

東邦銀行 長期経営計画

TX PLAN 2030

2024. 4. 1 — 2030. 3. 31

Road to 2030

2021 変革のステージ 2024 進化のステージ 2027 共創のステージ

中期経営計画『とうほう「輝」プラン』
2021.4～2024.3長期経営計画「TXPLAN2030」
2024.4～2030.3地域社会に貢献する会社へ
金融サービスの枠を超えて

2030

新たな長期経営計画「TX PLAN 2030」は、前中計策定時に制定した長期ビジョン「地域社会に貢献する会社へ～金融サービスの枠を超えて～」の実現に向け、計画期間を6年間とし、バックキャストिंगにより策定いたしました。2030年はSDGsのゴール、福島県総合計画の計画期間でもあり、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す。

「地域・お客さまとの価値共創」と「当行グループの成長戦略」という2つの基本方針の下、「①お客さま1社1社の事業価値向上」、「②お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくり」の2つのゴールを目指してまいります。

「地域・お客さまとの価値共創」においては、地域経済を活性化させる10TARGETSを展開し、地域社会の持続可能性を高める取組みを行ってまいります。「当行グループの成長戦略」においては、当行グループの企業価値向上を図るため、営業体制変革によるコンサルティング力の強化、BPRによる重点分野への人員再配置、アライアンスへの取組み強化によるお客さまサービスの向上と地域産業の創出および育成に取り組んでまいります。

新たな経営計画のスタートにあたり、今般、経営理念体系を刷新いたしました。当行が地域社会で存在する意義・社会的役割となるパーパスを「すべてを地域のために」とし、長期ビジョン「地域社会に貢献する会社へ～金融サービスの枠を超えて～」を達成するため、「共創」をキーワードに企業風土の変革にも取り組んでまいります。「話してみよう・やってみよう」をスローガンに「対話・協調」の連鎖を生み出し、お客さまに接する現場が主役となる自立型組織への変革に取り組んでまいります。

東邦銀行は、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まいります。

取締役頭取

佐藤 稔

前中期経営計画の総括

前中期経営計画（とうほう「輝」プラン）の振り返り

4

長期経営計画「TX PLAN 2030」

経営理念体系

6

企業風土の変革

7

「TX PLAN 2030」コンセプト

8

「TX PLAN 2030」戦略MAP

9

「TX PLAN 2030」の目指す方向性

10

基本方針Ⅰ 地域・お客さまとの価値共創

地域社会の持続可能性を高める10 TARGETS ①

12

地域社会の持続可能性を高める10 TARGETS ②

13

ドライビングフォース①サステナブルファイナンス

14

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

15

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

16

TARGET ① 人材不足への対応

17

TARGET ② 脱炭素促進支援

18

TARGET ③ 金融コンサルティング

19

TARGET ④ 創業・成長・経営支援

20

TARGET ⑤ 事業性評価・有益情報提供

21

TARGET ⑥ キャッシュレス（決済）

22

TARGET ⑦ ライフイベント・サポート（ローン）

23

TARGET ⑧ 資産形成・運用（預かり資産）

24

TARGET ⑨ 相続・信託

25

TARGET ⑩ 金融リテラシー向上

26

基本方針Ⅱ 当行グループの成長戦略

当行グループの成長戦略①成長戦略の全体像

28

当行グループの成長戦略②企業価値向上に向けた3本柱

29

PBR改善に向けた取組み①ロジックツリー

30

PBR改善に向けた取組み②期待成長率の向上・資本コストの抑制

31

計数計画の概要①主要計数計画

32

計数計画の概要②計数計画サマリー

33

計数計画の概要③ストック収益の向上

34

計数計画の概要④人的資本投資および成長投資

35

計数計画の概要⑤有価証券運用の現状

36

計数計画の概要⑥有価証券運用の目指す姿（ビジョン）

37

キャピタルアロケーション

38

資本収益性の向上

39

<参考> 今後の政策金利変更による影響額試算

40

(成長ドライバの重点施策)

サステナビリティ経営

42

営業体制変革①目指す営業体制

43

営業体制変革②エリア営業体制×重点戦略

44

営業体制変革③人員創出と重点分野への配置

45

デジタル戦略

46

会津モデルの普及促進を通じたデジタル地域共創

47

グループ戦略

48

アライアンス戦略

49

(人的資本の充実)

人的資本戦略の全体像

51

人的資本の4つの戦略

52

人的資本投資の概要

53

- 前中計では「地域・お客さまが輝く」「従業員が輝く」「当行が輝く」という3つの基本方針を掲げ各種施策を展開し、TX PLAN 2030「進化のステージ」における成長の礎を築くことができた
- 幅広いコンサルティングサービスの高度化へ向けた取組みが着実に図られた一方、収益面では県内の事業性貸出、個人ローン、預かり資産営業等の一部課題が残る結果であり、「進化のステージ」ではこれら課題に対し重点的に取組んでいく

基本方針への取組み

I. 地域・お客さまが輝く (地域・お客さまへの恩返し)

◆幅広いコンサルティングサービスの高度化

〔新たなコンサルティングの探索〕

〔既存コンサルティングを深化〕

新規コンサル業務

(計画策定・人事制度・補助金申請等)

東邦コンサルティング
パートナーズ設立による
事業承継・M&A業務

とうほう地域
総研の伴走型
経営コンサル

II. 従業員が輝く (成長と活力)

◆自律・成長・挑戦を目的とした人事制度改訂・ 多様な働き方改革

キャリア
申告制度

賃上げ・
初任給引上

コンピテンシー評価
360度評価

リファラル
採用

III. 当行が輝く (持続可能な経営体質)

◆サステナビリティ経営、デジタル化、アライアンス戦略の促進

2040年カーボンニュートラル目標設定

サステナビリティ戦略推進課による
環境省との連携事業

コーポレートガバナンス高度化
(プライム市場移行)

TSUBASA基幹系システム移行完了
(店頭タブレット・個人ポータル導入決定)

野村証券との金融商品仲介業務に
おける包括的業務提携に向けた
基本合意締結 (23年8月)

計数目標面

連結	2021年度 実績	2022年度 実績	中計目標 (2023年度)	2023年度 実績
コア業務純益	122億円	100億円	100億円以上	93億円
ROE	3.50%	2.33%	2.8%以上	2.64%
コアOHR	73.1%	76.3%	78.0%以下	78.9%
当期純利益	67億円	44億円	55億円	52億円

資金利益

2023年度 (中計目標比)

事業性貸出：残高ピーク更新・利回り上向き、計画達成も県内貸出が課題
個人ローン：Web対応が遅れフリーローンの目標残高未達
有価証券：利息配当金が順調に伸びる一方、PEファンド出口案件減少

役務取引等利益

預かり資産：FD高度化、投資信託・信託関連の計画比下振れ
法人関連手数料：金融コンサルを中心に件数が伸び悩み

有価証券関係損益・信用コスト

有価証券関係損益：2022年度は将来の安定収益確保に向け損失処理を実施したが、2023年度は計画通り
信用コスト：コロナ禍や原材料高等の影響で信用コスト増加も、伴走支援に努め個別貸倒引当金取崩額は相応の水準を確保

「変革のステージ」から「進化のステージ」へ

営業体制の変革・
重点分野への再配置

サステナブルファイナンスを
通じた共創

総合コンサル体制による
新産業創出・産業育成

デジタル戦略
(店頭・非対面強化)

アライアンス戦略
(高付加価値サービス)

信用リスク管理高度化
(FIRBへの移行)

A grayscale photograph of a modern, multi-story office building with a grid-like facade of windows. The building is viewed from a low angle, looking up. The image is overlaid with a large, faint, light gray 'X' shape. The title text is centered over the building image.

長期経営計画「TX PLAN 2030」

TOHO BANK 経営理念体系



すべてを地域のために

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

地域社会に貢献する会社へ ～金融サービスの枠を超えて～

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、ふくしまの成長のために汗を流します。

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。

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。

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共に未来を見据えます。

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。

- 当行は、東日本大震災からの復興への決意として制定したコーポレートメッセージ「すべてを地域のために」を「パーパス」ととらえ、「地域社会に貢献する会社へ～金融サービスの枠を超えて～」を目指すべきビジョンと決めました。
- これらの「パーパス」・「ビジョン」を実現するために果たすべき使命として、「サステナビリティ宣言」における「5つのマテリアリティ」（重要課題）に取り組んでまいります。そして、役職員全員が持つ共通の行動指針・価値観である5つの「バリューズ」に基づき、地域・お客さまのために汗を流します。
- これら経営理念を実現するための計画として、長期経営計画「TX PLAN 2030」を策定しました。

企業風土変革のキーワード

「共創」

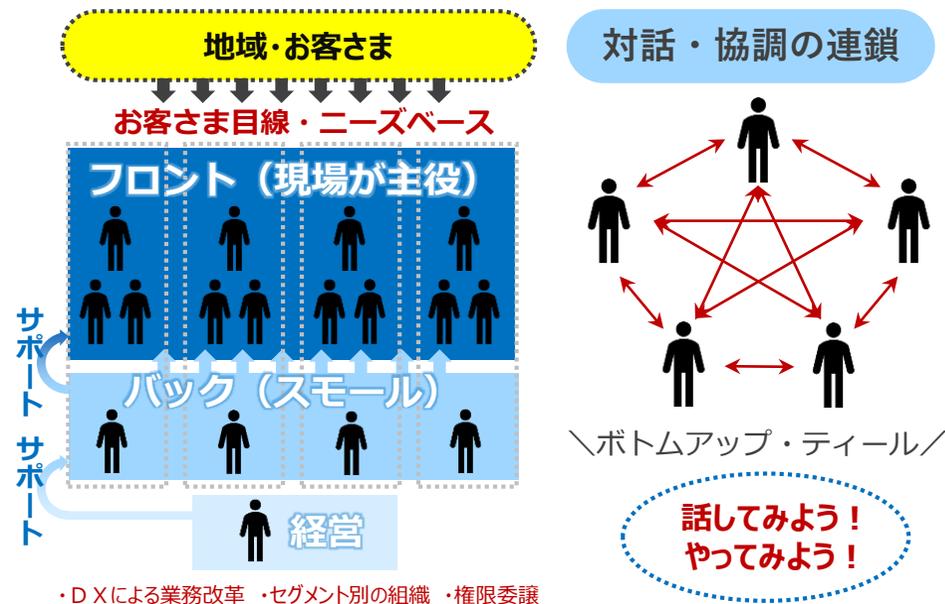
私たちは、「すべてを地域のために」というパーパスのもと
「地域社会に貢献する会社」となるべく、

企業風土の変革に取り組んでまいります。

そして、多様なステークホルダーのみなさまとの対話を通じ、

新しい価値を共創してまいります。

自立型組織への変革



「共創」の目指す方向性

①従業員	× 上が考え下が動く	○ みんなで考えみんなで行動
②お客さま	× 受け身支援 商品売り	○ 伴走支援 F D・お客さま本位
③地域社会	× ビジネスマーケット	○ 地域の成長なくして当行グループの成長なし
④株主	× 内向き経営	○ 対話に基づく企業価値向上

- ◆ 新たな長期経営計画の名称を「TX PLAN 2030」(TOHO TRANSFORMATION (X) PLAN 2030) と決めました (呼称: ティー エックス プラン ニーマルサンマル)
- ◆ 現中計期間で取組んできた「変革」をさらに進め、当行が「進化」を果たし、地域・お客さまと新たな価値を「共創」していくという決意を、3つの「X」に決めました
- ◆ 「地域社会貢献」=「地域・お客さまとの価値共創」であるとの考えのもと、6年間の長期経営計画をスタートします



- ✓ 人を表すピクトグラムは「東邦のT」を、交わる斜めの線が「変革のX」を表す
- ✓ 黄・ピンク・緑の線は、「変革」・「進化」・「共創」のステージを駆け上がるイメージを描く
- ✓ 5色のカラーリングは、当行のコーポレートカラーであり、多様性の尊重を意味する

- ころ潤すふくしまの果てしなく広がる澄んだ空と、透き通った海や湖、河川の色
- ころやすらぐふくしまの、緑につつまれた美しく豊かな自然の色
- ころやさしいふくしまの、歴史と伝統を誇る文化と豊かでしあわせな実りある暮らしの色
- ふくしまに育まれてきた人々の情熱にあふれたいきいきとしたころの色
- 未来へ向けたさらなる飛躍への活気に満ちたころの色

長期経営計画名称
「TX PLAN 2030」

計画期間
2024年4月～2030年3月

「X」に込められた3つの意味

変革 = TRANS (X) FORMATION
進化 = EXPANSION
共創 = CROSS (X)

経営理念(抜粋)

ミッション
(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 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

ビジョン

地域社会に貢献する会社へ
～ 金融サービスの枠を超えて～

2030年達成

長期経営計画

TX PLAN 2030

進化のステージ (2024.4～2027.3)

共創のステージ (2027.4～2030.3)

GOAL①

お客さま1社1社の事業価値向上

GOAL②

お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくり

〔2026年度計画〕コア業務純益115億円／連結ROE3.0％／コアOHR77.0％

〔2029年度（最終年度）計画〕コア業務純益185億円／連結ROE5.0％／コアOHR67.0％

基本方針

I

地域・お客さまとの
価値共創

法人コンサルティング

個人コンサルティング

地域経済の持続的成長を達成する10 TARGETS

①人材不足への対応

③金融コンサルティング
(金融仲介機能発揮)

④創業・成長・経営支援

⑥キャッシュレス(決済)

②脱炭素促進支援

⑤事業性評価・有益情報提供

⑦ライフイベント・
サポート(ローン)

⑧資産形成・運用

⑨相続・信託

⑩金融リテラシー向上(金融教室)

II

当行グループの
成長戦略

当行の企業価値向上

人的資本の充実

サステナビリティ経営

営業体制・組織体制

デジタル戦略

グループ戦略

アライアンス戦略

資本政策
(株主還元・ROE・PBR)

人財育成

DE&I

人財流動化への対応

Well-being

ガバナンス

GOAL①

お客さま1社1社の事業価値向上

GOAL②

お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくり

基本方針①

地域・お客さまとの価値共創

地域経済の持続的成長を達成する10 TARGETSとACTION

<10 TARGETSを実現するドライビングフォース>

- ◆ 地域社会の持続可能性を高める **サステナブルファイナンス拡大**
- ◆ お客さまと価値を共創する **グループ総合コンサルティング体制**
- ◆ **野村証券アライアンス**によるお客さまへの **預かり資産サービス高度化**

2GOALS達成に向けた土台

基本方針②

当行グループの成長戦略

当行の企業価値向上

- ◆ **PBR改善**に向けた取組み強化
- ◆ **営業体制変革**による営業力強化
(エリア制×店頭タブレット)
- ◆ **DX** (目指す姿・店頭改革・次世代チャネル)
- ◆ **アライアンス** (TSUBASA・野村証券・F-REI)

人的資本の充実

- ◆ 経営戦略を実践する **自律的人財の育成**
- ◆ 多様な人財の活躍 (**DE&I**)
- ◆ 地域に貢献する人財の獲得 (**採用等**)
- ◆ 職場環境整備 (**Well-being**)



基本方針 | 地域・お客さまとの価値共創

- 地域社会の持続可能性を高める10 TARGETSを設定
- 10 TARGETSに取組み、地域・お客さまと新たな価値を共創することで、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

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の最重要課題。「人材紹介」はお客さまアンケートにおいても金融機関から受けたいサービスの上位であり、人材ビジネスの充実が必要。また、IT化による省力化にも注力。

② 脱炭素促進支援

地球温暖化への対応として、脱炭素化への取組みは企業の重要課題であり、新たなビジネスチャンス。サプライチェーンから排除されるリスクも想定されるほか、当行のScope 3への対策としても更に取組みを強化。

③ 金融コンサルティング

事業性融資は第1成長ドライバーとして当行の収益の柱。お客さまが銀行に最も期待する役割は資金供給機能。多様な調達手法をよりスピーディに提供するため、金融コンサルティングの高度化に取組む。

④ 創業・成長・経営支援

地域経済の活性化のためには、地域でイノベーションを創出すべく新たな取組みが必要。金融仲介機能を発揮することで企業の成長を支えるとともに、経営改善支援・事業再生支援に取組むことが地域金融機関の使命。

⑤ 事業性評価・有益情報提供

金融庁アンケートにおいて企業が受けたいサービスの第1位は「各種支援制度の紹介や申請の支援（補助金に関する情報提供）」。業界動向に関する情報のニーズも高い。お客さまに必要な情報をタイムリーに提供できる体制構築が必要。

⑥ キャッシュレス

政府は2025年6月までにキャッシュレス比率4割程度を目指す。キャッシュレス決済は消費者の利便性向上だけでなく、現金決済に係るインフラコスト削減、業務効率化や人手不足の対応としても有効であり、法人・個人に対して普及を促進していく。

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対応し、お客さまのゆたかな暮らしづくりをサポート。また、消費活動を通じ地域経済の活性化にもつながる。

⑧ 資産形成・運用（預かり資産）

政府は「資産所得倍増プラン」において「貯蓄から投資」に向けたさまざまな施策を打ち出し、成長と資産所得の好循環の実現を目指している。お客さまのゆたかな暮らしづくりの実現に向け、個人コンサルティングの高度化に取組む。

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ニーズは高まっている。専門性に磨きをかけ、お客さまの想いの実現に向け、価値あるソリューションを提供していく。

⑩ 金融リテラシー向上

「人生百年時代」を生きる上で、金融経済教育の普及は非常に重要。当行は、将来の顧客基盤となる子どもたちへの金融教室や、若年層～高齢層にかけて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く。

地域社会の持続可能性を高める10 TARGETS ②

- 成長マーケットを創出する10項目のTARGETSに取組み、2つのGOALS達成を目指す
- 地域社会（法人・個人）のバランスシートを拡大し、利益を循環させることでお客さまとの価値共創を実現する

〔法人〕 GOAL① **お客さま1社1社の事業価値向上** 〔個人〕 GOAL② **お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくり**



10TARGETS

- 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 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

ドライビングフォース

※ドライビングフォース：計画全体を牽引する力

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

サステナブルファイナンスの対象を社会分野へ拡大するとともに、産業構造の育成・変革や地域のまちづくり、インフラ整備に積極的に取組み、福島県の持続的な成長に貢献

TX PLAN 2030

抱える課題
福島県が

- 避難地域12町村の帰還環境の整備、生活環境の整備
- 復興を支えるインフラ等の環境整備
- 医療・介護・福祉サービスの再構築、医療関連産業
- 風評払拭、風化防止対策、地産地消
- 教育・人材育成、子育て環境の整備、教育環境の整備
- 交流人口の拡大
- 既存産業の振興
- 再生可能エネルギー、地球温暖化対策

サステナブル
ファイナンス

1.5兆円

地域経済
の発展

サステナブル
ファイナンス

収益拡大

地域経済の発展と当行の成長を支える
“ドライビングフォース”

環境分野 1兆2,000億円

拡大



社会分野 3,000億円

New



福島県の持続的成長

- ・豊かな自然環境の創出
- ・新たな産業創出
- ・相双復興
- ・円滑な事業承継
- ・少子高齢化への対応
- ・サプライチェーンのサステナビリティ向上
- ・生産性の向上
- ・社会インフラの充実
- ・伝統産業の発展

お客さまと価値を共創する
“グループ総合コンサルティング体制”

お客さまの
経営課題を解決

福島県の
産業創出・産業育成

東邦銀行

当行グループにおける法人コンサルティング業務の企画・管理機能

金融コンサルティング

経営コンサルティング

東邦リース

連携

東邦カード
東邦クレジットサービス

連携

東邦コンサルティング
パートナーズ
(TCP)

連携

とうほう
地域総合研究所

連携

東邦情報システム
(TIS)

脱炭素・省エネ支援

キャッシュレス化支援

事業価値向上

生産性向上

リース
ファンドGP

連携

加盟店業務
法人カード発行

総合コンサルティング

<経営コンサル>
事業承継・M&A
人材紹介／経営支援
事業計画／人事制度
補助金申請

連携

<リサーチ事業>
シンクタンク
情報提供

総合IT事業

ITコンサル

連携

脱炭素コンソーシアム

専門家プラットフォーム

地場IT企業

ふくしまで最も信頼される「コンサルティングファーム」へ

TARGET②③

脱炭素促進支援
金融コンサルティング

TARGET⑥

キャッシュレス

TARGET④

創業・成長・経営支援

TARGET④⑤

創業・成長・経営支援
有益情報等

TARGET①

人材不足への対応

「お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくり」に貢献

デジタルを活用した非対面サービス充実

お客さま本位の業務運営

対面コンサルティングの高度化

銀行 営業店

新NISA

- 営業拠点・職域等を通じたより多くの方への資産形成サポート

デジタルサービス

- 資産形成層の殖やすニーズへのより便利なデジタルサービス提供

とうほう保険プラザ

- 資産形成層の備えるニーズへの平準払保険活用したトータル提案

東邦銀行×野村証券 NOMURA

金融商品仲介業務における包括的業務提携(基本合意)

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

※2023年8月30日 金融商品仲介業務における包括的業務提携に関する基本合意書を締結
2024年度中の最終契約締結を目指し協議継続中

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

保険業務

- ◆ 保障・年金・介護ニーズ等へのコンサルティング高度化

法人資金運用

- ◆ 多様な資金運用ニーズ等へのコンサルティング高度化

信託業務

- 大切なご家族へ資産を引継ぐ、資産承継・相続コンサルティング

遺言信託

暦年贈与型信託

遺言代用信託

家族のきずな信託

遺産整理業務

お客さまへの提供価値

総合人材コンサルティングを通じた、多様な人材の採用と人材スキルアップ、地域企業の魅力・生産性の向上

地域貢献 KPI

人材紹介・ITコンサル提案件数
6年間累計 3,200件

地域の持続的な成長・発展



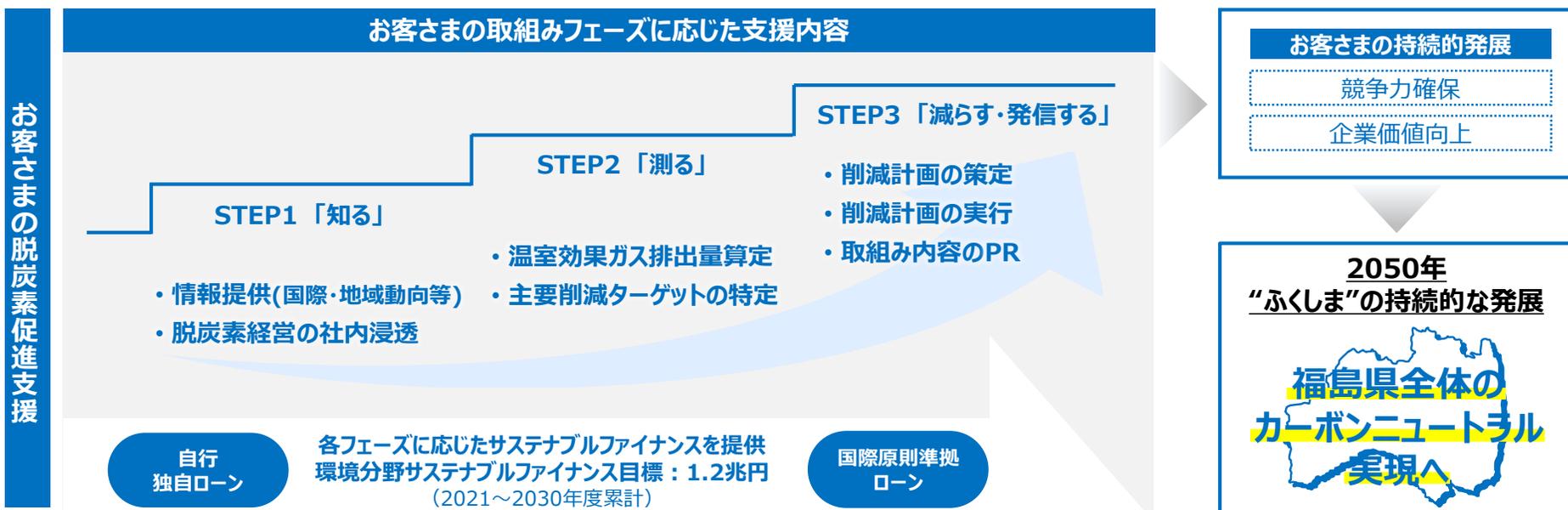
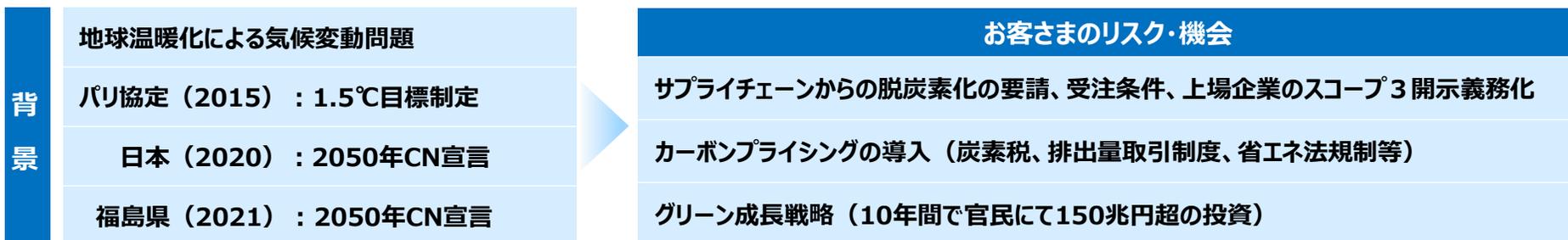
お客さまへの提供価値

脱炭素経営に関する伴走支援
を通じた企業価値向上

地域貢献 KPI

- A. 温室効果ガス排出量算定済お客さま数 **6年間累計2,100先**
- B. 温室効果ガス排出量削減計画作成済お客さま数 **6年間累計1,000先**

- ◆ 異常気象による自然災害が発生し気候変動対応への重要性が高まる中、国および福島県では2050年までのカーボンニュートラルを宣言
- ◆ 当行は、金融・非金融の両面から、お客さまの脱炭素経営を伴走支援し、お客さまの持続的発展に貢献



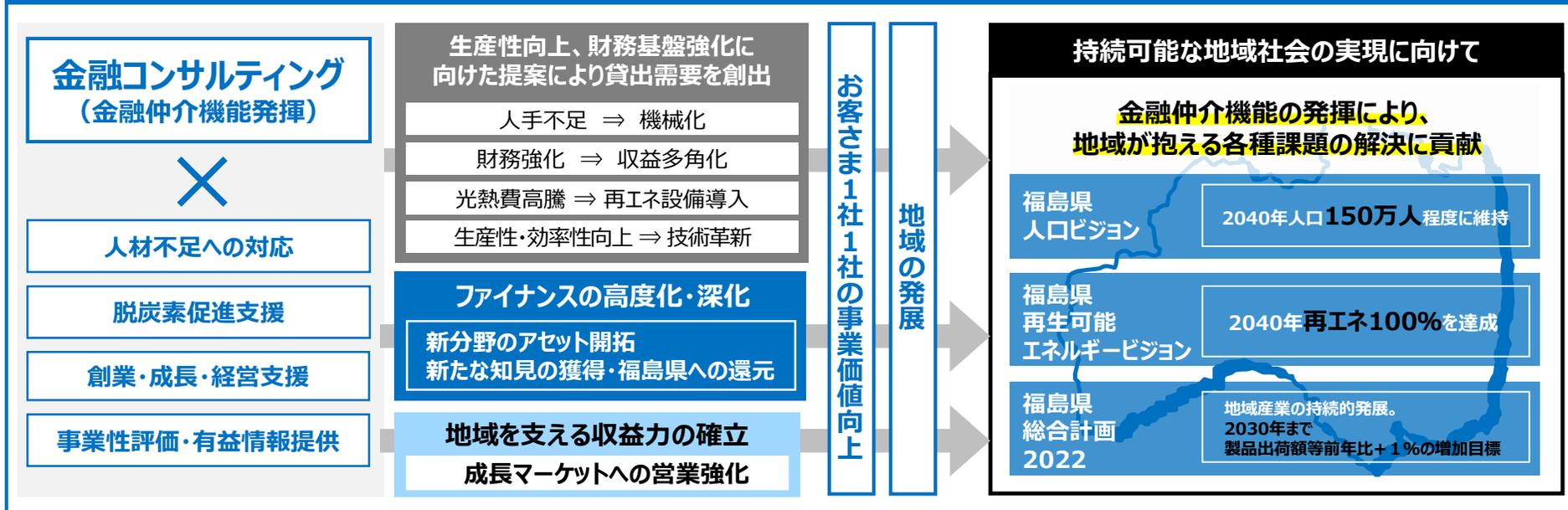
お客さまへの提供価値

お客さま1社1社の事業価値向上、地域の発展に向けた金融仲介機能の発揮

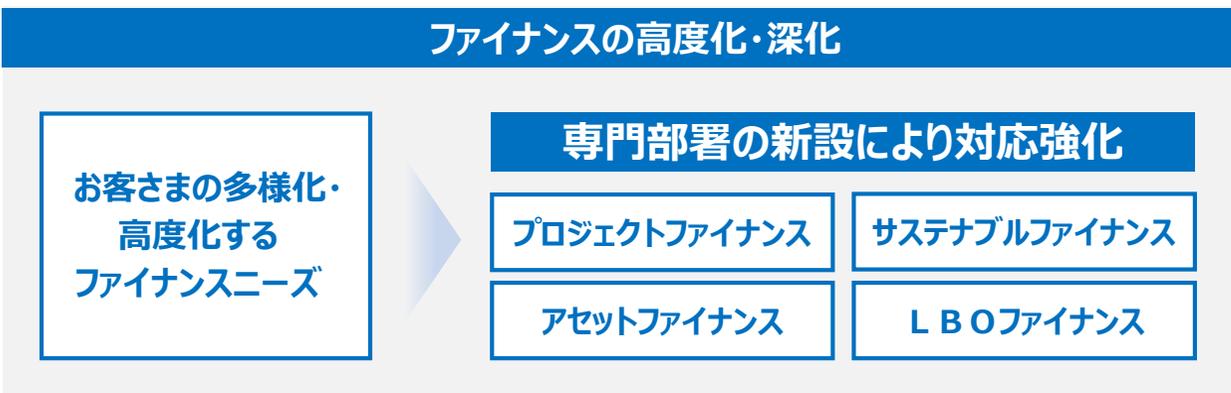
地域貢献 KPI

2029年度
事業性貸出平残 1.8兆円

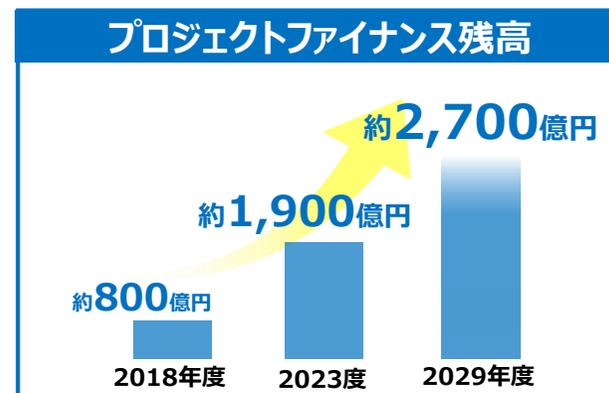
持続可能な地域社会の実現と地域を支える収益力の両立への挑戦



ファイナンスの高度化・深化



プロジェクトファイナンス残高

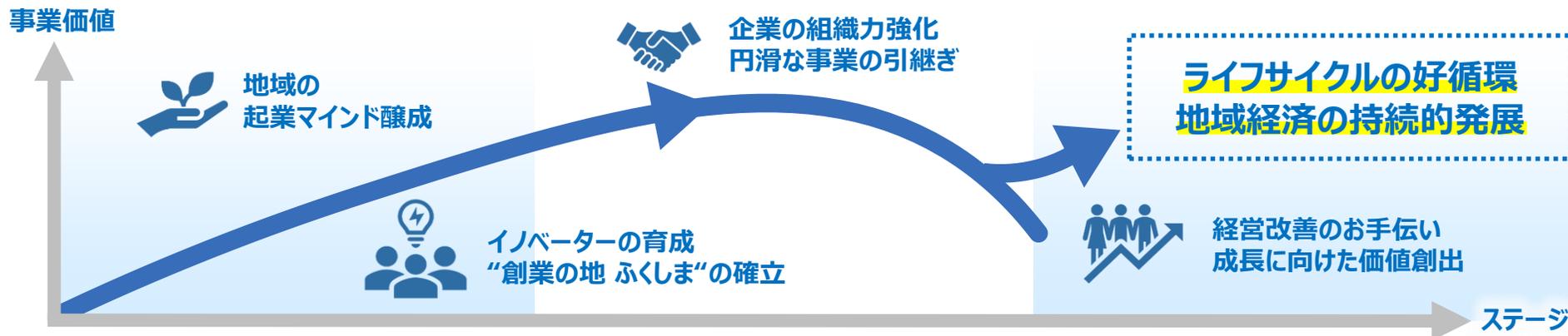


お客さまへの提供価値

企業ステージごとのお客さまニーズに応じた経営サポート
ライフサイクルの好循環による企業・地域経済の持続的発展

地域貢献 KPI

創業、事業承継、M&A、経営支援
相談件数 **6年間累計10,700件**



「創業の地 ふくしま」の確立

- 起業家同士の繋がり強化
- 創業サイクル（好循環）を創出



創業支援件数累計 **5,000件**

地域企業の永続・成長

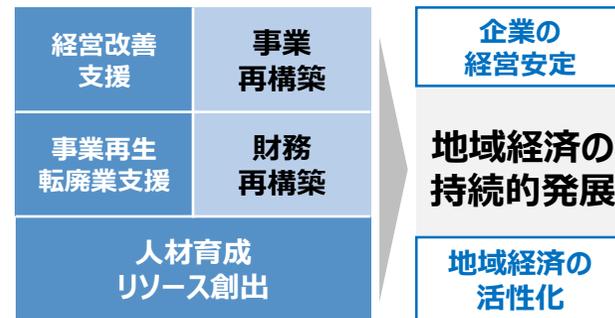
- 地域企業の事業継続・雇用維持を後押し
- 次世代に繋がる成長戦略をサポート



相談件数累計 **5,400件**

事業者と地域経済の活力向上

- 計画策定を通じた事業・財務再構築を支援
- 経営支援人材を育成し、地域経済の持続的発展に貢献



支援件数累計 **300件**

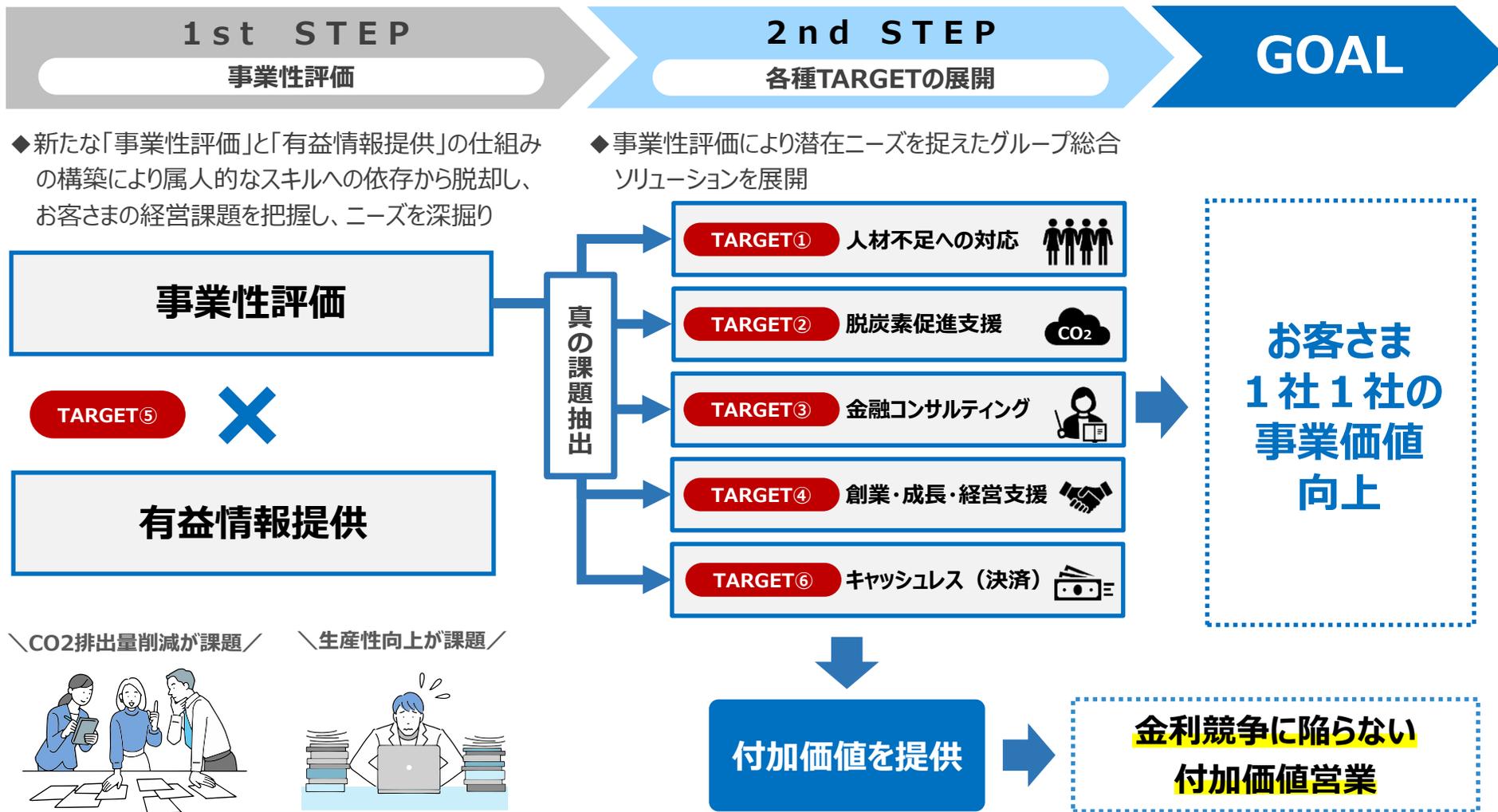
お客さまへの提供価値

事業性評価と有益情報提供を通じてお客さまの真の経営課題抽出し、課題解決に資するより高度なソリューションを提供

地域貢献 KPI

事業性評価実施件数
6年間累計 5,000件

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



お客さまへの提供価値

キャッシュレスサービスを通じたお客さまへの利便性提供により、地域経済（社会課題の解決）に貢献

地域貢献 KPI

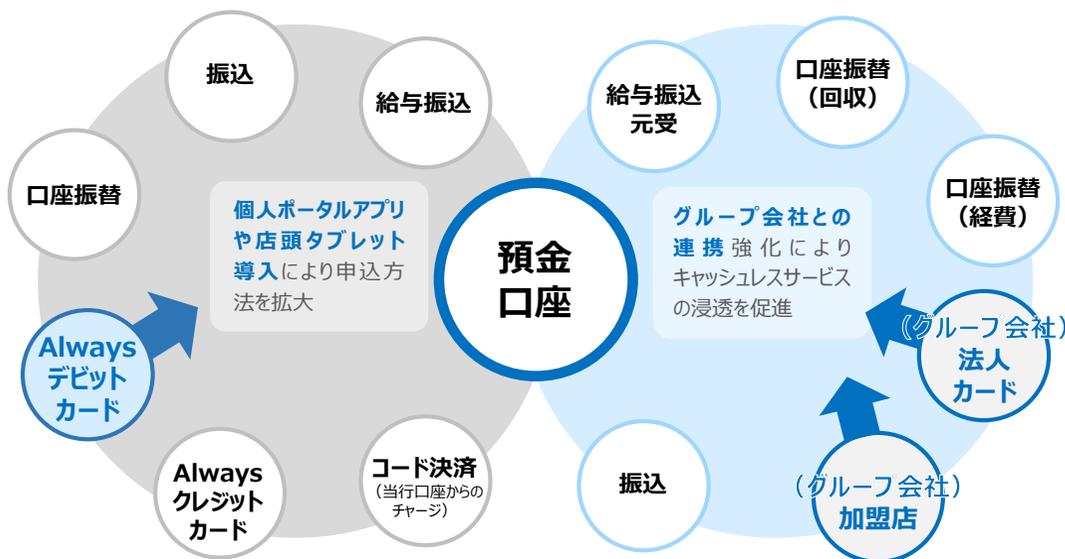
2029年度

カード決済額 940億円（グループ合算1,165億円）

- ① 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。当行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
- ② 個人のお客さま → デビットカードをキャッシュレス体験の入口商品に位置付け、**キャッシュレスの利便性を実感**
- ③ 法人のお客さま → 法人カード導入や加盟店加入を通じて、**業務効率化・人材不足解消等の課題を解決**

【当行グループキャッシュレス関連サービス】

ご提供キャッシュレス関連サービス



【Always (デビットカード) の魅力】

利便性向上

対象年齢満15歳以上	残高からの即時決済（預金の範囲内）	
チャージ不要	タッチ決済	原則全員発行（与信審査なし）
ポイント還元 利用通知メール	県内本店の金融機関では当行のみ ブランドデビットカード（JCB）を取扱い	

【法人カード・加盟店の魅力】

業務効率化・人手不足解消

法人カード	内容
業務効率化	都度振込や領収書精算事務等の効率化
ガバナンス強化	利用明細による経費内容の厳正化
コスト削減	振込手数料等の削減
キャッシュフロー改善	現金不足時の急遽の仕入れ等に対応
加盟店	内容
キャッシュレス ニーズへの対応	キャッシュレス利用ニーズへの対応による売上増加が期待
業務効率化・ 人手不足対応	販売業務などの効率化による人手不足への対応
現金保有 リスク削減	現金保有減少による不正・犯罪防止等への対応
データ連携・ デジタル化	決済データの活用による販促強化
公衆衛生への対応	現金による接触リスク等の縮小

※法人カード、加盟店業務は東邦カード・東邦クレジットサービスが取り扱っております。

当行グループ

キャッシュレスサービス提供により地域経済（社会課題の解決）へ貢献

お客さまへの提供価値

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

地域貢献 KPI

2029年度
住宅ローン・一般消費者ローン実行件数 12,000件

<住宅ローン>

社会環境の変化

住宅価格高騰

省エネ志向

空き家の増加

お客さまの変化・ニーズ

20代からの
住宅取得

世帯の多様化
(共働き、独身)

セカンドライフ
充実

毎月のローン返済を
軽くしたい

リフォーム・リノベーション
したい

将来、自宅を残す
必要がない

自宅のメンテナンスが大変

お客さまの
ライフプランに
沿った商品・
サービス拡充

お客さま
一人ひとりに
合わせたご提案

ニーズへの対応 (当行)

長期返済
ローン拡充

SDGs
住宅ローン

ハウスキーパー
紹介

空き家
利活用ローン

リバースモーゲージ創設

ローン
専門店

モデル
高度化

価値共創

安心して暮らせる社会づくり

カーボンニュートラル社会実現

<一般消費者ローン>

社会環境の変化

生活様式変化

チャネル多様化

物価上昇

お客さまの変化・ニーズ

スマホで手続き

最適なサービス

安心

銀行に行く時間がない

物品購入時にワンストップ
でローン手続きしたい

万一のサポートも
心配

デジタル活用による
チャネル・商品
ラインナップ充実

安心してお借入れ
いただける
ローンの提供

ニーズへの対応 (当行)

アプリローン
創設

WEB完結
ローン拡充

操作性向上
(UI/UX)

販売時金融
(BaaS)

お客さまサポート体制
充実

非対面
チャネル

マーケ
ティング
充実

価値共創

デジタル活用によるスマート社会

金融・サービス (モノ) の融合

お客さまへの提供価値

- ・付加価値の高い「金融サービス」「有益情報」提供
- ・対面相談でゆとり感と充実感、デジタルで感動体験

地域貢献 KPI

2029年度
預かり資産残高 1.1兆円



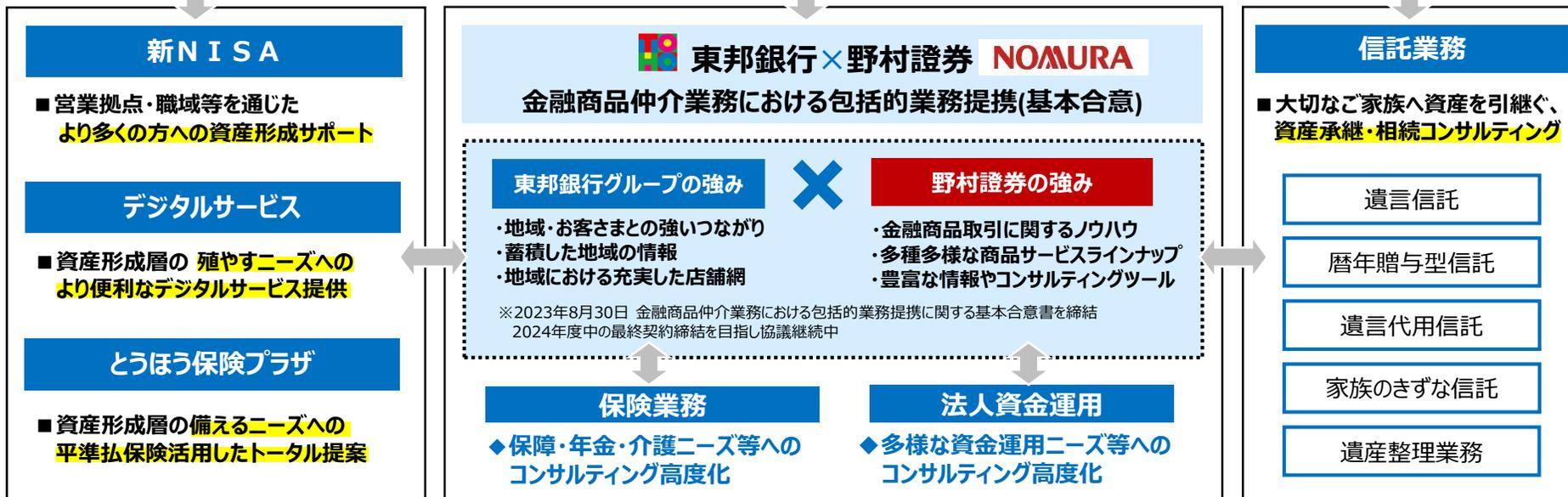
「お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくり」に貢献

デジタルを活用した非対面サービス充実

お客さま本位の業務運営

対面コンサルティングの高度化

銀行営業店



お客さまへの提供価値

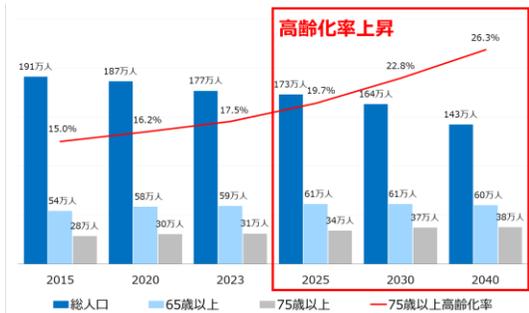
資産承継コンサルティングを通じ、お客さまのお悩みを解消することで「安心感」と「満足感」を提供

地域貢献 KPI

2029年度
遺言信託申込件数 210件

社会環境の変化

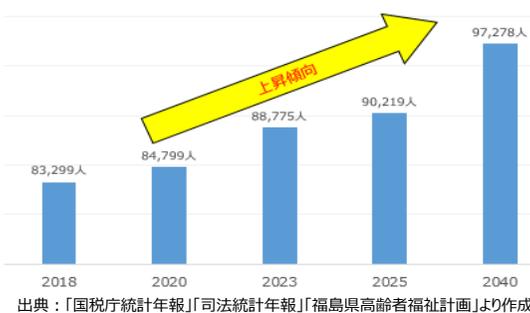
福島県の総人口と高齢者数の推移



遺産分割事件の件数・相続税贈与税課税状況



福島県要介護1～5の認定者数（推移と推計）



出典：「国税庁統計年報」「司法統計年報」「福島県高齢者福祉計画」より作成

財産を渡す方の不安

認知機能低下

配偶者の高齢化

相続手続きが煩雑

税金

争族にならないか

財産を受ける方の不安

相続手続き

介護

財産把握

税金

認知機能低下

個別相談会・相続遺言セミナー

＜資産承継と次世代へのコンサルティング＞

『財産を渡す方』

相続診断シミュレーションシステムやFNタブレットなどでパーソナライズした最適な資産承継プランを提供

とうほう遺言信託

とうほう遺産整理業務

とうほう遺言代用信託

とうほう家族のきずな信託

とうほう暦年贈与型信託

預かり資産・TCPなど

『財産を受取る方』

資産運用、ローン、保険など提案（車・結婚・教育・住宅など）

豊かなセカンドライフを実現

『地域・お客さまとの価値共創』

「とうほう遺言信託」ご利用のお客さまの声

自分の一生の記録である「財産」のゆくえをしっかりと決定できるのは、終活する上で大変強いサポートだと思いました。



88歳

遺言書を作るお手伝いが本当に有りがたかったです。自分の全財産が一覧表となり、保険の見直しもできて、「大変嬉しい！」の一言です。



75歳

遺言信託を利用して、大切な家族に感謝の気持ちを伝えたいと思いました。



65歳

ペーパーレス化でお客さまのご負担軽減・資産承継コンサルティングの高度化・ソリューションの拡充

お客さまへの提供価値

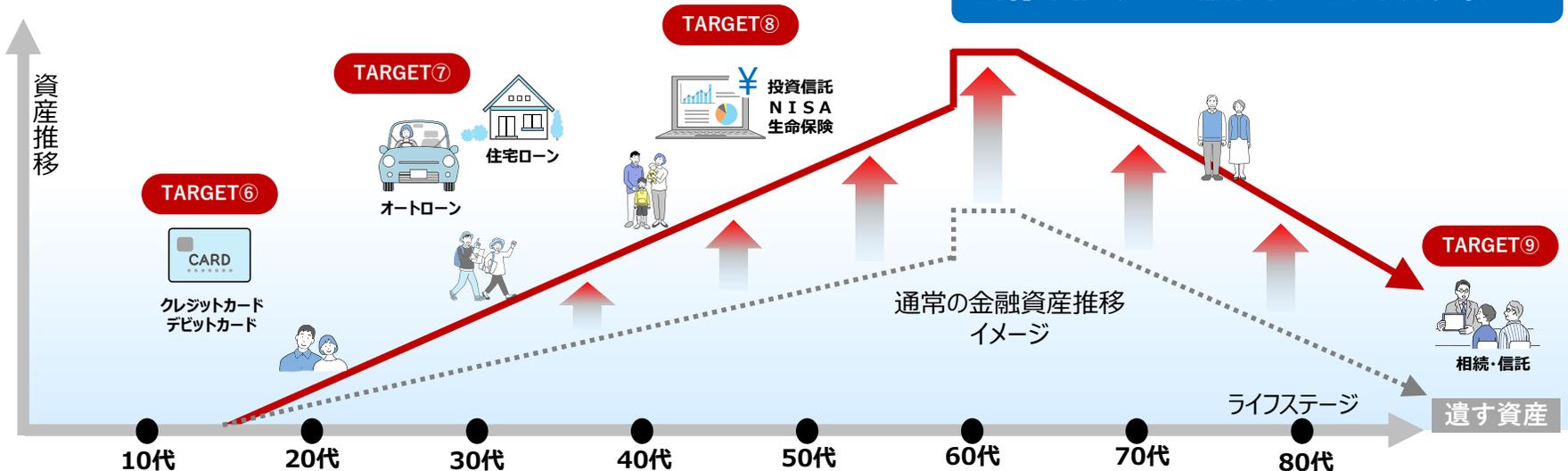
幅広い世代への金融教育の実践を通じ、お客さまのゆたかな暮らしづくりのベースとなるナレッジを共有する

地域貢献 KPI

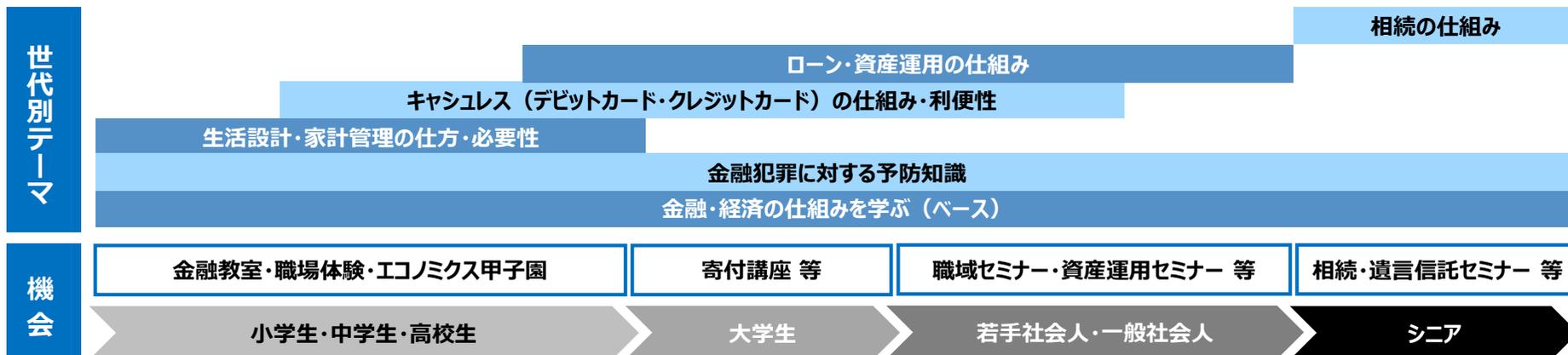
金融経済教育参加人数
6年間累計 5.4万人以上

金融リテラシー向上によるお客さまのゆたかな暮らしづくりのお手伝い

当行の強み⇒金融教育×コンサルティング



<ゆたかな暮らしづくりに向けた学びの機会の提供>



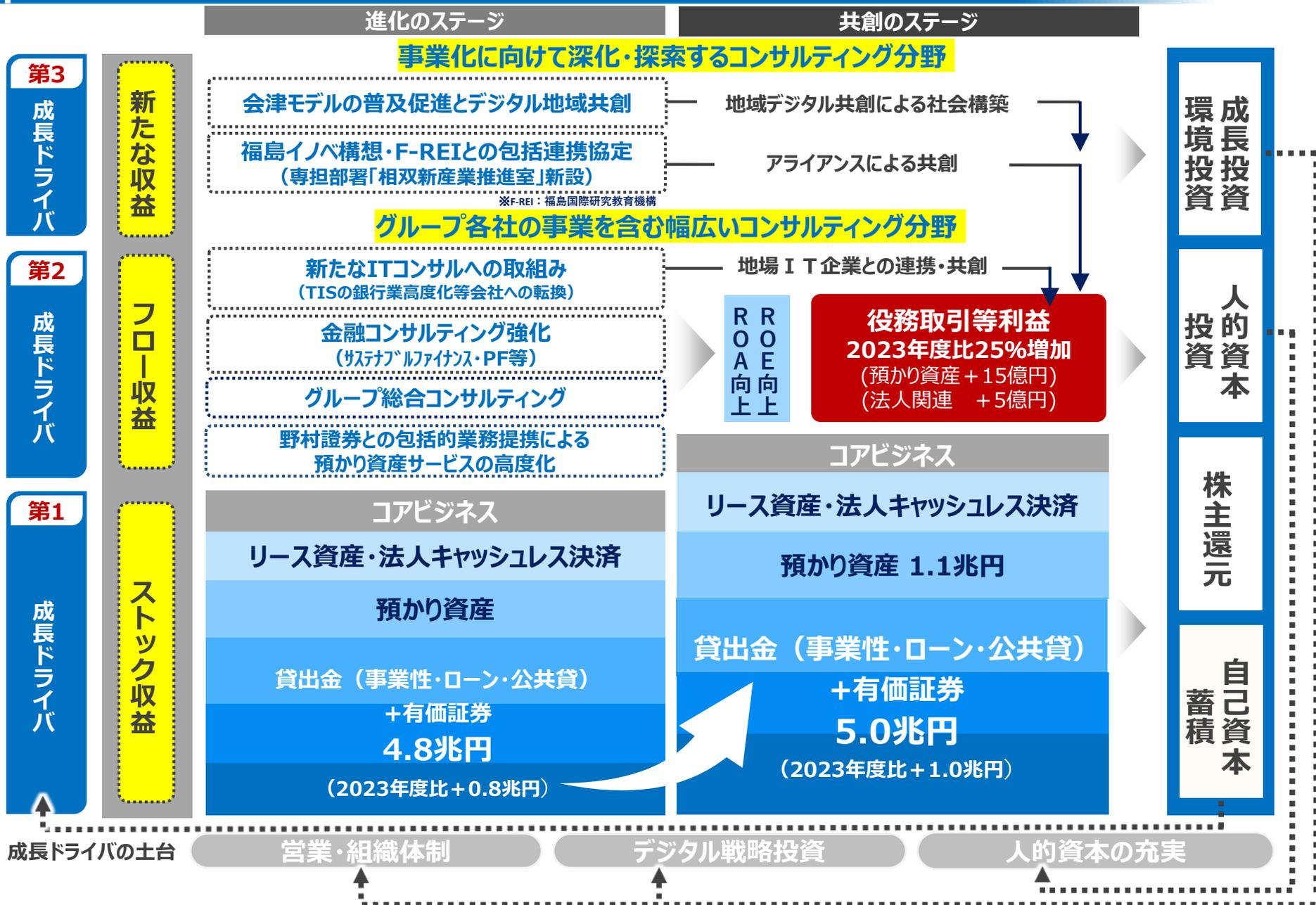


基本方針Ⅱ

当行グループの成長戦略

(当行の企業価値向上) (人的資本の充実)

当行グループの成長戦略① 成長戦略の全体像



- 成長投資として、TSUBASAアライアンス^(※)によるデジタル投資、預かり資産業務の高度化を見据えた野村証券との包括的業務提携により営業体制を大きく変革
- 人的資本の充実こそが企業価値向上のベースであるとの考えのもと、人件費・研修費を引き上げることで、地域社会に貢献する人財のスキル向上と更なるモチベーション向上を図る。これらの投資を通じ収益力を強化し、計数計画を達成する
- そして、得られた収益を株主配当の充実や環境投資に還元することで、当行の更なる企業価値向上を図っていく

2029年度 計数計画	連結コア業務純益	連結当期純利益	連結コアOHR	連結ROE
	80億円台 → 185億円	50億円台 → 110億円	80% → 67%	2%台 → 5%以上

成長・環境投資

想定 **100** 億円程度

デジタル投資・営業体制変革

店頭タブレットの導入
遠隔操作システム導入
スマホアプリの導入 等

アライアンス関連投資

野村証券との包括的業務提携

環境投資

サステナブル経営（店舗・設備・車両他）

人的資本投資

想定 **35** 億円程度

地域社会に貢献できる人財の獲得・定着

全層 ベースアップ・時給アップ

若年層 初任給見直し

ベテラン層 55歳以上給与・賞与見直し

専門人財 積極的なキャリア採用

経営戦略を支える人財の育成

人財育成 研修機会の拡大・充実

株主還元

成長への投資を確実に増益に繋げ、健全性確保のうえ株主還元を充実

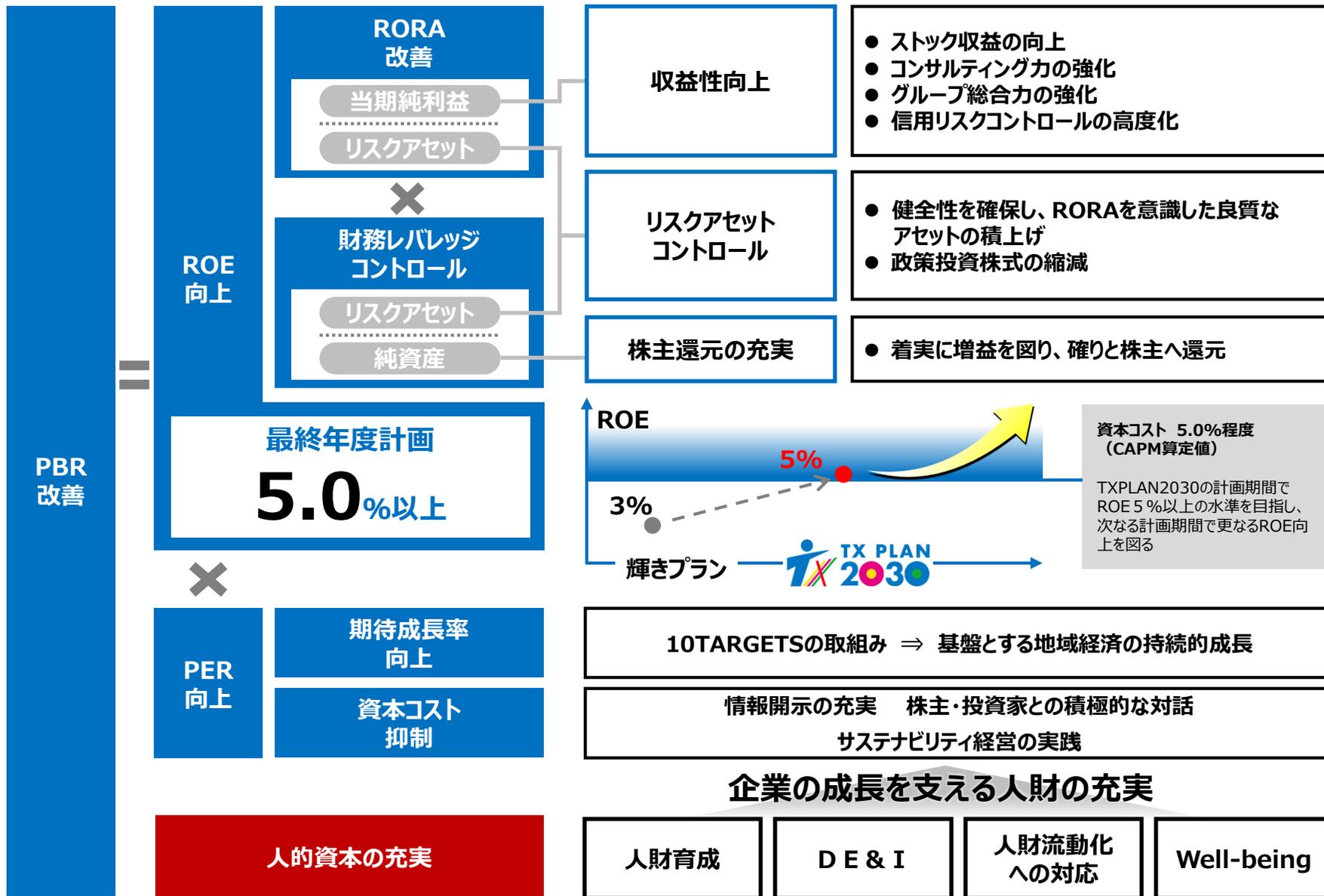
株主還元の充実

内部留保の充実による健全性確保を基本に経営に取組み

安定配当 6 円を基本とし、
配当性向 **30%** を目安に、

業績の成果に応じて弾力的に利益還元

※TSUBASAアライアンス：各都道府県のトップ地銀10行による国内最大規模の広域連携の枠組み



期待成長率向上

10TARGETSの取り組みを通じて成長マーケットを創出（地域・お客さまとの価値共創）

10TARGETS

- NO. 1 人材不足への対応
- NO. 2 脱炭素支援
- NO. 3 金融コンサルティング
- NO. 4 創業・成長・経営支援
- NO. 5 事業性評価・有益情報
- NO. 6 キャッシュレス（決済）
- NO. 7 ライフイベント・サポート（ローン）
- NO. 8 資産形成・運用（預かり資産）
- NO. 9 相続・信託
- NO.10 金融リテラシー向上

2 Goals

お客さまの1社1社の事業価値向上
 売上・利益の拡大
 新たな設備の導入・成長投資
 円滑な事業承継 起業の拡大

お客さま一人ひとりの豊かな暮らしづくり
 金融資産所得の倍増
 資産（住宅・車等）の取得
 決済の利便性向上

地域（法人・個人）のB/Sを拡大

地域経済の活性化

- 経済規模の拡大
- 貸出市場の拡大
- 事業者の維持・増加
- 資産運用機運の拡大
- ローン市場の拡大
- 新たな決済市場の創出

地域と共に成長

資本コストの抑制

株主資本コストの抑制

サステナビリティ経営の実践

業績の不確実性の低減

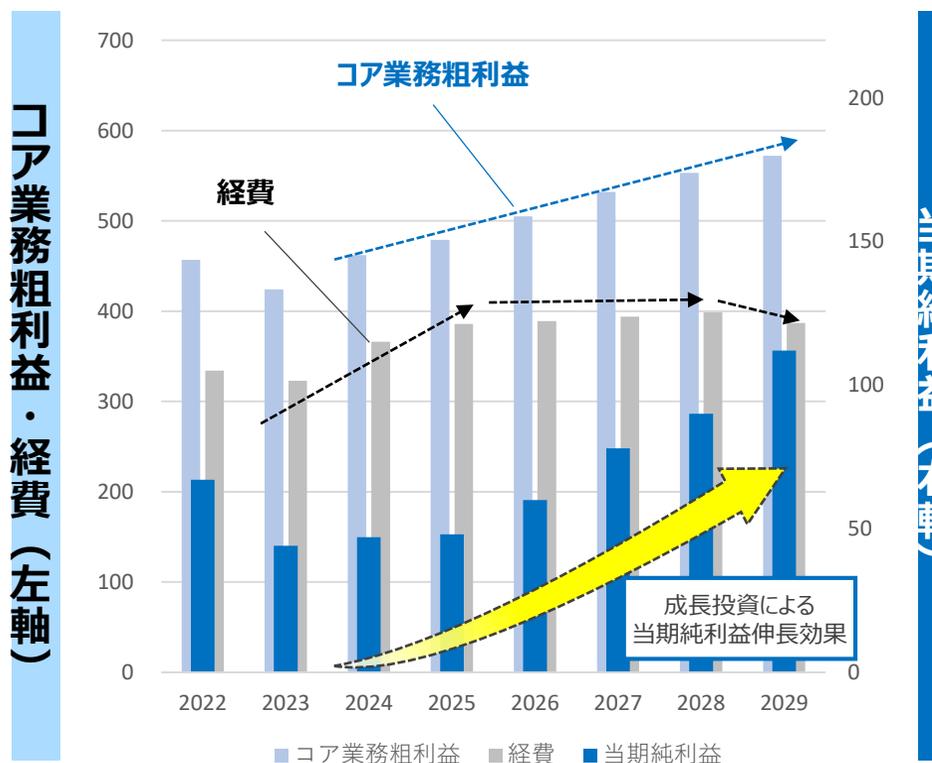
株主のすそ野拡大

地域の環境課題への取り組み
 サステナブルファイナンスの目標見直し
 2040年度カーボンニュートラルに向けた取り組み

情報開示の充実
 I R^(※)・S Rの取り組み強化
 ※2024年よりラージミーティングの取り組み開始

地域 I Rの取り組み強化 ⇒ 地元株主の拡大

連結	2023年度実績	2026年度計画	2029年度計画
コア業務純益	93億円	115億円	185億円
当期純利益	52億円	60億円	110億円
ROE	2.64%	3.0%	5.0%
コアOHR	78.9%	77.0%	67.0%



ポイント

- ◆ 2023年度に基幹系システムの移行を完了し一定期間、償却負担が増加
- ◆ 2024年度以降においても成長投資を継続し経費増加を見込むが、有価証券残高積上げによる安定したストック収益の増加と新たな営業体制構築等の投資効果が顕在化することで2027年以降、収益性が向上し当期純利益が伸長
- ◆ 最終年度である2029年度の当期純利益は100億円を超える水準を計画

＜6年間累計 成長投資＞ **想定投資額：135億円程度**

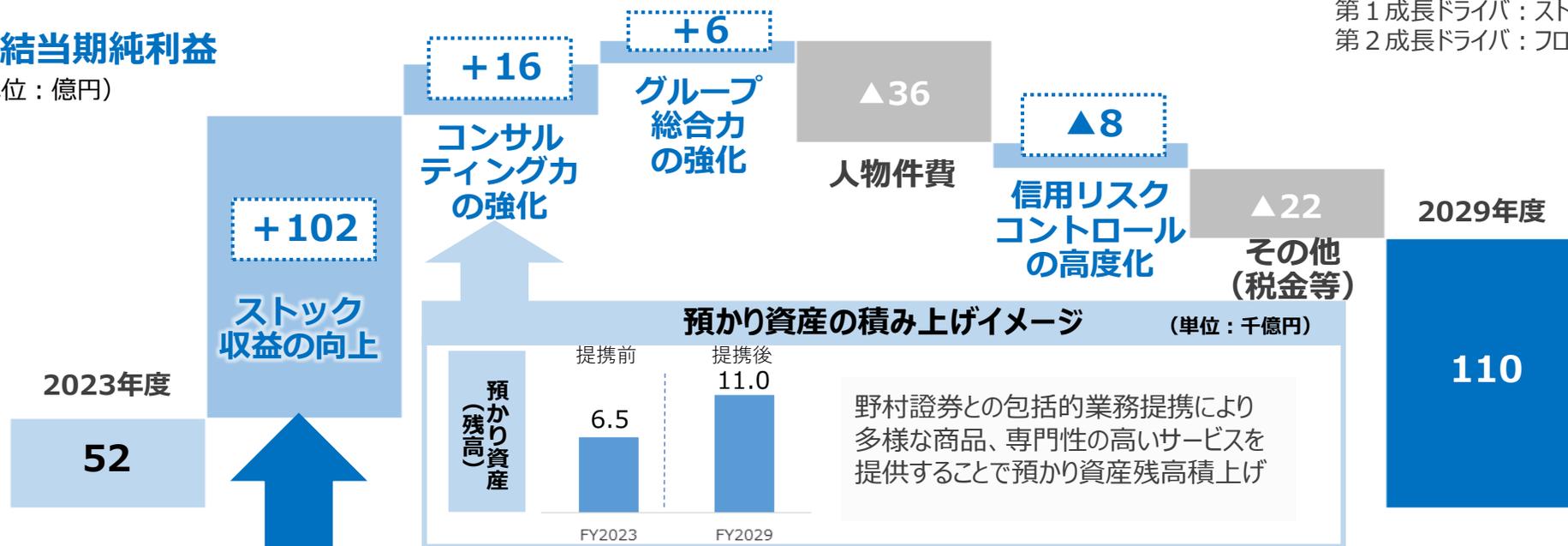
- デジタル投資・店舗構造改革 (店頭タブレット・遠隔操作システム・スマホアプリ等)
- アライアンス関連投資
- 環境投資 (店舗設備関連)
- 人的資本への投資

- 第1成長ドライバーである貸出金および有価証券の残高を積上げ、ストック収益の飛躍的向上を図るとともに、新たな営業体制によりコンサルティング力およびグループ総合力の強化を図ることでトップラインを大幅に伸長
- また、事業性貸出の増加を見据えた信用リスクのコントロール徹底により確実に最終利益を確保し、2029年度当期純利益は100億円台（ROE5.0%台）の水準を目指す

第1成長ドライバー：ストック収益
第2成長ドライバー：フロー収益

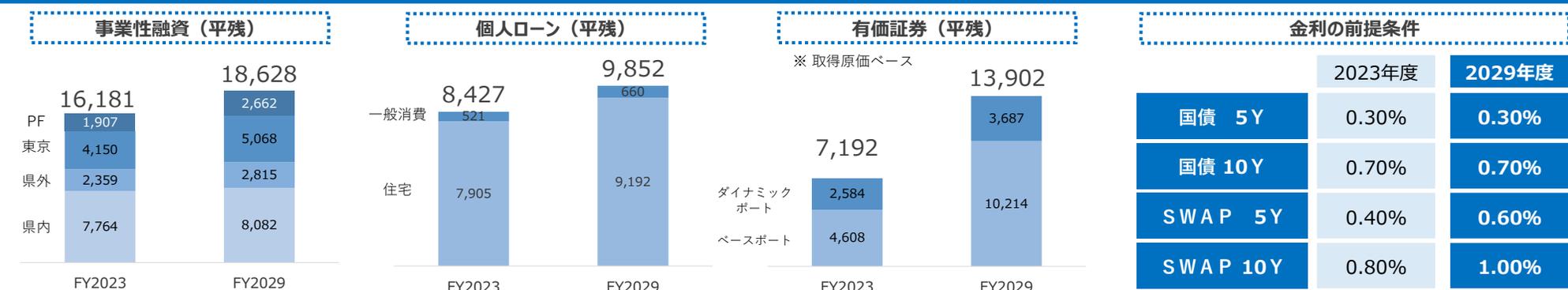
連結当期純利益

(単位：億円)



第1成長ドライバーの積み上げイメージ

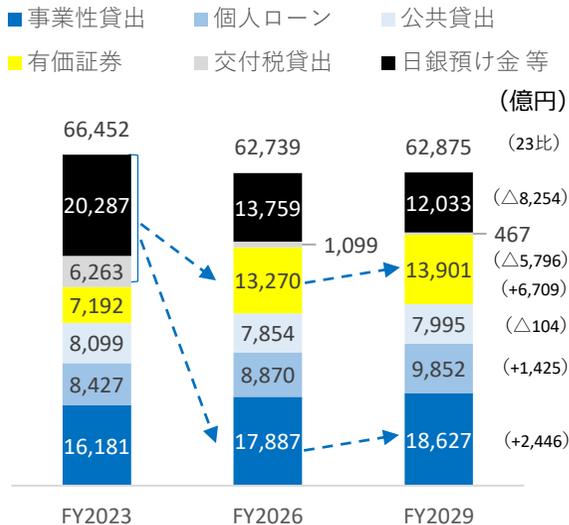
(単位：億円)



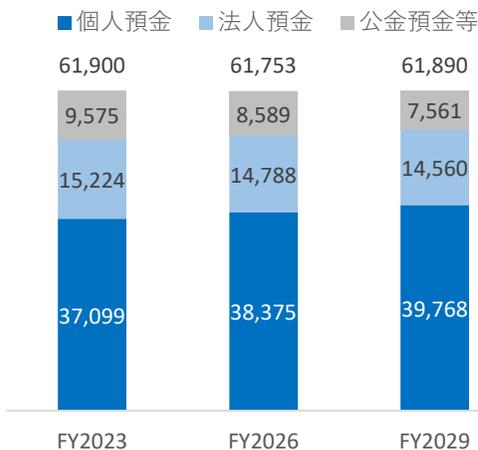
計数計画の概要③ ストック収益の向上

- 当行の強みである潤沢な預金をより効率的に運用していくため、相対的に利回りの低い交付税貸出および日銀預け金の残高を段階的に引下げ、ストック収益の柱となる事業性貸出および有価証券の残高を積上げていく計画

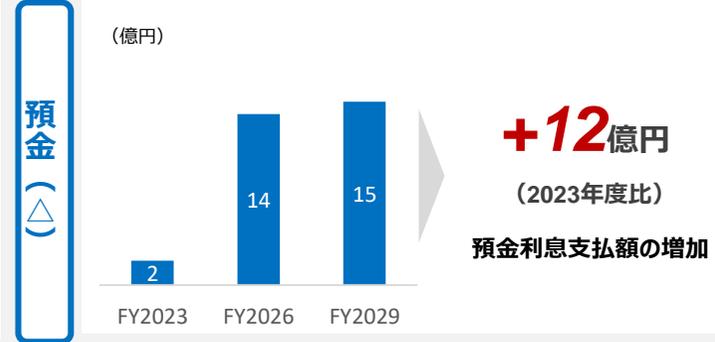
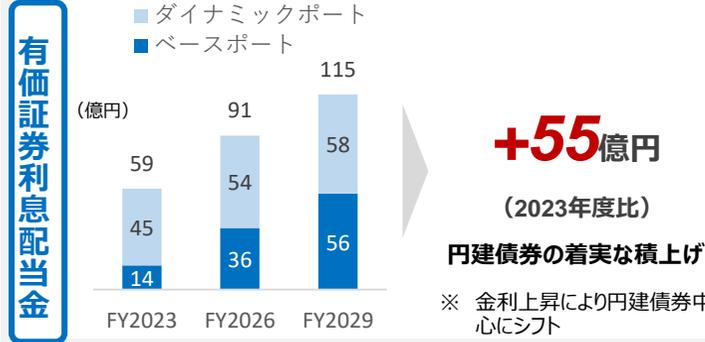
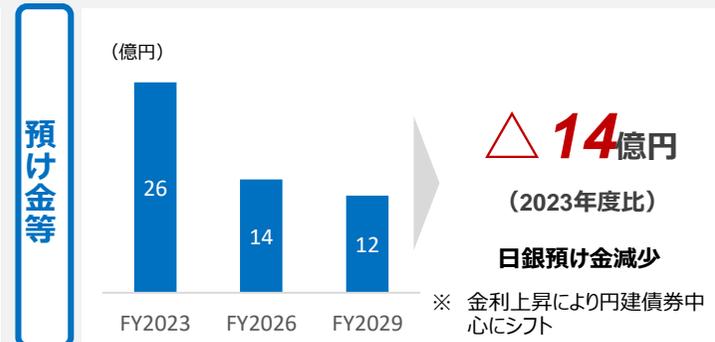
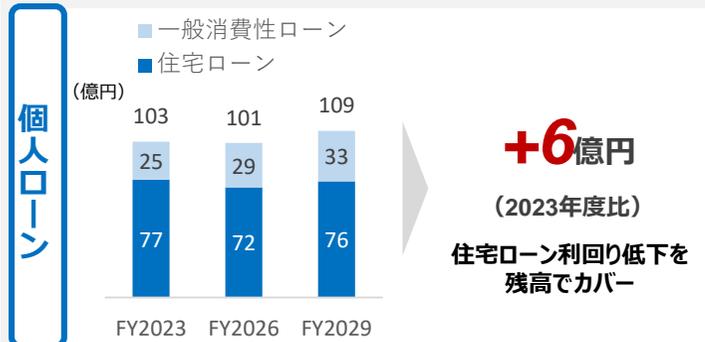
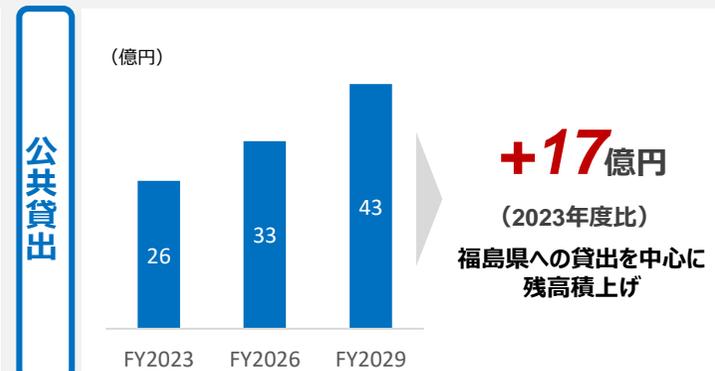
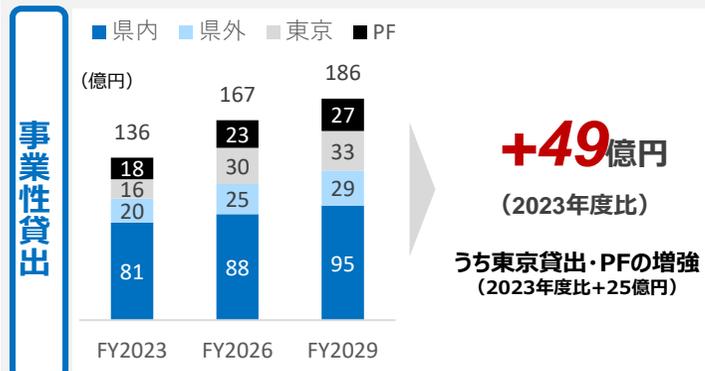
■ 運用残高（平残）



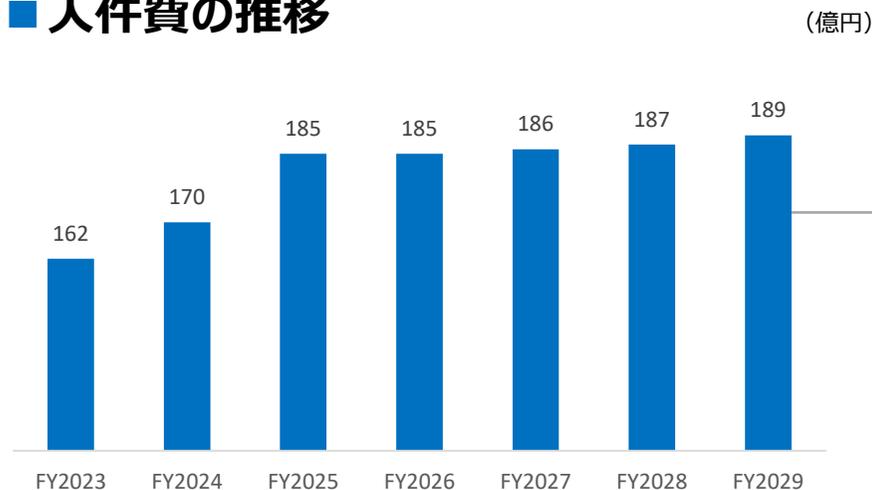
■ 預金残高（平残）



■ 2029年度収益計画



■ 人件費の推移

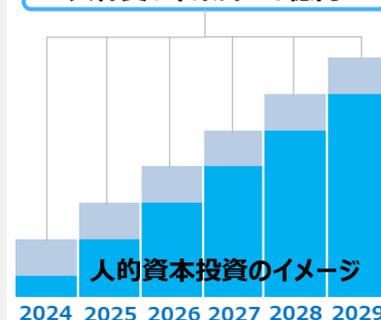


うち人的資本投資（人件費）

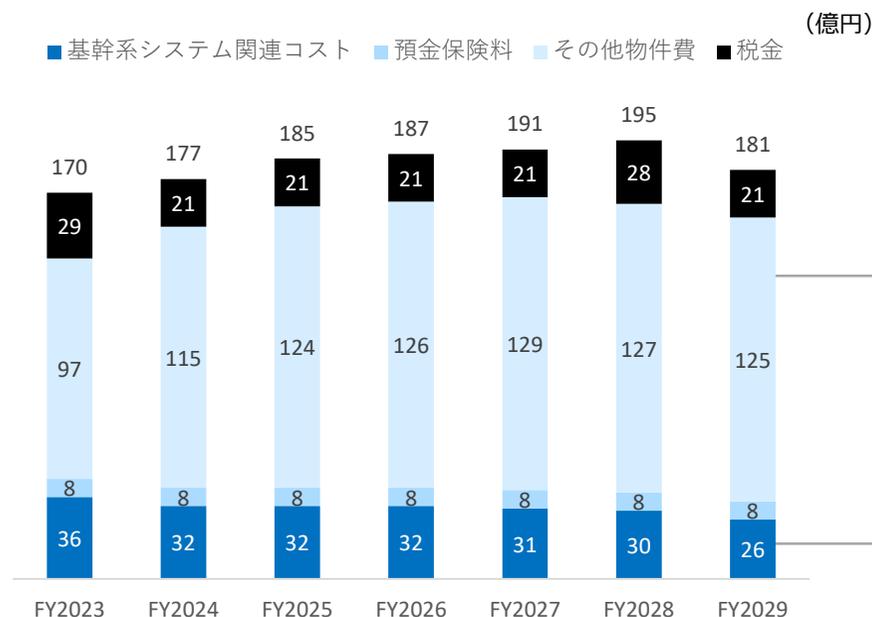
TXPLAN2030において以下の積極的な人的資本投資を実施。

- 継続的にベアを実施
- 業績に応じた賞与水準の適時見直し
- 安定的な新卒採用に向けた初任給見直し
- ベテラン層の更なる活躍、モチベーション向上のための処遇改善
- 人員構成の変化による総人員数の減少を想定しているなか、計画期間中の人件費は15%程度増加

人件費6年累計26億円

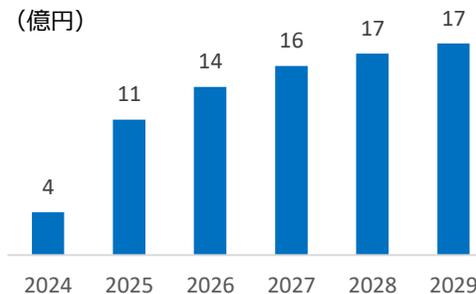


■ 物件費 + 税金の推移



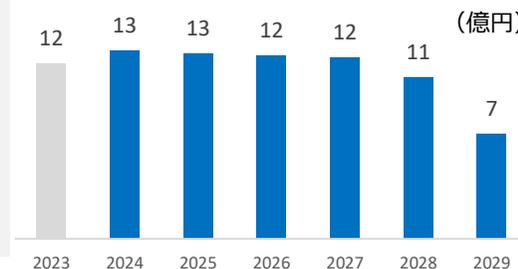
うち成長投資関連コスト（経費+減価償却費）

- デジタル投資・営業体制変革（店頭タブレット・遠隔操作システム・スマホアプリ等）
- アライアンス関連投資
- 環境投資（店舗設備関連）

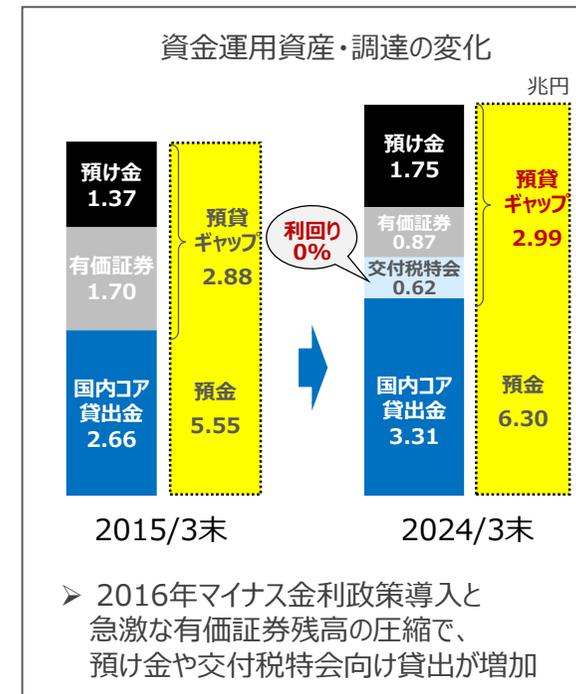
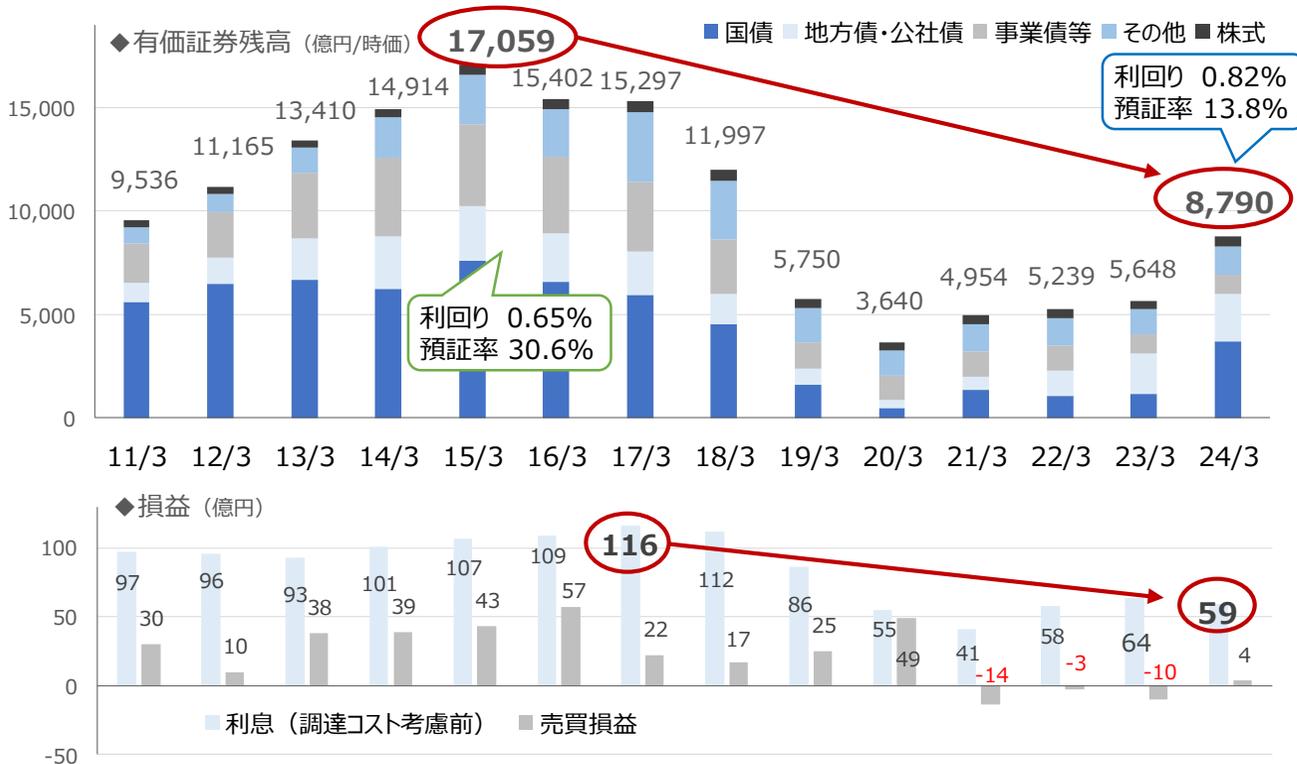


うち基幹系システム移行に伴う減価償却費

基幹系システム関連コストは、TSUBASA基幹系システム共同化後償却負担が増加するが、24年度、25年度の13億円をピークに減少に転じ、29年度では7億円まで減少



- ポートフォリオは大きく縮小。足元は収益変動の大きい其他資産(投信やプライベートエクイティ)で利息を得る状況。



現状	ピーク比	課題
平残 7,200億円	▲9,000億円 預証率▲17%	<ul style="list-style-type: none"> ● 国債、地方債等の安定収益資産の落込みが大きい ● 収益をカバーしている其他資産は変動幅大きく不安定 ● 預け金や交付税貸出などの利回りゼロ資産の収益化 ● 資産毎の投資目的・リスクを整理しビジョンを描く
利息 59億円	▲50億円 利回り+0.2%	

計数計画の概要⑥ 有価証券運用の目指す姿(ビジョン)

- 資金効率を改善し経済成長を享受できるようガイダンスを設定し、将来像の実現を目指す。

資産クラス		現状(2024年3月)	投資スタンス	ガイダンス	将来目指す姿
有価証券全体		7,200億円 利回り 0.7% 収入 50億円	リスクや特性等に 応じて2分した ポートフォリオを構築	預証率20% → 預証率引上げ+10% = 交付税6,000億円/6兆円 利回り1% > GDP成長率0.6% (過去10年)	1兆3~4千億円 利回り 1.0% 収入100億円超
ベースポート	国債 地方債 公社債	平残 4,600億円 収入 14億円 利回り0.3%	① 一時的評価損は許容(期日元本業損無し) ② 安定収益の確保 ③ 収益のブレが少ないラダー型ポートの構築	利回り 0.7% 預金等原価0.5%程度を超える投資目線 ポリューム 6,000億円積上げ 利回りゼロ%程度の交付税約6,000億円の資金効率アップ アロケーション 時間分散・年限分散 ラダー型ポートの構築	平残 1兆円 収入 70億円 利回り0.7%
	ダイナミックポート	事業債 外貨建債券 株式・投信 REIT プライベートクイティ	平残 2,600億円 収入 36億円 利回り1.4% ※ 調達コスト控除後	① 各リスクの許容限度額資本配賦を勘案) ② リターン追求(投資効率の向上) ③ 決算影響の極小化のため資産・戦略・時間分散	

市場環境に応じた運用戦略

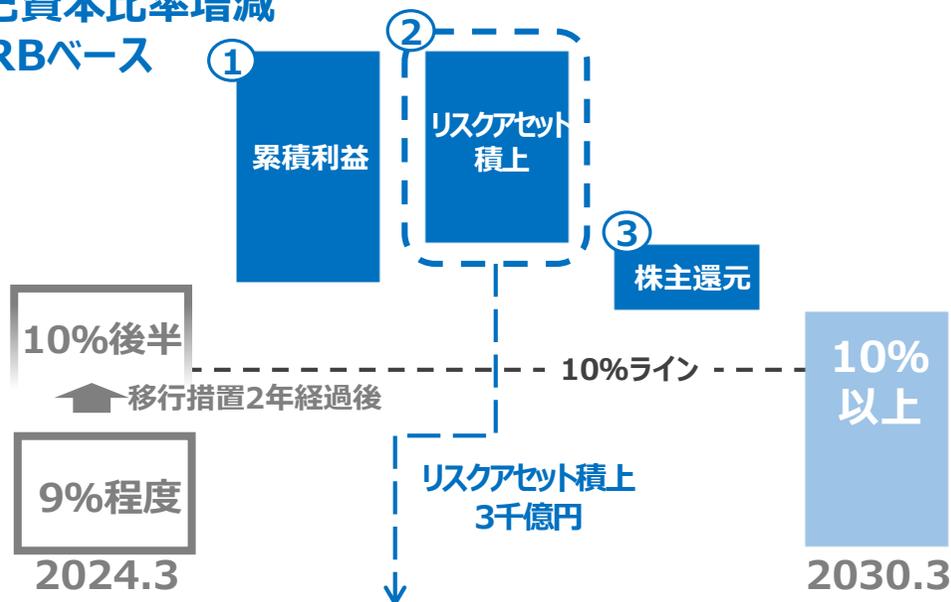
各重点戦略の展開により着実に利益の積上げを図り、自己資本比率10%程度を目安に十分に健全性を確保するとともに、更なる成長に向けたリスクテイク、株主還元の充実を図り、一層の企業価値向上を目指す

自己資本比率の適切なコントロール

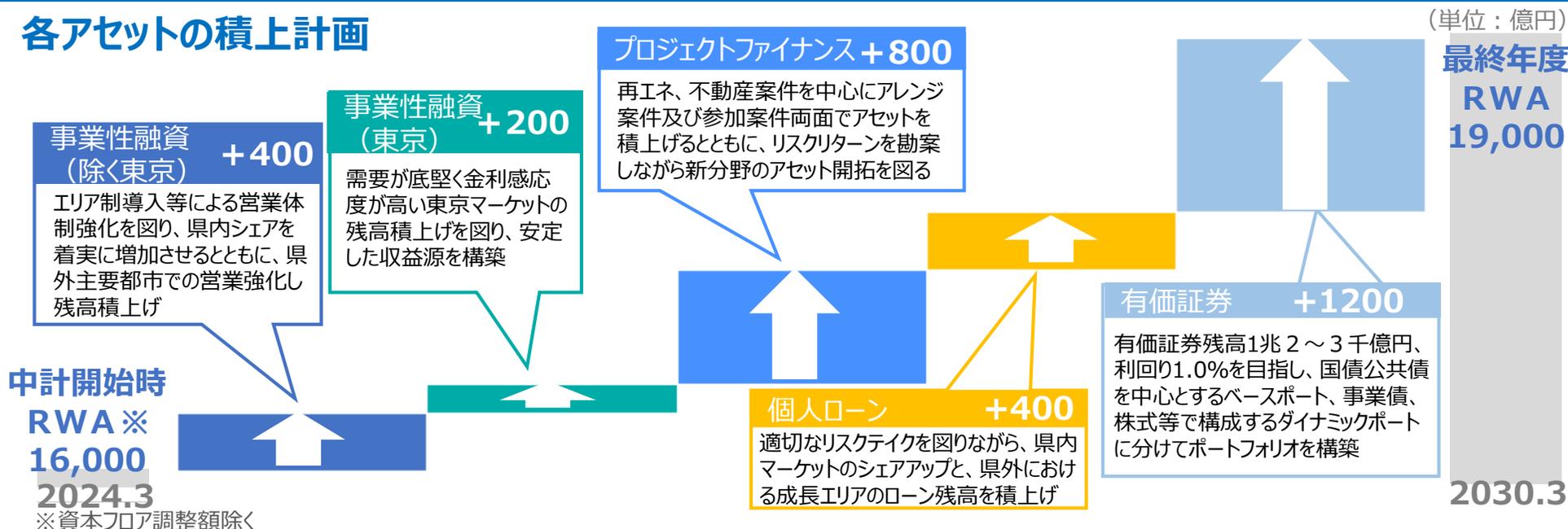
FIRB体制下、10%程度を目安に十分に健全性を確保



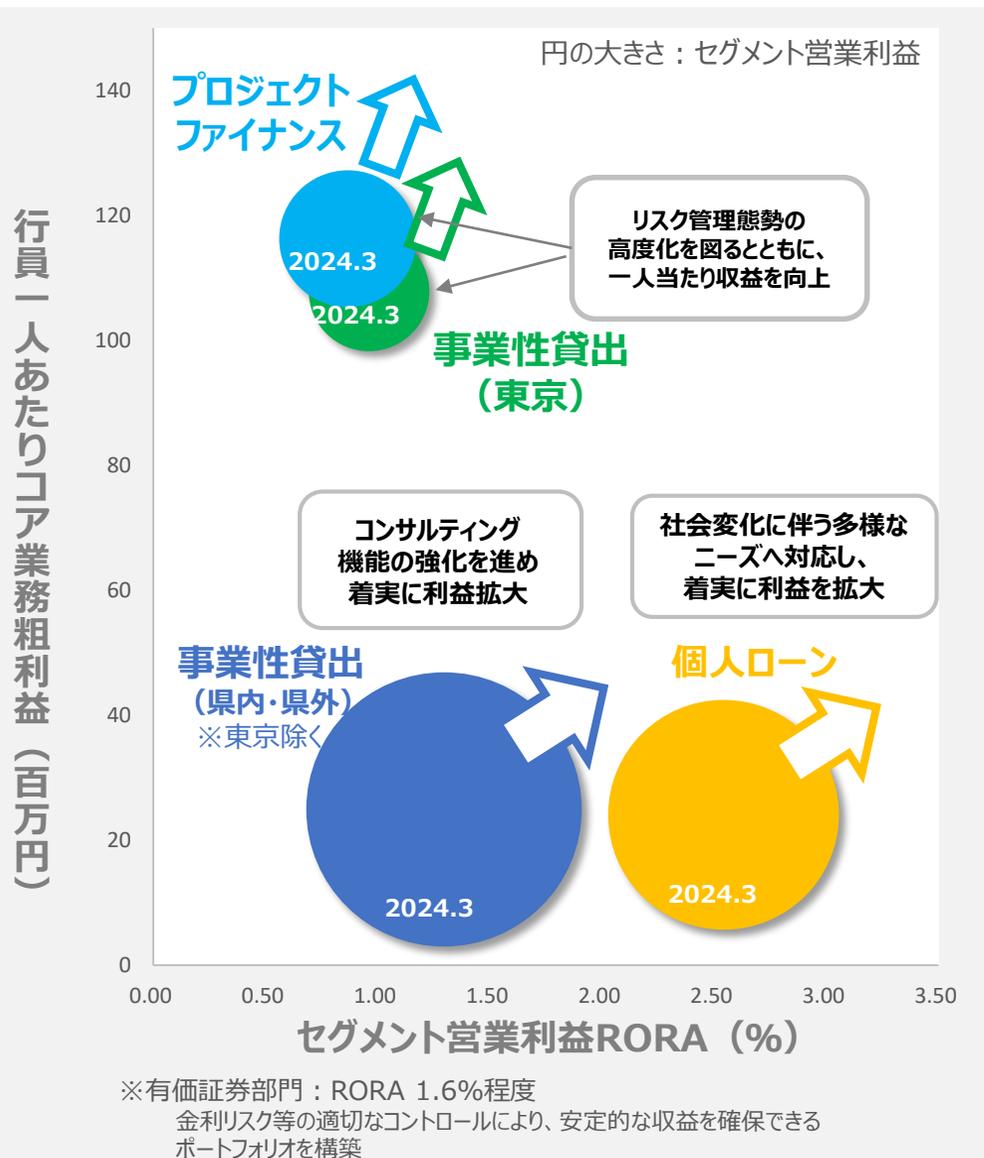
自己資本比率増減 FIRBベース



各アセットの積上計画



セグメント別RORA



政策保有株式の縮減

基本方針

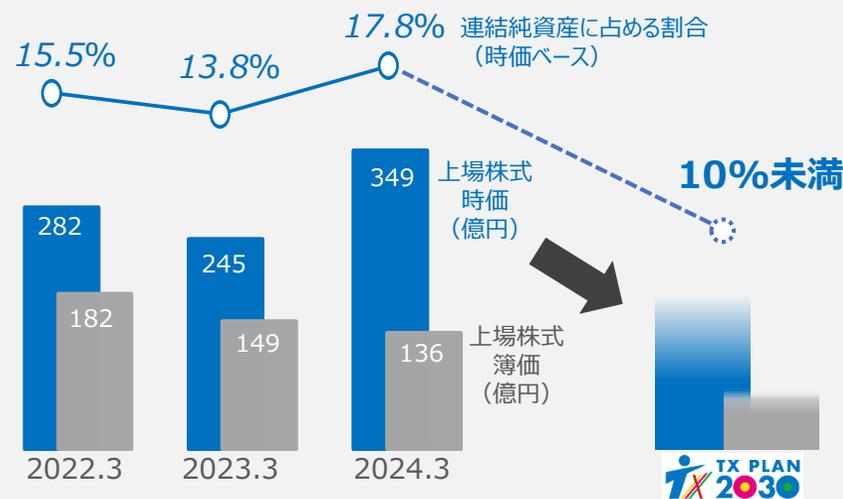
地域金融機関として取引先との安定的・長期的な取引関係の構築
事業戦略上の協力関係展開・強化など、当行の中長期的な企業価値向上に資すると判断される場合に保有

取締役会で保有意義および経済合理性を定期的に検証

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

TXPLAN2030の中で目指す姿

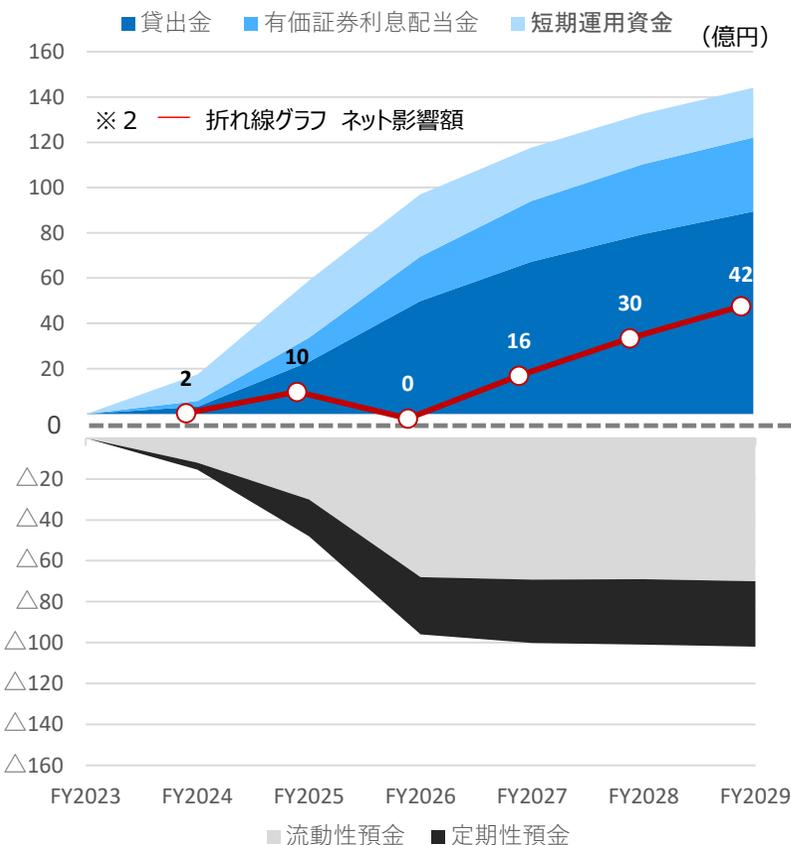
TXPLAN2030の計画期間中に政策保有株式の
連結純資産比率（時価ベース）10%未満を目指す



<参考> 今後の政策金利変更による影響額試算

<影響額試算の前提条件>

	2024/4~	2024/11~	2026/4~
政策金利 ※1	0.00%	0.25%	0.50%
普通預金	0.02%	0.10%	0.20%
定期預金 1年	0.02%	0.16%	0.23%



短期運用資金
+ 22億円

有価証券利息配当金
+ 33億円

貸出金利息
+ 89億円

流動性預金利息
△ 70億円

定期性預金利息
△ 32億円

プラスの影響額合計
+ 144億円

マイナスの影響額合計
△ 102億円

金利上昇による影響

最終年度における
資金利益への影響額
+ 42億円

ROE押し上げ効果
+ 1.0%

※1 段階的に政策金利が上昇した場合を想定

※2 政策金利上昇に伴い、貸出金利回りおよび預金金利が追隨して上昇した場合の影響額

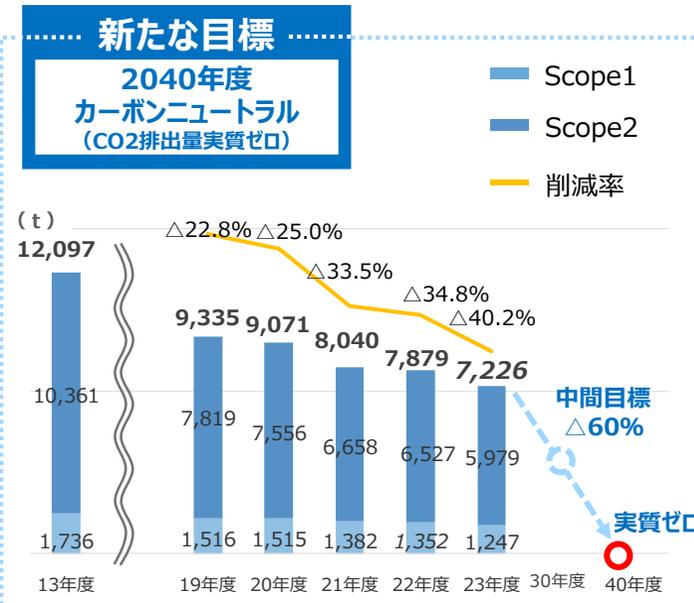
成長ドライバーの重点施策

地域の脱炭素化、ふくしまの持続的発展に貢献

とうほうグループの取組み

2023年11月、**2040年度のカーボンニュートラル**を新たな目標として設定し、2030年度のCO2排出量削減目標を50%から60%に引き上げ

カーボンニュートラルに向けた具体的施策

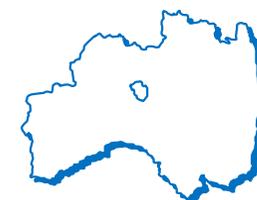


地域の脱炭素化に向けた取組みを牽引し
“ふくしま”の持続的な発展に貢献

2040年度
とうほうグループ
カーボンニュートラル

2050年
“ふくしま”の
持続的な発展

福島県全体の
カーボンニュートラル



お客さまの取組み支援

お客さまのサステナビリティ経営の取組みを金融面・非金融面から積極的にサポート

脱炭素コンサルティング

CO2排出量
算定・目標設定
削減実行

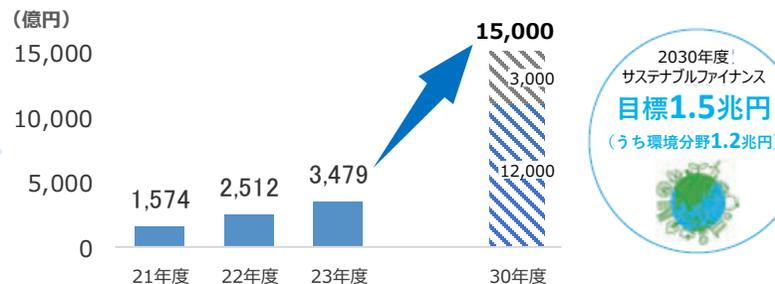
太陽光
発電設備導入

環境配慮型
車両導入

勉強会開催
補助金申請

LED照明
設備導入

サステナブルファイナンスの取組み強化



営業体制変革① 目指す営業体制

組織の**効率性・専門性**を追求し、限られた人員で最大の効果を生む**事業セグメント別の営業体制・組織体制**を目指す

目指す営業体制・組織体制

将来の人員体制を踏まえ、最大効率化が図られる体制を構築
 少人数マルチタスク型 → 事業セグメントごとに組織化

第2成長ドライバ

第1成長ドライバ

法人営業（経営コンサル・事業性）

PF

ローン

預かり資産

本部

営業店

本部

Front

BACK

営業支援

営業店（融資渉外）

事業性推進、コンサルティング営業

営業店機能を法人営業に特化

エリア制（母店・中核店）
法人営業以外の業務はトスアップ

人財育成・融資業務

連携 ↓

↑ サポート

↑

↓ 連携

法人コンサルティング部

人財育成・法人営業

グループ各社

営業・バック業務

法人コンサルティング部
ファイナンス営業課

連携

トスアップ

ローンセンター
ローン営業

ローン事業部

トスアップ

CP
（コンサルティングプラザ）
預かり資産営業

AC部
（アセットコンサルティング部）

野村証券
アライアンス

フロント～バック
本部組織化

バック業務

PF推進・
管理の
本部組織化
バック業務

フロント～バック
本部組織化
バック業務

人員体制

2030年3月

総体人員の減少

若手・シニア世代の増加

ベテラン層
の活躍

配置方針 考え方

若手・女性の
活躍・フロント配置

エリア営業体制およびデジタル戦略、人的資本投資のシナジーにより営業力を創出し、コンサルティング機能の高度化を図る
 新たな営業体制のもとで10TARGETSに基づく各種戦略を確実に遂行し、TXPLAN2030で掲げる2 GOALSの達成を目指す

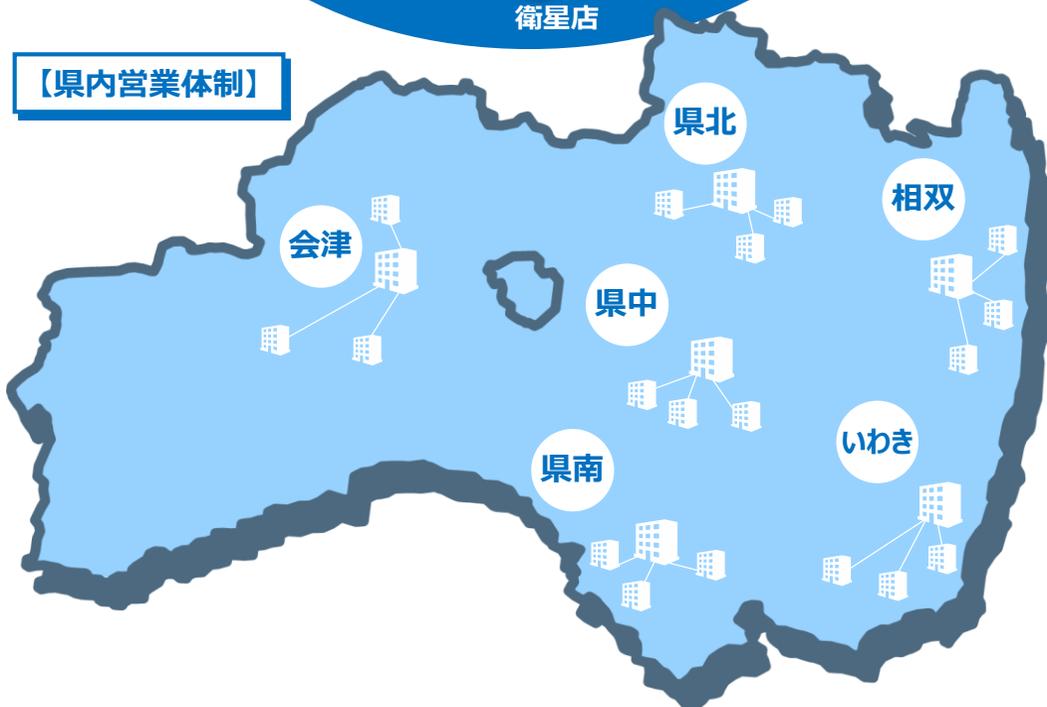
**金融インフラ網の維持
 (中核店+衛星店)**
 衛星店によりキャッシュポイント
 を維持し、**金融インフラ提供
 企業**としての役割を果たす



**コンサルティング機能
 の強化 (中核店)**
 営業人員を中核店に集約し、
 多くのお客さまの幅広いニーズ
 にお応えする体制を構築

デジタル戦略
 店頭タブレットの導入
 事務の自動化、本部検印体制

【県内営業体制】



人的資本投資
 専門人材採用強化、スキル多様化
 人財育成の充実

**業務効率の向上
 ローコストオペレーション化**

**10TARGETSに
 基づく各重点戦略の展開**

**営業人員
 営業サポート人員**

お客さまの
 持続的成長を支える質の高い
 コンサルティング機能の発揮
2 GOALSの達成

人員創出

リスキング

重点分野への配置

業務集中化

- ◆店頭タブレットやリモートブースを活用し、「検証」「相談」業務を集中化
- ◆ミドルオフィスを設置し「後日処理」業務は集中部署で実施
- ◆野村証券との連携スキームにより預かり資産業務を集中化



36万時間創出

AI・RPA活用

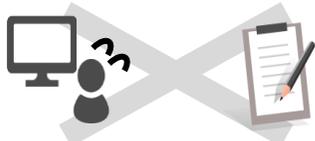
- ◆資料作成、文章要約、定型業務等でAIやRPAを活用



2万時間創出

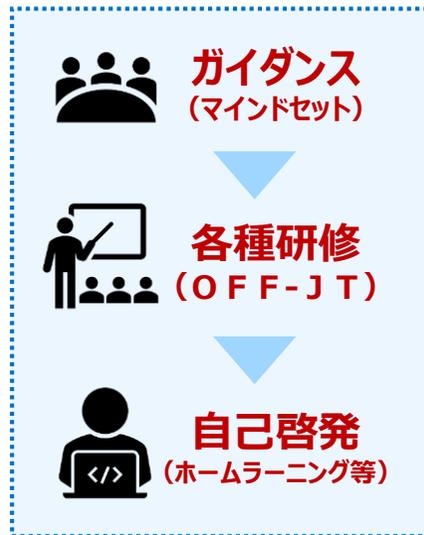
業務の断捨離
ペーパーレス

- ◆不要な業務の廃止や見直しに加え、デジタルデバイスを活用し紙利用を抑制

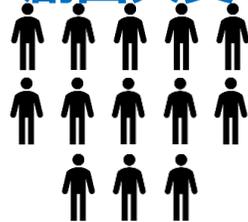


2万時間創出

- ◆創出人員に対し、入念なリスキングを実施



創出人員

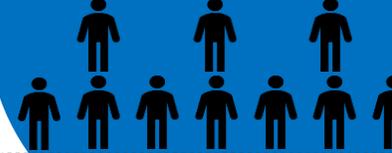


200名

- ◆本人の希望と適正をふまえ、母店または中核店融資渉外のフロント・バックに再配置
- ◆再配置後もOJT・OFF-JTによるフォローを継続

希望・適性をふまえ再配置

法人営業
フロント
(現場が主役)



人員増×活動時間増

バック
(フロントを支える)



営業時間捻出を支える後方事務

お客さまと価値を共創する営業体制

外部連携による新たな顧客体験の創造

外部サービスからでも銀行サービスが受けられる仕組みを共創

<デジタル地域通貨>
＼決済および域内還流を／



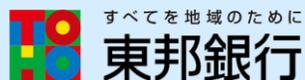
<地域情報ポータルサイト>
＼銀行手続きもワンストップで／



<異業種サービス>
＼銀行サービスをワンストップで／



API連携 BaaS提供



銀行サービスの高度化

デジタルを活用して、カンタン・便利なサービスへ進化

<リモート活用>
＼より専門的なご相談も／



<店頭タブレット>
＼カンタンなお取引・お手続きを／



<銀行アプリ>
＼いつでも・どこでも・カンタンに／

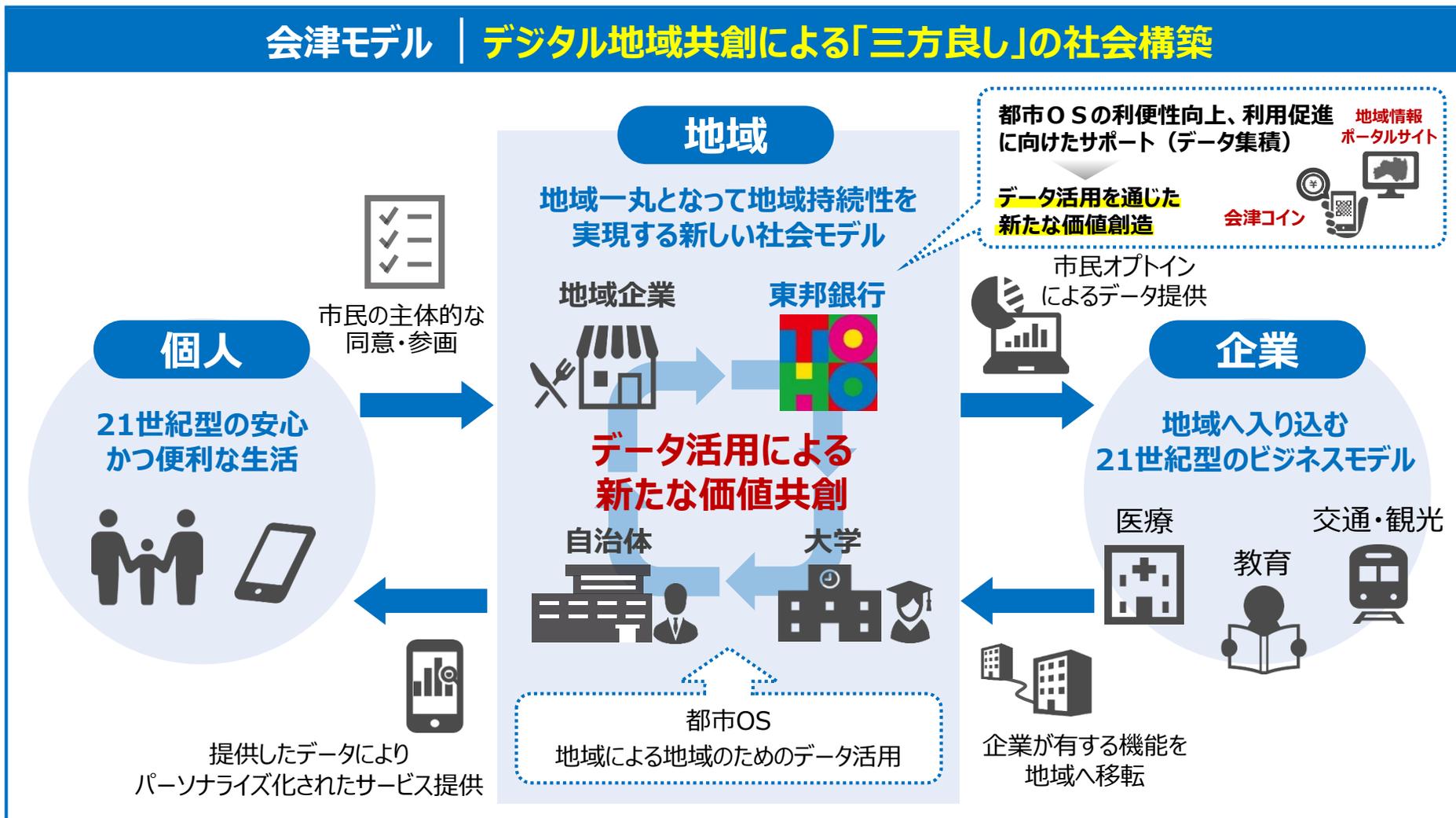


カスタマーエクスペリエンスの向上

デジタルを活用した地域共創

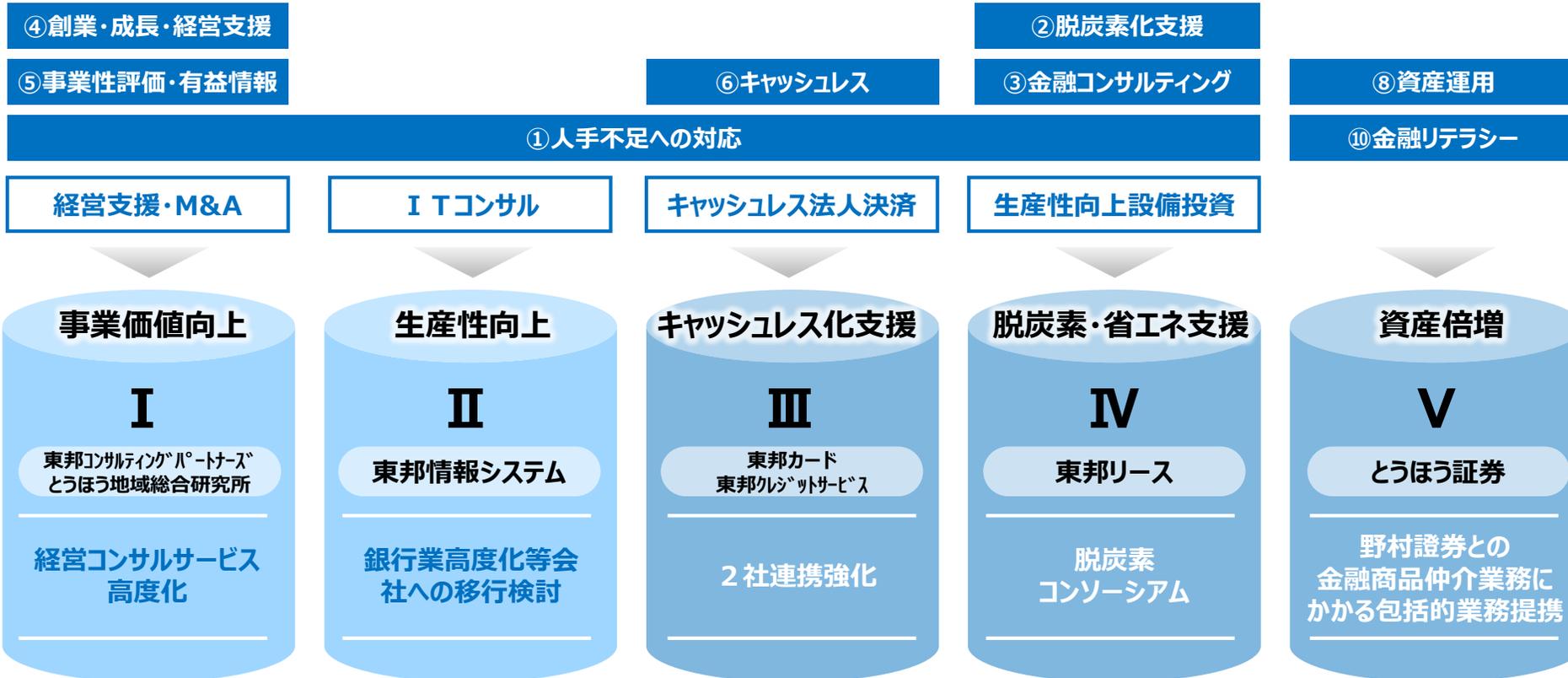
- ◆福島県では会津若松市において、産・学・官の連携によるスマートシティを推進
- ◆「共助型スマートシティ」が目指すのは、デジタル技術を活用し安心して暮らし続けられる効率的で利便性の高いまち
- ◆地域に情報を残し、活用することで新しい仕事が増え、地域が元気になる魅力的なまちの実現を目指す

会津モデル | デジタル地域共創による「三方良し」の社会構築



- ◆グループ各社の役割（お客さまへの提供価値）を**5本の柱**で整理。
- ◆グループ各社が成長ドライバとして当行グループの企業価値向上に貢献。

地域の持続可能性を高める10TARGETS



第2成長ドライバ

東邦コンサルティングパートナーズ			東邦情報システム			
23年度実績	29年度計画	差異	23年度実績	29年度計画	差異	
売上	152	260	+108	898	1,396	+498
当純	41	70	+29	12	61	+49

第1成長ドライバ

カード・クレジット（合算）			東邦リース			とうほう証券		
23年度実績	29年度計画	差異	23年度実績	29年度計画	差異	23年度実績	29年度計画	差異
1,124	1,210	+86	7,143	10,583	+3,440	863	-	-
144	204	+60	83	341	+258	△159	-	-

※ 当期純利益はグループ配当金を除いた金額で表記

持続可能な地域社会の構築に向けた諸課題を迅速に解決するため、事業戦略の大きな柱として、さまざまなパートナーとアライアンス戦略を展開



NOMURA
野村證券

〔証券ビジネス連携〕

野村證券

金融商品仲介業務の包括的業務提携

- ◆お客様の資産所得増加
- ◆預かり資産サービスの高度化

〔同業種広域連携〕

TSUBASA
基幹系システム共同化

- ◆デジタル化を加速
- ◆お客様の利便性向上
- ◆営業体制の変革



〔連携協定〕

福島イノベーションコースト構想

〔包括連携協定〕

F-REI

- ◆新しい事業の創出支援
- ◆産業の育成
- ◆地域インフラの整備



すべてを地域のために

東邦銀行

〔地方創生・SDGs連携〕

福島県・東京海上日動火災保険

3者連携協定

- ◆福島の復興・再生と地方創生

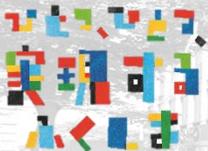
〔デジタル田園都市国家構想〕

AiCTコンソーシアム参加

- ◆地方創生・脱炭素
(脱炭素先行地域協働申請)
- ◆住民ポータルサイト
- ◆デジタル地域通貨等

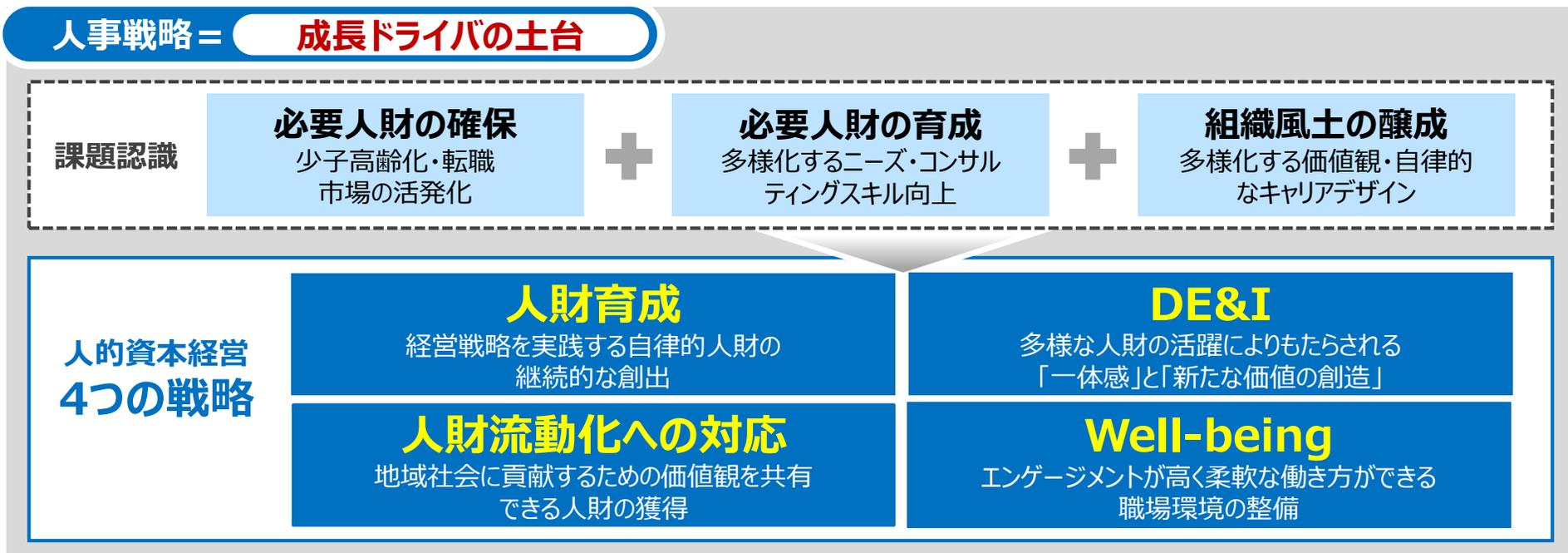
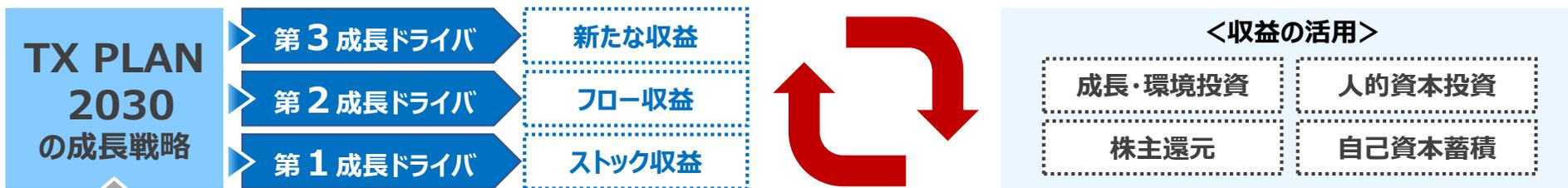


OPEN MY EYES



東京海上日動

人的資本の充実



成長ドライバに応じた人財育成

多様化するニーズに対応できる高度なコンサルティングスキルと優れた人間力を有する人財

専門人財育成

リーダー育成

第3成長
ドライバ
金融サービスの枠を超えた事業領域や価値創造に積極的にチャレンジできる人財

第2成長
ドライバ
グループ会社連携による幅広いコンサルティングや高度な付加価値を提供できる人財

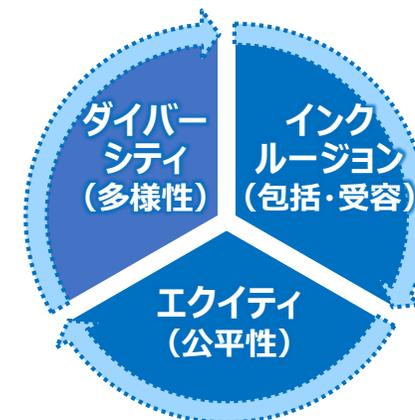
第1成長
ドライバ
コアビジネス（法人・資産運用・ローン）のスキルを有しソリューション提供ができる人財

スキル
人間力（人格・リーダーシップ・マネジメント・レジリエンス）、銀行員としてのベーススキル

<人的資本の4つの戦略>



DE&I（多様な人財の活躍）



- ◆女性活躍（昇格見直し、キャリア支援、ロールモデル育成、女性特有の健康課題）
- ◆シニア活躍（給与見直し、リスクリング）
- ◆チャレンジドの活躍支援（障がい者雇用）
- ◆マネジメント層の意識醸成（イクボス）

人財流動化への対応

- ◆新卒採用の安定継続
- ◆キャリア採用の積極化

23年度 80名 >>> 29年度 200名

- ◆アルムナイ組織強化、リファラル採用強化
- ◆重点分野への人的資本集中
- ◆人員構成の変化への対応

	23年度	29年度
若手層	15%	20%
ベテラン層	25%	30%

従業員一人ひとりが
成長実感

地域社会・お客さまへ
さらなる付加価値を提供

地域の持続的な
成長・発展へ貢献

Well-being（職場環境改善）

- ◆エンゲージメントの向上
⇒モチベーション高く、相互に信頼できる職場づくり
- ◆自律的で柔軟な働き方
⇒妊娠・育児・介護における働き方など、仕事と家庭を両立した働き方の推進
- ◆健康経営の推進
- ◆フィナンシャル・ウェルネスの向上
⇒従業員ライフプランの支援、年金制度の理解、経済面の支援制度



人的資本投資の各種目標

人財育成	人財育成 (行外研修・ 外部トレーニー派遣) 150人	中小企業診断士 60名 F P 1 級 100名 F P 2 級 1,300名	人財流動化 への対応	3年以内 の離職率 20%以内
DE&I	女性役席者 比率 30%以上	女性総合職平均 勤続年数 17年以上	男性育休 取得率 100%	男性育休 取得日数 10日以上
Well-being				高ストレス者 割合 10%以内

若年層
初任給
見直し

全層
ベースアップ
時給アップ

ベテラン層
55歳以降の
給与・賞与
見直し

専門人財
キャリア採用
4 億円

人財育成
1人あたり
研修費
8万円台



すべてを地域のために

東邦銀行

本資料には、将来の業績に係る記述が含まれておりますが、こうした記述は、将来の業績を保証するものではありません。

将来の業績は、経営環境等の変化等により異なる可能性がありますのでご留意ください。

<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