
2022年3月期 決算説明資料

2022年5月12日(木)



栃木銀行

証券コード: 8550

目次

2022年3月期決算の概要

1. 連結決算の概要
2. 単体決算の概要
3. コア業務純益の推移
4. 預金残高の状況
5. 貸出金残高の状況
6. 預り資産の状況
7. 経費の状況
8. 健全性の状況
9. 配当の状況および株主還元方針の策定

1. 連結決算の概要

- 経常収益は、役務取引等収益及び株式等売却益の増加等により、前年同期比3.5%増加しました。
- 経常費用は、不良債権処理費用が減少しましたが、国債等債券売却損の増加等により、前年同期比0.9%増加しました。
- この結果、経常利益55億円、親会社株主に帰属する当期純利益36億円を計上しました。

○連結損益計算書(抜粋)

(単位:億円)

	2021年3月期	2022年3月期 (今回)	増減額	増減率
経常収益	402億円	416億円	14億円	3.5%
(内、貸出金利息)	209億円	204億円	△5億円	△2.2%
(内、役務取引等収益)	83億円	89億円	6億円	7.3%
(内、株式等売却益)	1億円	13億円	12億円	660.2%
経常費用	357億円	360億円	3億円	0.9%
(内、不良債権処理費用)	34億円	21億円	△13億円	△39.0%
(内、国債等債券売却損)	8億円	30億円	22億円	264.9%
(内、営業経費)	250億円	240億円	△10億円	△4.0%
経常利益	45億円	55億円	10億円	23.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	20億円	36億円	16億円	74.3%

2. 単体決算の概要

▶ 前述の連結決算と同様の理由により、経常収益366億円・経常利益44億円・当期純利益30億円を計上しました。

○単体損益計算書(抜粋)

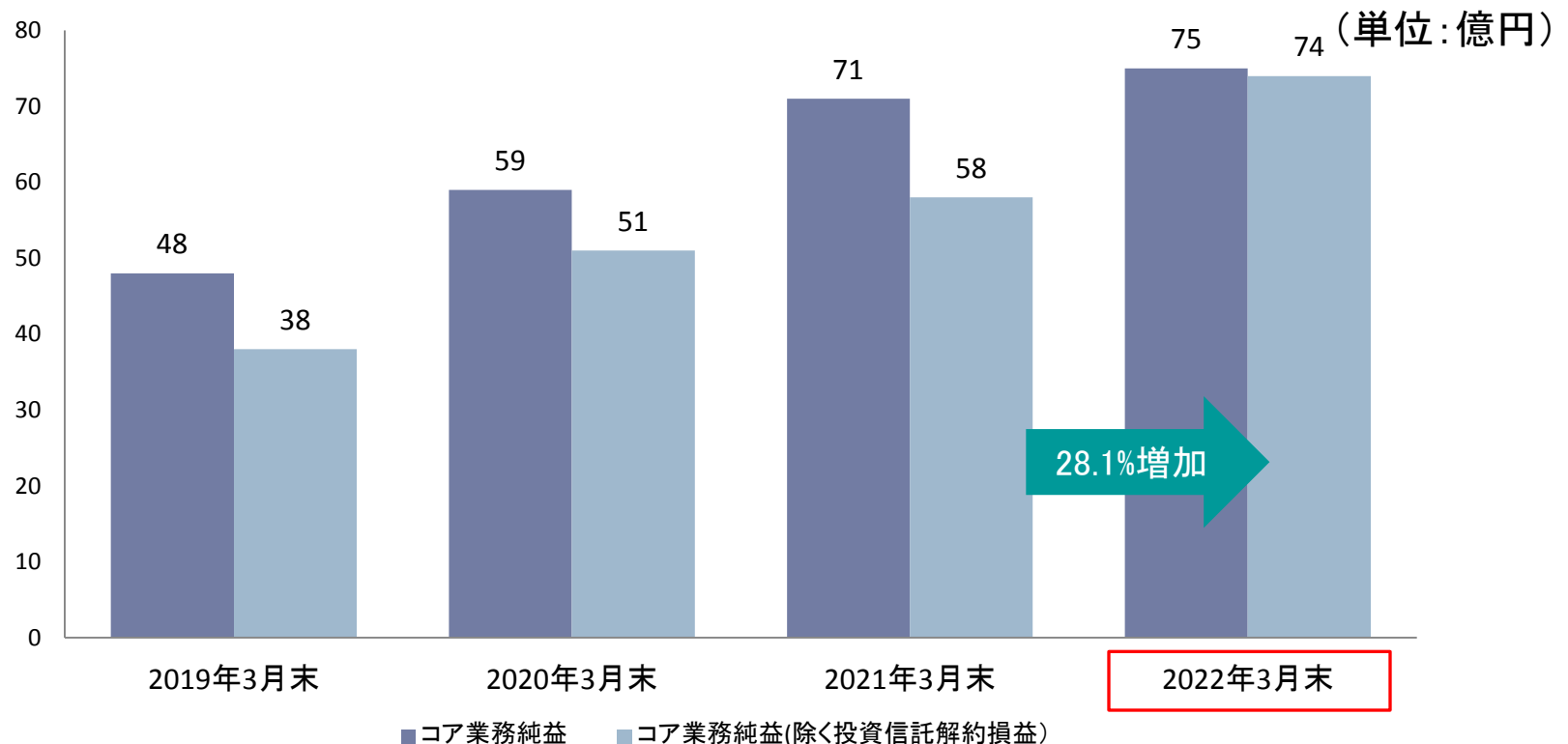
(単位:億円)

	2021年3月期	2022年3月期 (今回)	増減額	増減率
経常収益	356億円	366億円	10億円	3.0%
(内、役務取引等収益)	76億円	81億円	5億円	7.0%
(内、株式等売却益)	1億円	13億円	12億円	660.2%
経常費用	322億円	322億円	0億円	0.1%
(内、国債等債券売却損)	8億円	30億円	22億円	264.9%
(内、営業経費)	231億円	218億円	△13億円	△5.6%
コア業務純益	71億円	75億円	4億円	5.4%
コア業務純益 (除く投資信託解約損益)	58億円	74億円	16億円	28.1%
実質業務純益	64億円	47億円	△17億円	△26.7%
業務純益	50億円	41億円	△9億円	△19.5%
経常利益	33億円	44億円	11億円	29.9%
当期純利益	16億円	30億円	14億円	90.7%

3. コア業務純益の推移 ～本業の収益は着実に増加しています～

- ▶ コア業務純益は、貸出金利息収入や有価証券利息配当金の資金運用収益と、手数料等の役務取引等収益から得られる利益であり、銀行の本業収益力を表すものであります。
- ▶ 当行のコア業務純益(除く投資信託解約損益)は、役務取引等収益の増加と、経費の減少等により、前年同期比28.1%増加しました。

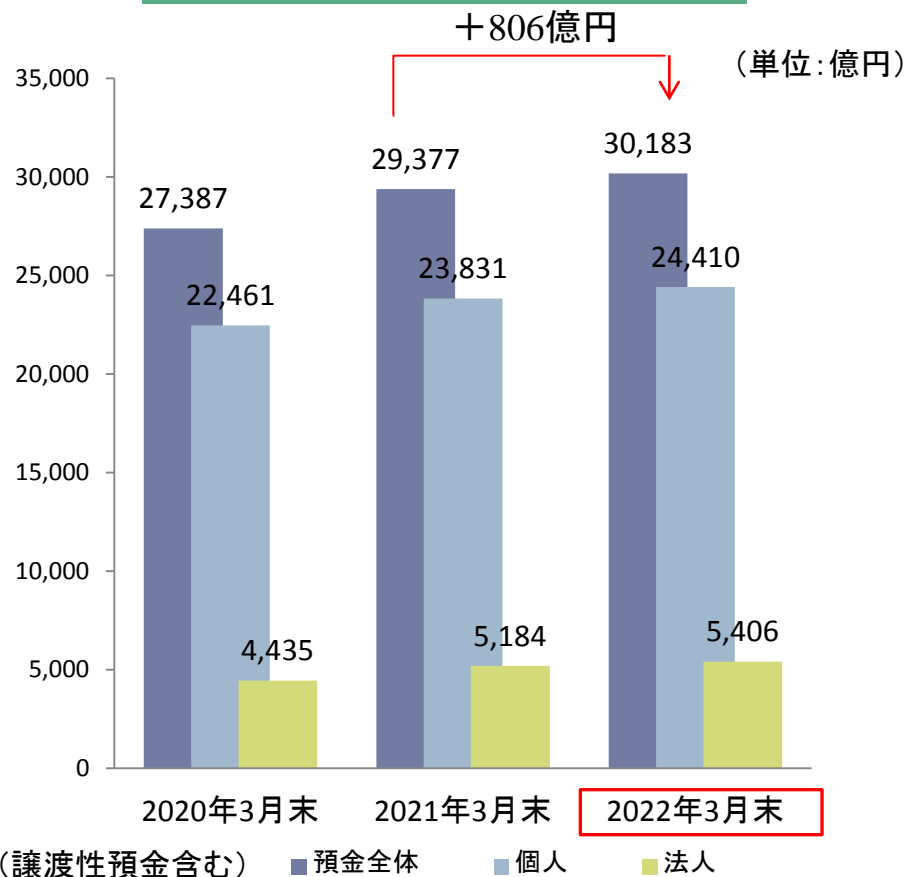
コア業務純益及びコア業務純益(除く投資信託解約損益)の推移



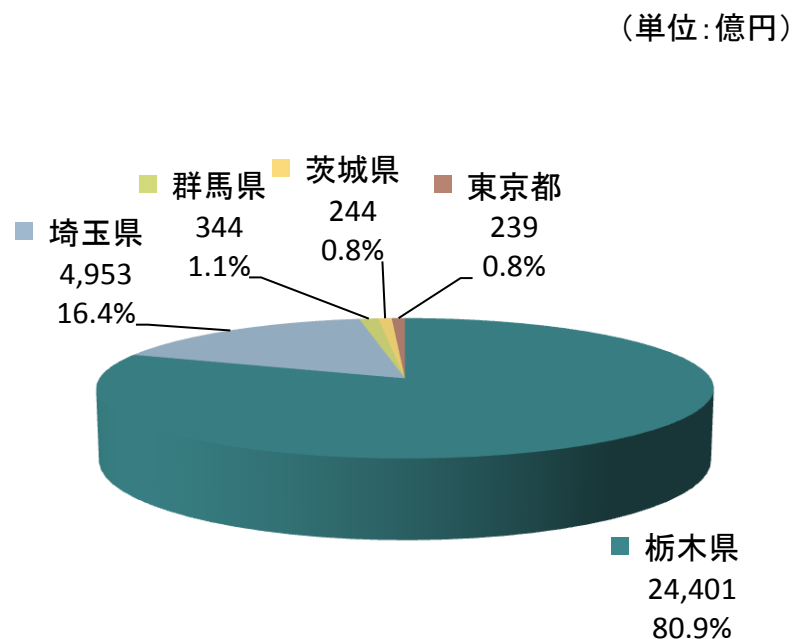
4. 預金残高の状況《単体》 ～個人預金を中心に増加しています～

- ▶ 当行は地域に根差した営業基盤を有し、個人預金を中心に預金残高は、2021年3月末比806億円増加しました。
- ▶ 県別の預金残高は、栃木県内のお客様が80.9%を占めております。

預金残高(単体)の推移



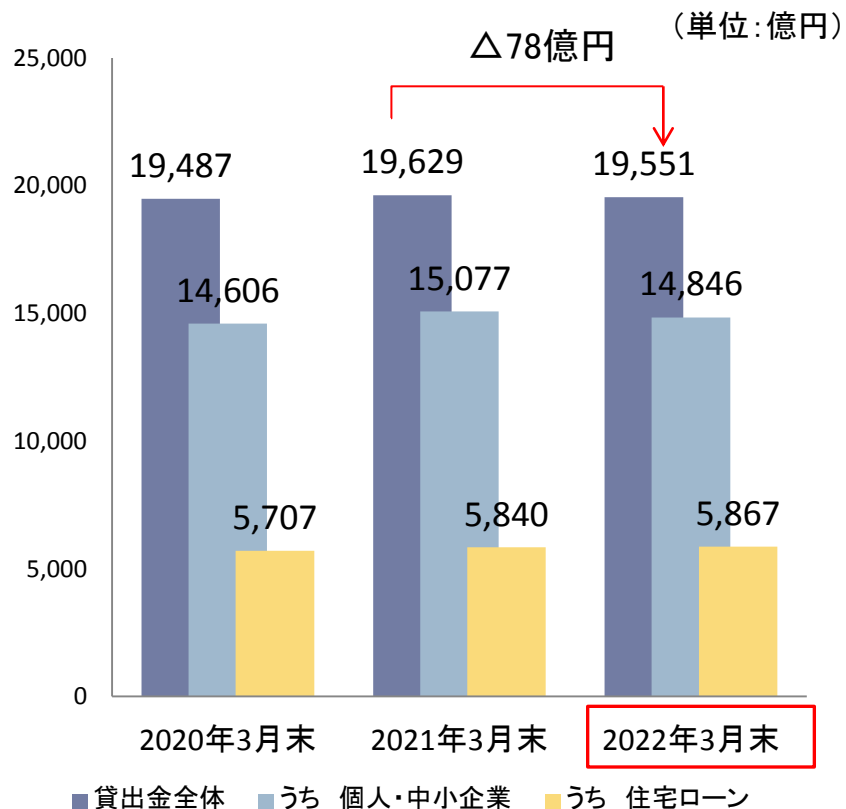
県別の預金残高(2022年3月末)



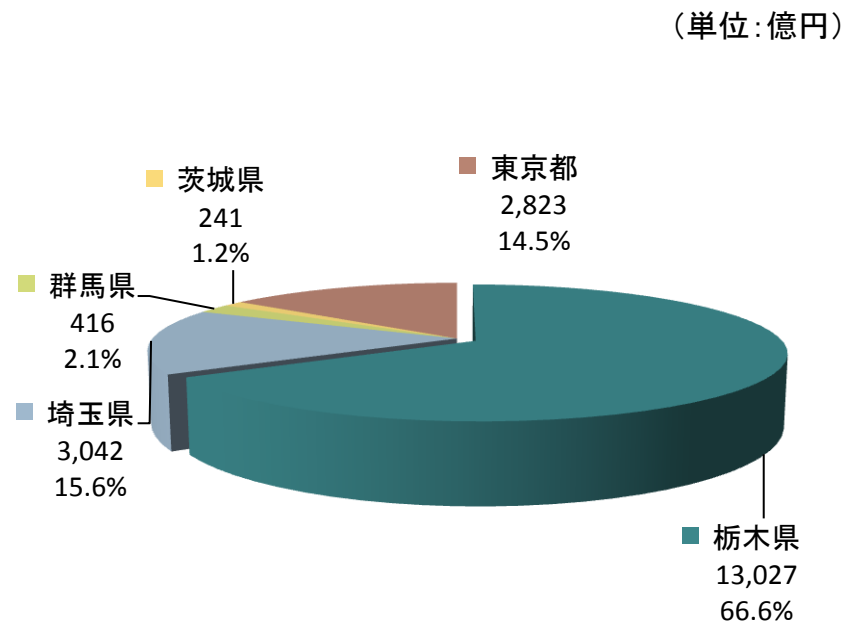
5. 貸出金残高の状況《単体》～個人・中小企業へ主に資金供給しています～

- 貸出金残高は、2021年3月末比78億円減少しました。
- このうち個人・中小企業向け貸出金の残高は、2021年3月末比231億円減少しました。
- 栃木県内の貸出が66.6%を占めており、栃木県内及び個人・中小企業向け貸出が中心です。

貸出金残高(単体)の推移



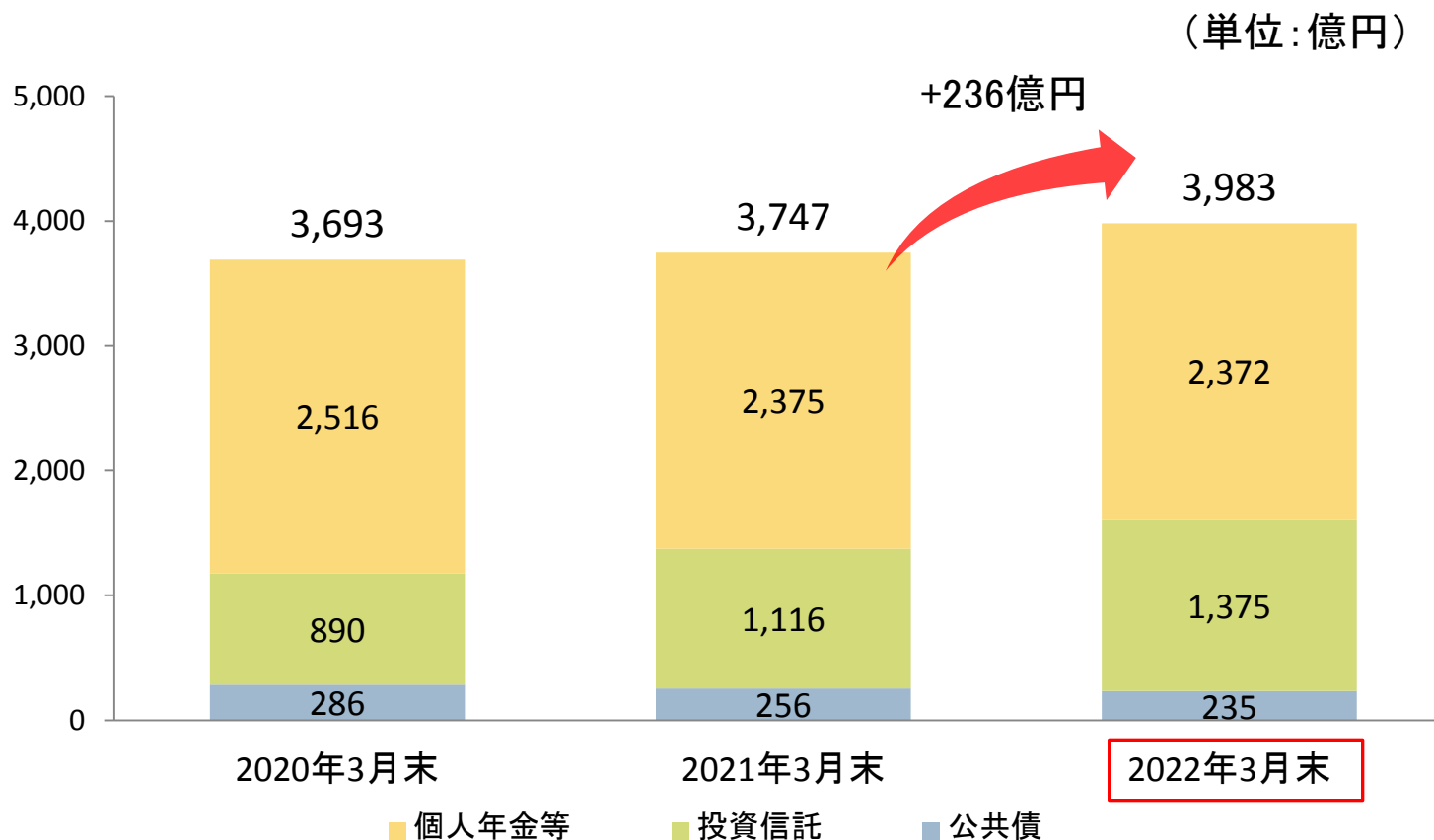
県別の貸出金残高(2022年3月末)



6. 預り資産の状況 ～人生100年時代に向けた資産形成のサポート～

- ▶ 預り資産残高は、お客様の将来の資産形成に繋がる「長期・積立・分散」投資への提案等を行ってきた結果、投資信託を中心に2021年3月末比236億円増加しました。

預り資産残高の推移

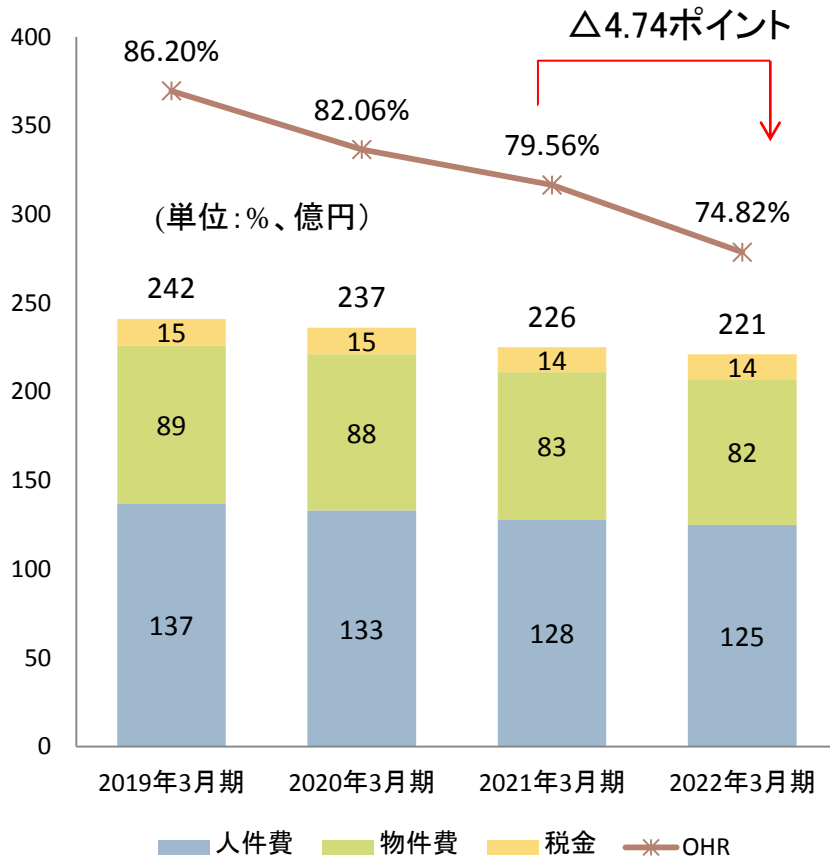


7. 経費の状況 ～持続可能な経営に向けた取組みを継続しています～

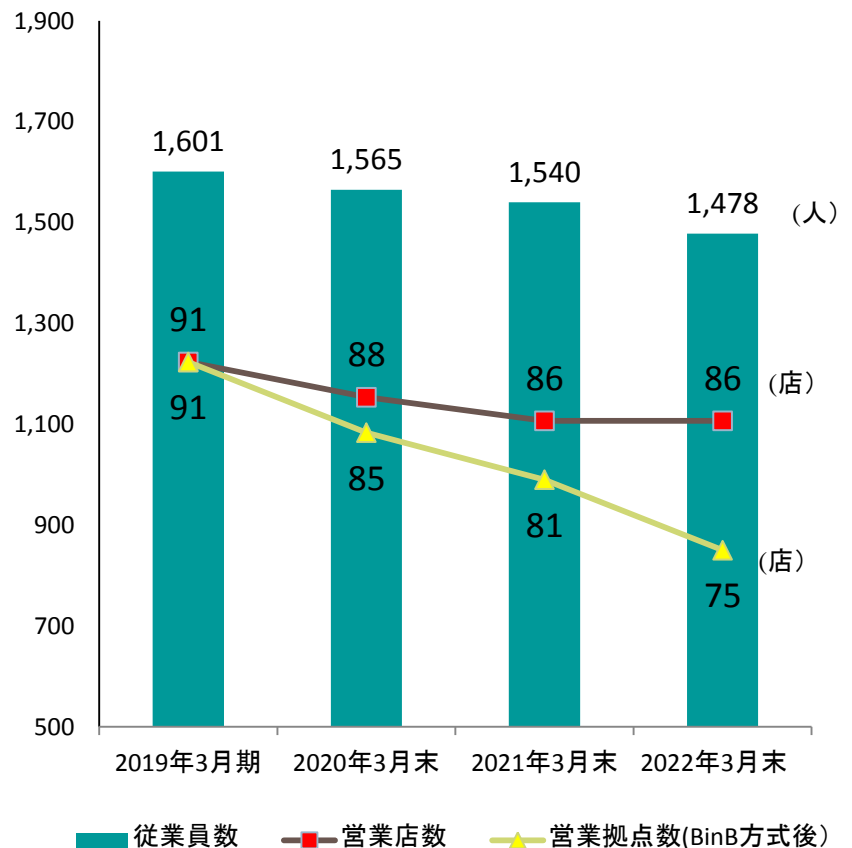
- ▶ お客様を支える持続可能な経営基盤の確立のため、業務の軽量化・効率化・集中化により、当期のOHR(コア業務粗利益ベース)は前年同期比4.74ポイント減少しました。

※OHR(コア業務粗利益ベース) = 経費 ÷ コア業務粗利益(除く投信解約損益) × 100

経費とOHR

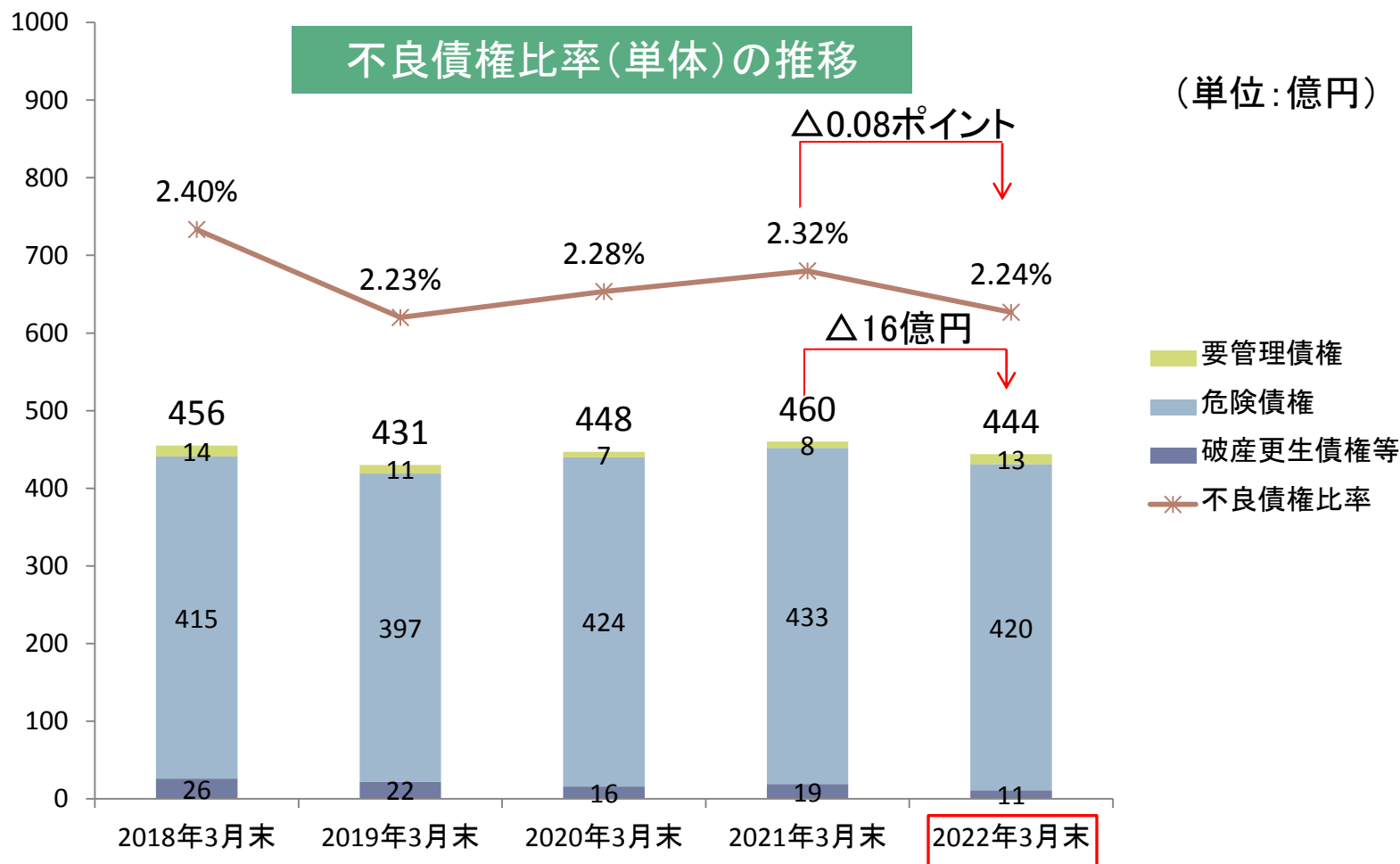


従業員数と営業店数



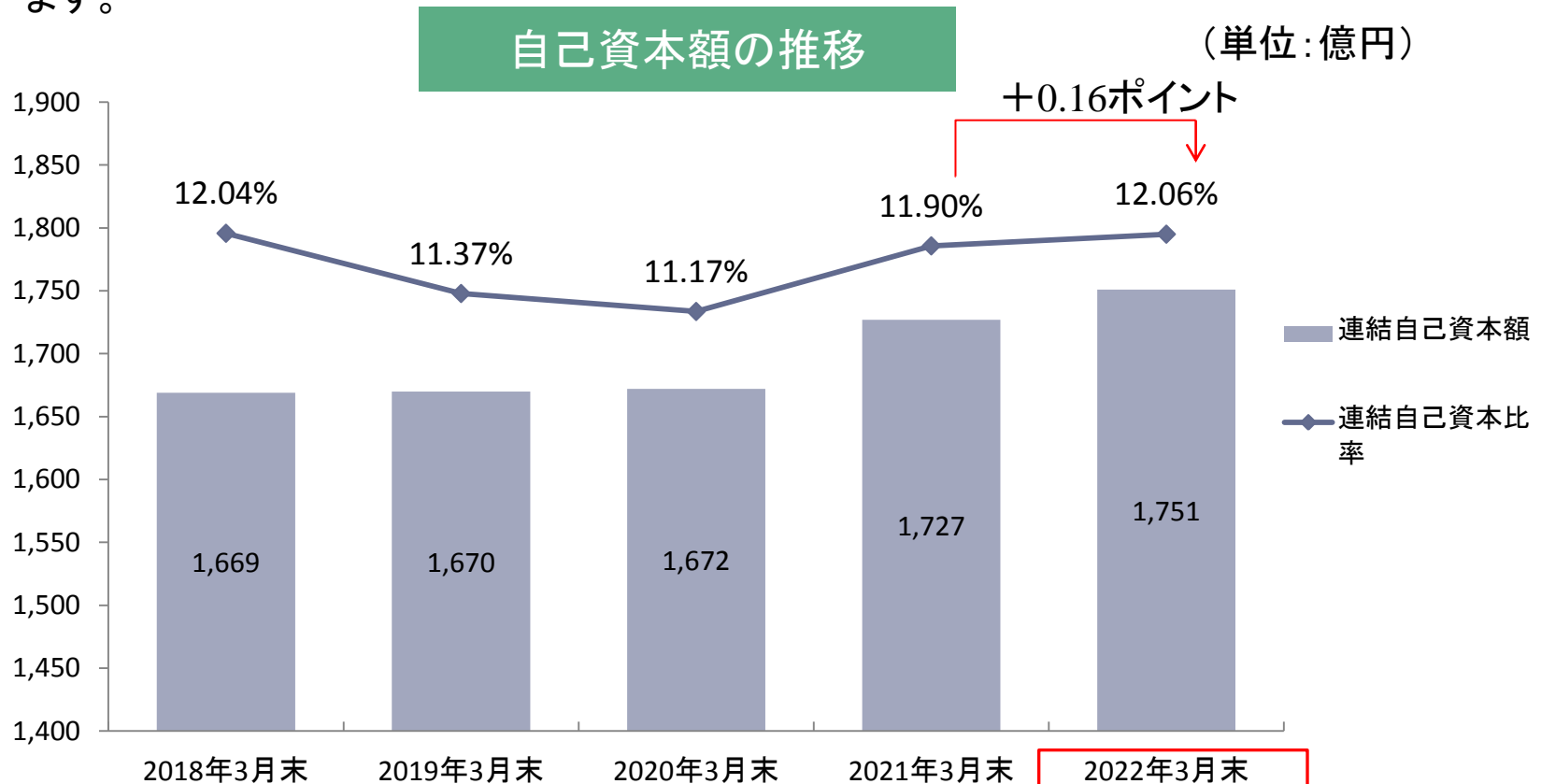
8. 健全性の状況 ～(1)不良債権の状況～

▶ 金融再生法開示債権は2021年3月末比16億円減少し、不良債権比率は前年度末比0.08ポイント減少しました。



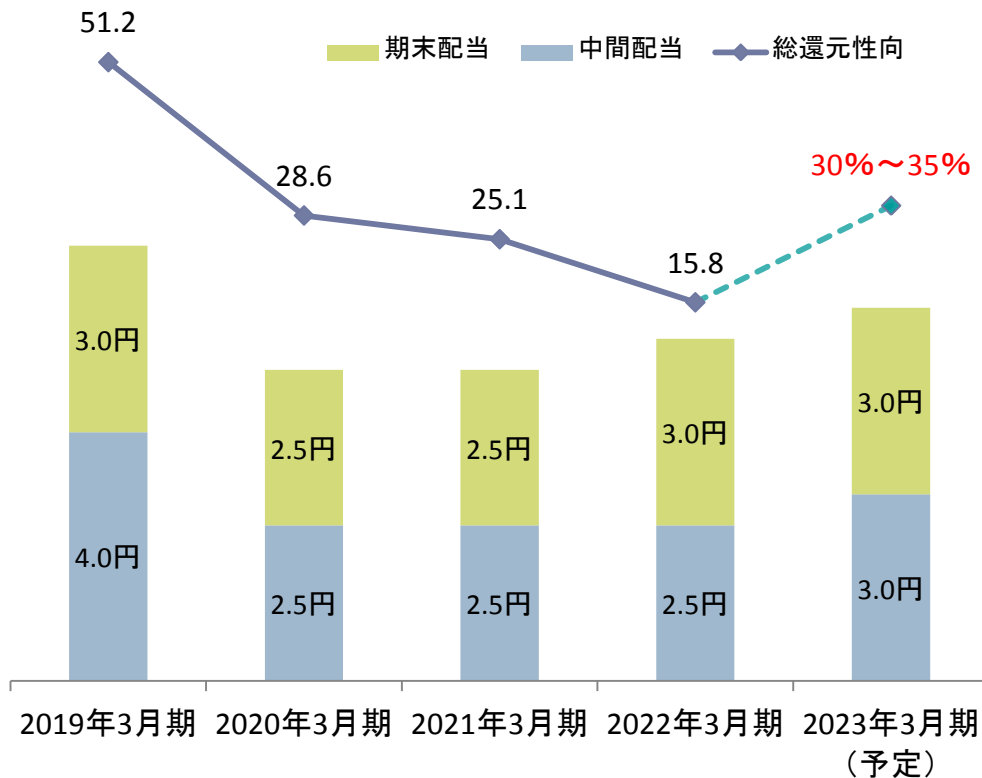
8. 健全性の状況 ～(2)自己資本比率の状況～

- 自己資本比率は、「国内基準行」では4%以上、「国際基準行」では8%以上が求められている中、当行は、「国内基準行」として4%以上が求められております。
- 当期は利益計上等による自己資本の増加等により、連結自己資本比率は2021年3月末比0.16ポイント増加しました。
- この十分な自己資本を活かし、今後も個人・中小企業向け貸出やサービスの提供を行ってまいります。



9. 配当の状況および株主還元方針の策定

- 2022年3月期末の配当については、業績が堅調に推移したことなどを勘案し、株主の皆様のご支援にお応えするため、50銭増配の3円00銭とし、中間配当の2円50銭と合わせて年間配当額5円50銭と致します。
- 2023年3月期の年間配当は、6円00銭を予定しております。



株主還元方針の策定

株式への投資魅力を高めるため、親会社株主に帰属する当期純利益に対する、配当と自己株式取得を合わせた総還元性向を30%~35%とする株主還元方針を策定致しました。

自己株式の取得

資本効率の向上を通じて、株主の皆様への利益還元の充実を図るため1,100,000株を上限(金額上限275百万円)として自己株式の取得を行います。

【参考資料】

課題解決に強い銀行への取組み

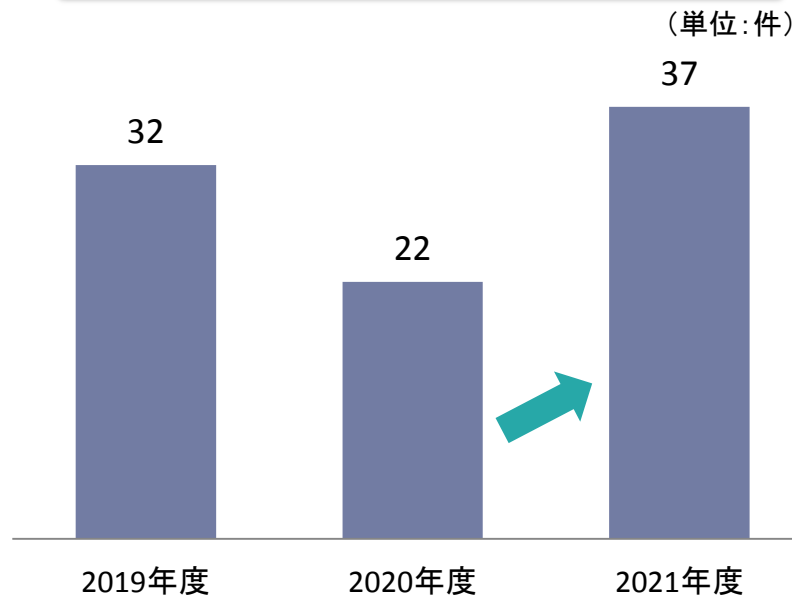
1. 課題解決に強い銀行へ《コンサルティング機能の強化》

2020年4月に第十次中期経営計画をスタートさせ、「課題解決に強い銀行」へ進化を成し遂げるため「コンサルティング機能を活かしたお客様への提供価値の充実」「お客様志向を実現するための人材育成」「お客様を支える持続可能な経営基盤の確立」など、お客様の様々な困りごとにワンストップで対応できる「お客様サポート体制」を強化させてまいりました。

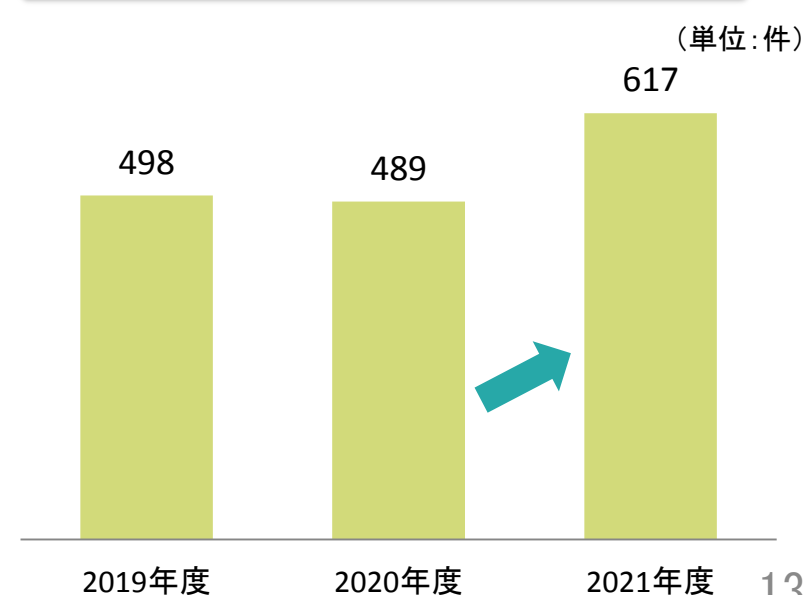
2021年9月には、「とちぎの結び目（地元応援型M&Aサービス）」をスタートさせるなど、事業承継・M&A分野に精通しているコンサルタント及び連携期間と共に、ワンストップで個人事業主や小規模企業のM&Aをお手伝いできる体制を構築しております。

また、ビジネスマッチングを通して、取引先の様々なニーズに対し適切な情報やサービス、ビジネスパートナーの紹介を行っております。

《事業承継・M&A成約件数》



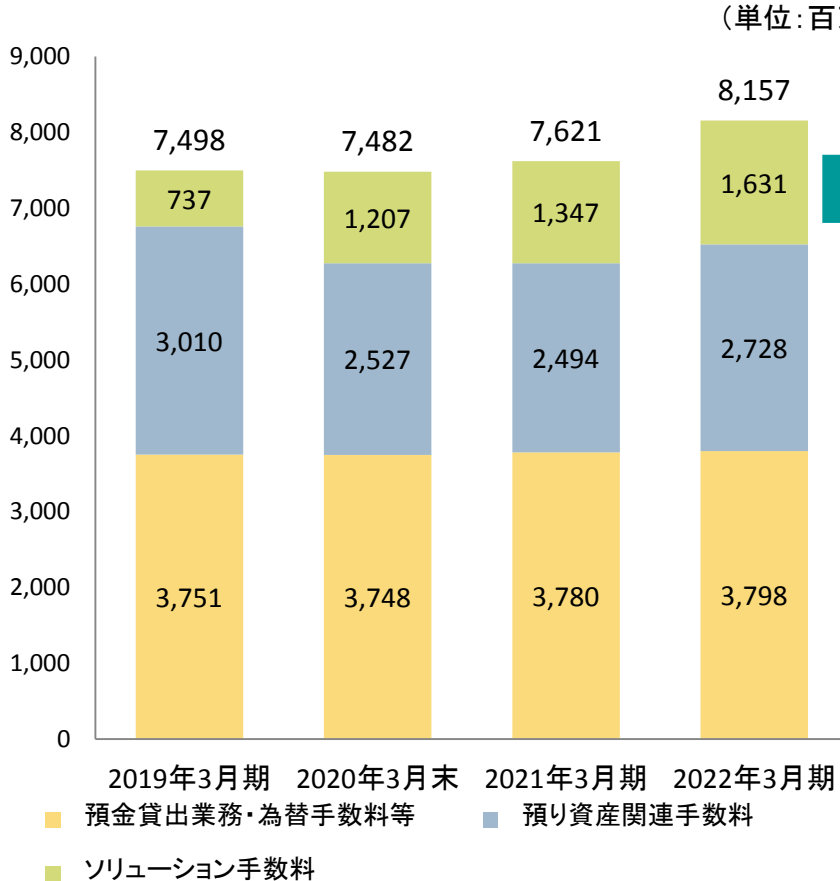
《ビジネスマッチング成約件数》



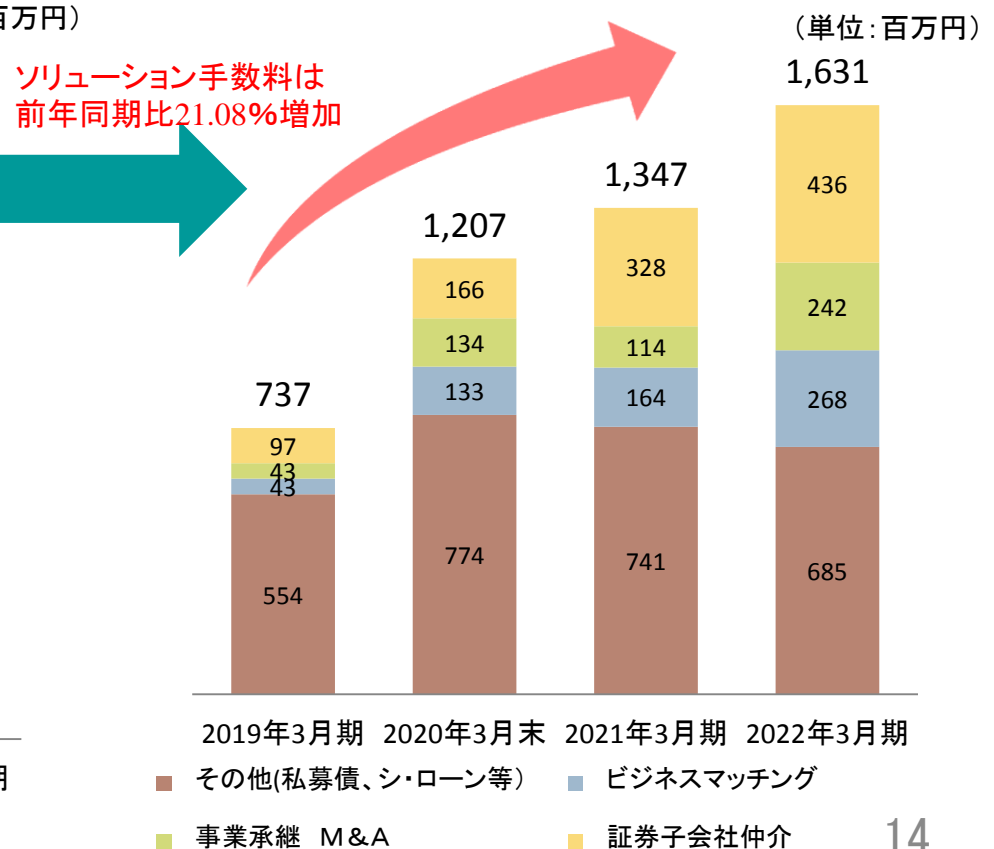
2. 課題解決に強い銀行へ《役務取引等収益の推移》

お客様の様々な困りごとにワンストップで対応できる「お客様サポート体制」を強化させてまいりました。役務取引等収益は、預金貸出業務手数料などの銀行業務の他、ビジネスマッチングや事業承継・M&A等に関するソリューション手数料、お客様の資産形成のサポートを行った結果得られる、預り資産手数料等で成り立っています。

役務取引等収益の推移



ソリューション手数料の内訳



3. 課題解決に強い銀行へ

《DX推進室の新設およびDX(デジタルトランスフォーメーション)の推進》

DX推進室の新設

地域のお客さまの多様化・高度化するニーズに対応するために、ICT・デジタル技術の活用強化を図るべく、2022年4月1日に「DX推進室」を営業統括部内室として新設致しました。

お客さまの視点に立った新たな付加価値の高いサービスの提供と課題解決を目指し、DX推進の取り組みを行ってまいります。

主な取り組み内容

◆法人顧客及び個人事業主向け

- ① ICTコンサルティング専門人員の配置
⇒サービス開始：2022年4月
- ②「まとめて資金管理 (BFM)」(*) サービスの導入
- ③「DXポータルサイト (DXF)」(*) の導入
⇒サービス開始：2022年10月予定

◆個人顧客向け

- スマートフォン向け銀行取引アプリ機能強化
⇒サービス開始：2023年4月予定

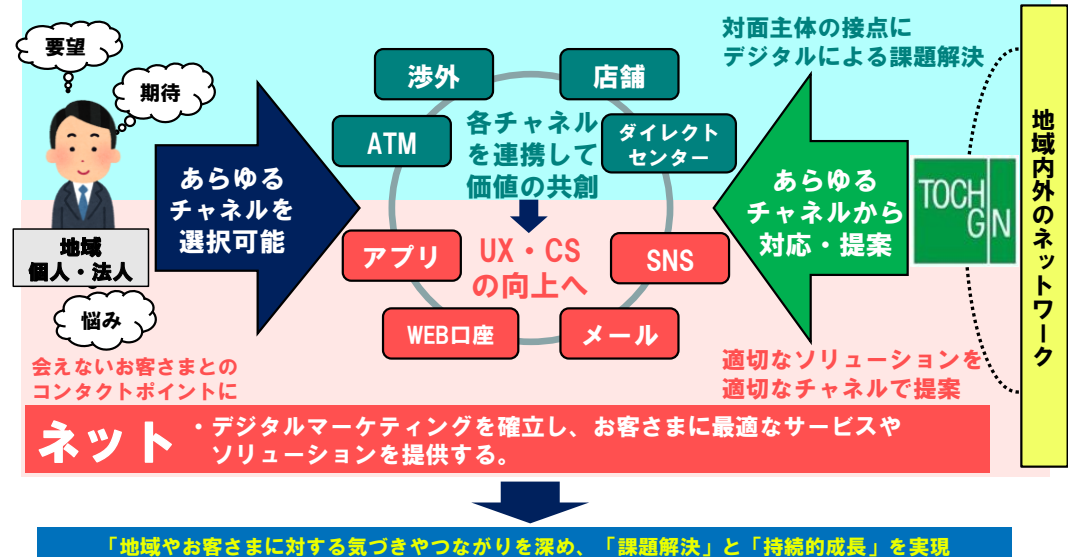
◆外部企業と協業によるDX人材の育成

◆AIおよびデータの利活用

*：株式会社マネーフォワード提供

リアル

これまで築いてきたお客さまとの絆を、デジタル・データを活用し、対話により強いつながりを実現する。



4. 課題解決に強い銀行へ《学生向け金融セミナーの開催》

学生向け金融リテラシー教育

当行は、2022年4月より成人年齢が18歳に引き下げられたことを踏まえ、金融教育を通じた「金融リテラシー能力」の育成のため高校生向けの金融セミナーを開催しております。

2021年度は、栃木県内の商業系高校を中心に、約400名の学生に参加頂きました。

セミナーの内容は、「将来に役立つ金融基礎知識」として、学生の将来の不安を取り除き「生きる力」を備えられるよう、「資産形成の重要性」や「家計管理」等の項目を中心に行いました。

今後もSDGsの一環として、人生100年時代に向けた金融教育の充実に努めてまいります。



2021年度は、栃木県内の高校生の約400名が参加

5. 課題解決に強い銀行へ《役員と営業店行員とのダイアログ》

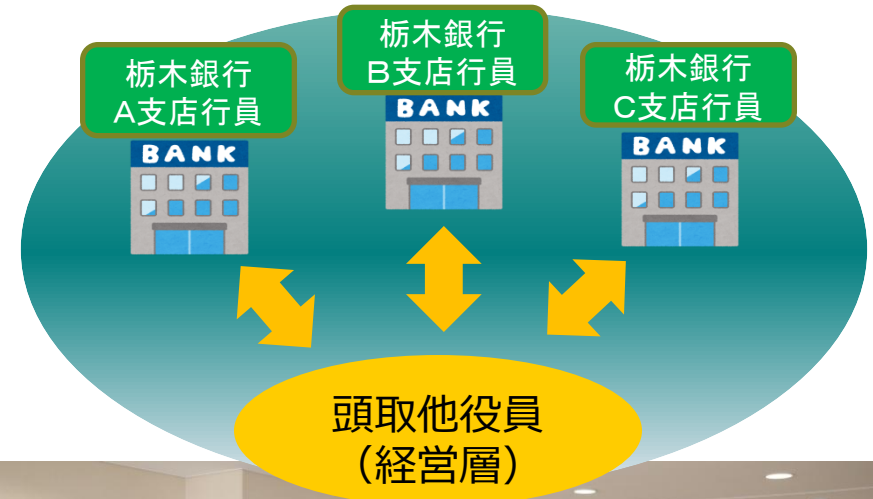
役員と営業店行員とのダイアログ

当行は、2021年4月より、経営層と営業店行員が相互に理解を深め、当行の未来像を共有し一体となって新しい栃木銀行を創造、発展させていくことを目的に【役員と営業店行員とのダイアログ】を実施しております。

営業ブロックごとの定期開催により、2022年3月末現在、全43回、のべ442名の行員との対話の実現しております。

ダイアログのテーマについては、当行が第十次中期経営計画にて「課題解決に強い銀行への進化」を掲げる中、行員一人ひとりが「お客様のためにできる課題解決とは何か」など、当行の取組みを自分ごととして捉え、日々の行動に活かせる内容としております。

また、現場の行員から業務に対する意見や要望事項などを聞くことにより、「ジョブローテーション制度の導入」や相続手続き時における「顧客説明用ツールの作成」など、人事制度の見直しや新サービスが実現しております。



2021年4月の開始以来、2022年3月までに
全43回、のべ442人の行員が参加



＜本件に関する問い合わせ先＞

経営企画部 : 仲田、齋藤、岩本

TEL 028-633-1455

FAX 028-634-3633