



2022年5月12日

各 位

会社名 株式会社 東北 銀行
代表者名 取締役頭取 村上 尚 登
(コード番号 8349 東証スタンダード市場)
問合せ先 経営企画部長 橋 場 大 輔
(TEL. 019 - 651 - 6161)

「とうぎんVision」の制定および「第1次中期経営計画」策定について

株式会社東北銀行（取締役頭取 村上 尚登）は、2022年4月に「とうぎん Vision」を制定し、また、2022年4月から2025年3月の3カ年を計画期間とする「第1次中期経営計画」を策定しましたので、その概要について下記のとおりお知らせします。

記

1. とうぎんVisionについて

これからの地域社会の発展に尽くしていくことを目的として、「とうぎん Vision」を制定いたしました。この「とうぎん Vision」は、「コアバリュー（経営理念）」「パーパス（存在意義）」「長期経営計画」の3要素から構成されております。「コアバリュー」である「地域金融機関として地域社会の発展に尽くし共に栄える」と、「パーパス」である「地域力の向上」は普遍であり、「長期経営計画」は、「コアバリュー」「パーパス」の追求に向けた長期的な目標です。

2. 第1次中期経営計画について

今年度から中期経営計画を、「長期経営計画」を達成するための3カ年の戦略と位置付けており、その第1フェーズであることから「第1次中期経営計画」としております。第1次から第5次までの中期経営計画を達成することで、「長期経営計画」の達成を目指します。

「第1次中期経営計画」では、当行の強みである中小事業者への支援をより一層深めるとともに、地域活性化に繋がる新たなビジネスモデルの構築に取り組んでまいります。

3. 第1次中期経営計画の概要

(1) テーマ

「中小事業者支援の深化と未来への挑戦」

(2) 計画期間

2022年4月～2025年3月（3カ年）

(3) 基本方針【とうぎんチャレンジ】

- とうぎんチャレンジⅠ 「成長予備軍先」のランクアップ支援
- とうぎんチャレンジⅡ 「収益力」の強化
- とうぎんチャレンジⅢ 「とうぎん型人材」の育成
- とうぎんチャレンジⅣ 「地域活性化型ビジネスモデル」の確立

(4) 経営数値目標（単体）【2025年3月期】（※1）

本業利益（※2）	7億円以上
当期純利益	10億円以上
自己資本比率	8.5%以上

※1 経営数値目標は、今後において、金融機能の強化のための特別措置に関する法律第12条に基づく経営強化計画の策定に伴い変更となる可能性がございます。

※2 有価証券関連収益を加味しない預貸金業務、役務取引等業務から得られる利益とし、以下の算式により算出。

$$\text{貸出金平残} \times \text{預貸金利回り較差} + \text{役務取引等利益} - \text{経費}$$

以上



「とうぎんVision」

トウギンビジョン

「第1次中期経営計画」

トウギン第1次中期経営計画



目次

とうぎんVisionについて	・・・ P. 2
第1次中期経営計画について	・・・ P. 3～11
●現状分析	(・・・ P. 3～5)
●第1次中期経営計画のテーマと4つの「とうぎんチャレンジ」	(・・・ P. 6)
●とうぎんチャレンジ I～IV	(・・・ P. 7～10)
●中期経営計画と長期経営計画との相関図	(・・・ P. 11)

※本資料の計画数値については、金融機能の強化のための特別措置に関する法律第12条に基づく経営強化計画の策定に伴い、変更となる可能性がございます。

コアバリュー（経営理念）

「地域金融機関として地域社会の発展に尽くし共に栄える」

1950年（昭和25年11月1日）、東北銀行は、県民の要望に応える形で岩手県商工会議所連合会が中心となり、地元企業のための銀行として設立された戦後第一号の地方銀行です。

「地域金融機関として地域社会の発展に尽くし共に栄える」という経営理念は普遍であり、私たちはこれからの未来も地域社会と共に在ります。

パーパス（存在意義）

「地域力の向上」

私たちは、地域金融機関として、地域のお客様と共に、この地でより良い未来を創っていきたくと考えています。

ここに住む一人一人が、ずっと住み続けたいと思える魅力ある地域にするためには、経済の活力が必要です。より良い地域を創っていけるよう、私たちは最大限の力を発揮して参ります。

長期経営計画

「2037年3月末までに公的資金返済、返済後の単体自己資本比率8.5%以上」

「コアバリュー」と「パーパス」を追求し、地域社会に貢献し続けるためには、自らも安定した経営基盤が必要となります。今後も地域と共栄していくために、私たち自身が健全性を維持し、地域の一員として成長して参ります。

前中期経営計画

- ◆テーマ「“地域力の向上”」
- ◆期間 2019年4月1日～2022年3月31日（3年間）
- ◆計画数値（2022年3月期）
 - 本業利益 : 5億円以上
 - 連結自己資本比率 : 8%以上

実績

	2020/3月期	2021/3月期	2022/3月期
一般預金平残	810,591	869,182	897,622
一般貸出金平残	436,733	457,654	459,222
事業先数	6,856先	6,782先	6,565先
本業利益	472	762	720
連結自己資本比率	8.68%	9.18%	9.40%

（単位：百万円）

振り返り

1. 成長予備軍とのリレーション向上

- 中計始期より先数266先、貸出金平残469億円増加。約1割が正常上位先にランクアップ。
- 成長予備軍が当行の収益（貸出金利息収入）の柱となっていることを確認。

2. 農林水産業を中心とした地域経済の活性化

- 1次産業の貸出金残高が中計始期比で34億円増加。
- ビジネスマッチング支援については「買いニーズ」情報の不足からマッチング件数が低調に推移。

3. 事業再生へ向けた持続的なサポート

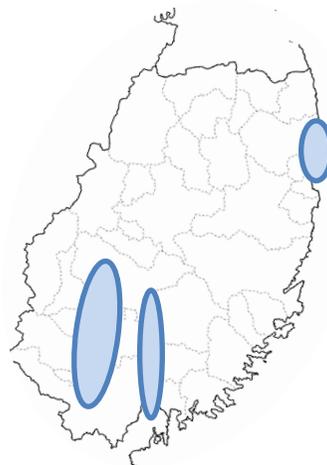
- 中計期間中のExit目標33先に対し実績は11先。
- コロナ禍にあり、企業の業績改善が進んでいないことに加え、コロナ資金により、金融債務が更に増加していることが要因。

4. 営業店アクションプランの実践

- 営業店独自の戦略項目の浸透度が低い。
- アクションプラン策定に際し、中期経営計画と店別営業戦略、営業店PLの関連性の整理が必要。

経営環境

- 低金利環境の継続
- 異業種の参入増加
- 県内人口減少の継続
- 県内事業者数の減少



期待される地域計画

- ILC
- 洋上風力発電
- 半導体・自動車関連産業

中小事業者の現状

- 経営者年齢の高齢化
- 後継者不在
- 感染症流行による事業環境変化

県内人口（千人）



後継者不在率（%）



震災復興支援

- 被災地域の復旧は不完全
- 販路開拓や人材確保などの課題

地政学的リスク

- ロシアのウクライナ軍事侵攻による経済への影響
- 原油、資源価格上昇などの経済影響への対応

アフターコロナ

- 金融支援に代わる各種支援策の対応
- 多くの事業者で感染拡大の影響が継続
- コロナ禍で事業環境が変化

ESGの取組み

- 持続可能性を確保した長期的な成長
- 環境(Environment)、社会(Social)、ガバナンス(Governance)の視点での取組み

第1次中期経営計画

(期間：2022年4月～2025年3月)

【テーマ】
中小事業者支援の深化
と
未来への挑戦

- 私たちの強みである「中小事業者への支援」をより一層深める
- 地域活性化に繋がる新たなビジネスモデルを構築する

とうぎん
チャレンジ

とうぎん
チャレンジ
I

「成長予備軍先」のランクアップ支援

- 本業支援の高度化
- 積極的な事業再生支援
- 持続的な経営サポート

とうぎん
チャレンジ
II

「収益力」の強化

- 貸出金ボリュームの増加
- 個人ローン分野の積極的な取り組み
- フィービジネス・役務収益の増強
- DX推進・店舗政策による効率的な経営

とうぎん
チャレンジ
III

「とうぎん型人材」の育成

- 明るく働き甲斐のある職場環境の実現
- 新たな人事制度の構築
- 充実した研修制度の実施

とうぎん
チャレンジ
IV

「地域活性型ビジネスモデル」の確立

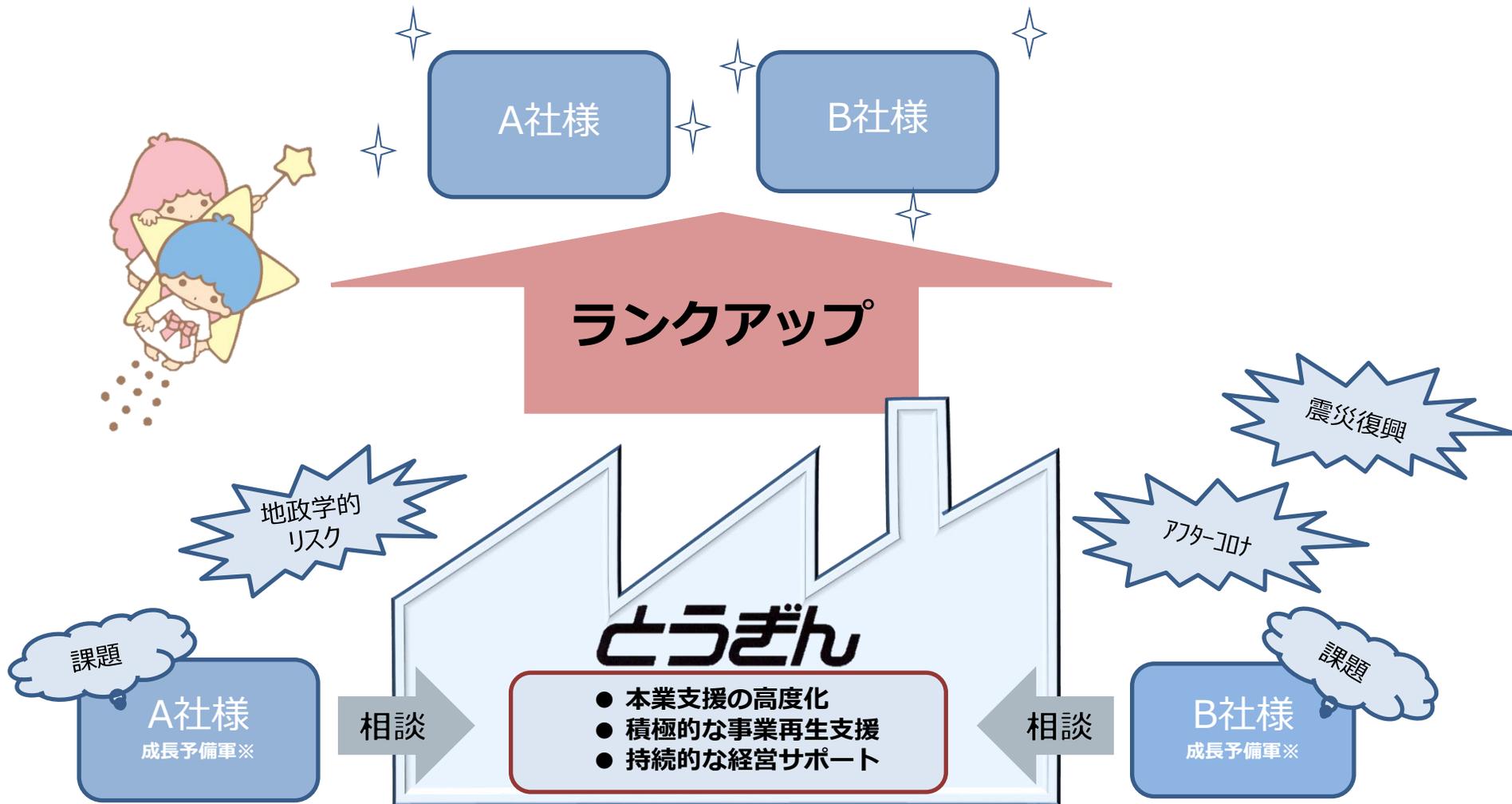
- 「みらい創生部」の新設
- 新分野への積極的な取り組み

経営数値目標（単体）【2025年3月期】

- | | |
|----------|--------|
| ● 本業利益 | 7億円以上 |
| ● 当期純利益 | 10億円以上 |
| ● 自己資本比率 | 8.5%以上 |

I 「成長予備軍先」のランクアップ支援

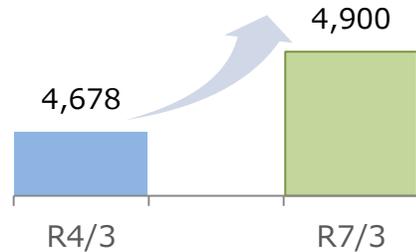
※成長予備軍・・・当行融資格付における正常先下位から要注意先に分類されるお客様



Ⅱ 「収益力」の強化

● 貸出金ボリュームの増加

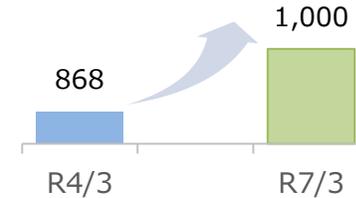
貸出金予想残高推移(億円)



一般貸出金残高 4,900億円以上
(222億円以上増加)

● 個人ローン分野の積極的な取組み

個人ローン予想残高推移(億円)



個人ローン残高 1,000億円以上
(132億円以上増加)

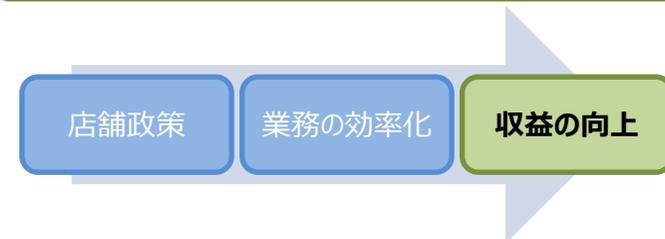


● フィービジネス・役務収益の増強



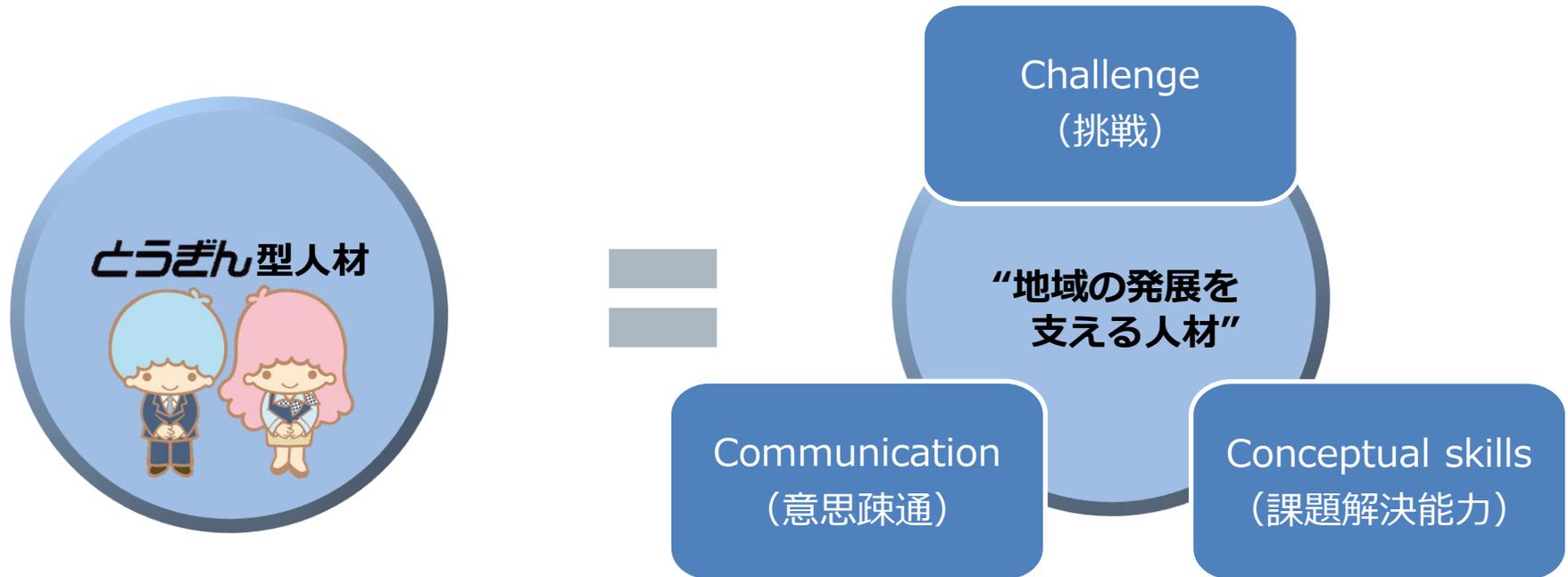
付加価値提案による収益力強化
(収益見込 9億円以上) ※ R7/3期

● DX推進・店舗政策による効率的な経営



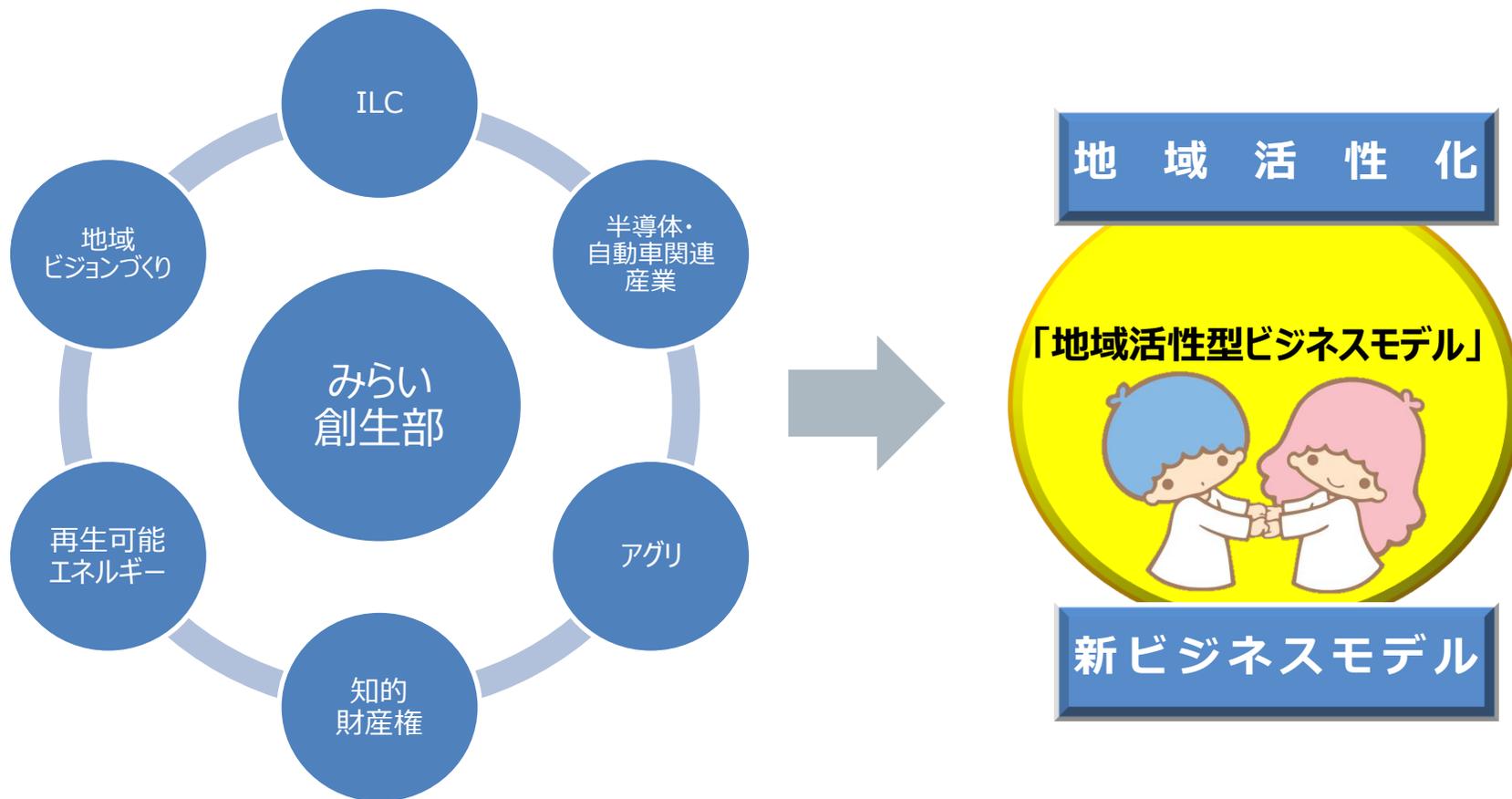
店舗政策実施後の経費削減見込 年間80百万円

Ⅲ 「とうぎん型人材」の育成



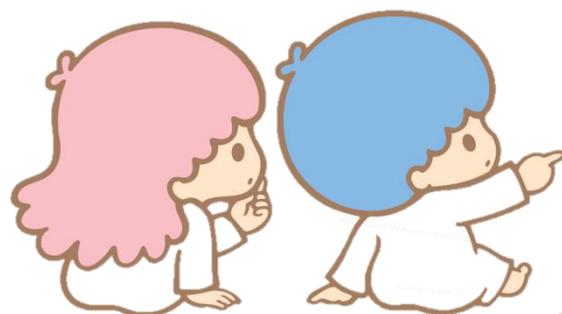
- 明るく働き甲斐のある職場環境の実現
- 新たな人事制度の構築
- 充実した研修制度の実施

Ⅳ 「地域活性化型ビジネスモデル」の確立



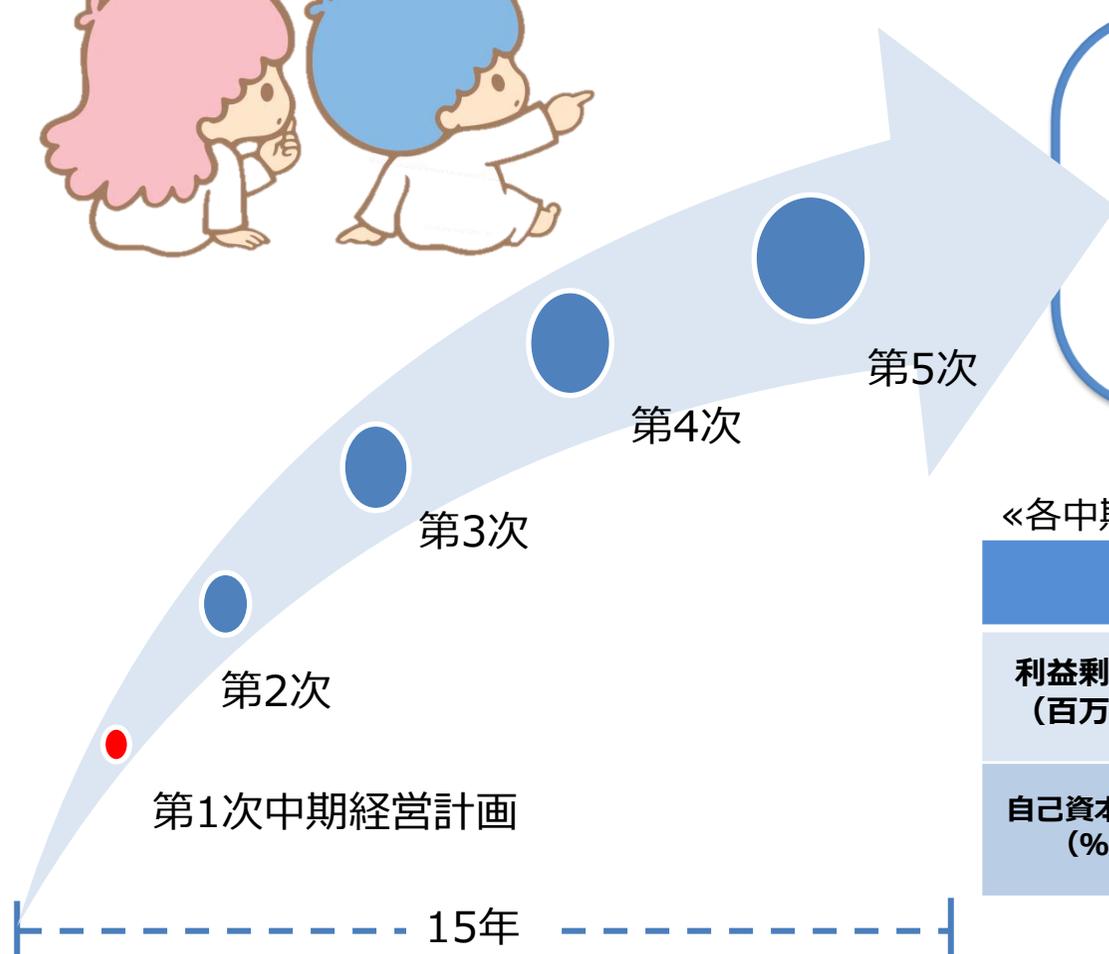
- 「未来創生部」の新設
- 新分野への積極的な取組み

- ・中期経営計画は、長期経営計画を達成するための中期的な戦略



長期経営計画 (2022年4月~2037年3月)

「2037年3月末までに公的資金返済、
返済後の単体自己資本比率8.5%以上」



《各中期経営計画終了時点の数的目標》

	第1次	第2次	第3次	第4次	第5次
利益剰余金 (百万円)	15,000	17,500	20,000	22,500	25,000
自己資本比率 (%)	8.5 以上	9.5 以上	10.0 以上	10.5 以上	8.5※ 以上

※公的資金返済後の単体自己資本比率

- 問い合わせ先

株式会社東北銀行 経営企画部

TEL 019-651-6172

URL <https://www.tohoku-bank.co.jp/>