

平成 19 年 11 月 12 日

各 位

会 社 名 株式会社 東 和 銀 行
代表者名 取締役頭取 吉永 國光
(コード番号 8558 東証第一部)
問合せ先 総合企画部長 角山 雅典
TEL (027) 234 - 1111

「プランフェニックス～新生東和銀行の再生～」の策定について

東和銀行（頭取 吉永國光）は、経営体質の抜本的な改善により、将来に向けた確かなステップアップを実現するため、平成 19 年 10 月から平成 22 年 3 月までを期間とする収益改善計画「プランフェニックス」を策定いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

当行は、「新生東和」として経営体制の刷新を始め営業現場に経営資源を集中し現場主義を徹底するとともに、コンプライアンスを重視し経営の透明性を高めるために社外取締役を招聘するなど再生に向けた取組みを行っております。

さらに、この「新生東和」として生まれ変わる改革のスピードを加速させるために、今般、「営業力の強化」「資産の健全化と効率化」「コンプライアンス態勢・リスク管理態勢の強化」「経費の削減」「自己資本の強化」を 5 本柱に据えた「プランフェニックス」を策定いたしました。

当行は、この「プランフェニックス」を平成 21 年度末までに集中的かつ着実に実行し、財務内容のさらなる向上を図るとともに、地域への円滑な資金供給や質の高い金融サービスの提供を通じて地域経済の発展に寄与することで揺るぎない経営基盤の確立を目指してまいります。

なお、「プランフェニックス」の要旨は別紙のとおりです。

以 上

プランフェニックス～新生東和銀行の再生～



株式会社 東和銀行

目次

- プランフェニックス策定にあたって ……3
- プランフェニックスの概要 ……4
- 営業力の強化 ……5
- 資産の健全化と効率化 ……6
- コンプライアンス態勢・
 リスク管理態勢の強化 ……7
- プランフェニックス経営計画 ……8
- 当行の概要 ……9
- 収益計画 ……10
- 貸出金戦略 ……11
- 資金調達戦略 ……12
- 経費の削減 ……13
- 貸出資産の健全化 ……14
- 自己資本戦略 ……15

プランフェニックス策定にあたって

当行は、平成 18 年度において大幅赤字、無配となったことから、経営体制を刷新するとともに、「お客様、株主様、役職員」が三位一体となった経営体制を確立し、「新生東和」として、地域に密着しお客様のお役に立てることで収益の回復を図るべく、役職員一丸となって専心努力しているところです。

この一環として、すでに本部組織のスリム化による人員の営業店への投入、主要店舗への役員支店長の配属など営業現場に経営資源を集中し現場主義を徹底するとともに、コンプライアンスを重視し経営の透明性を高めるために、新取締役として社外取締役に招聘いたしてまいりました。

さらに、この「新生東和」として生まれ変わる改革のスピードを加速させ、当行の経営体質の抜本的な改善により、将来に向けた確かなステップアップを実現するため、今般、「営業力の強化」「資産の健全化と効率化」「コンプライアンス態勢・リスク管理態勢の強化」「経費の削減」「自己資本の強化」を 5 本柱に据えた「プランフェニックス」を策定いたしました。

「フェニックス」は、炎を糧に永遠の時を生きるという伝説上の鳥で、「不死鳥」もしくは「火の鳥」とも云われ、500 年生きて生まれ変わると云われております。この由来にちなみ本計画は、当行が地域のお客様とともに永続的に発展していく決意から「プランフェニックス」といたしました。

当行は、地域に密着し、常にお客様の状況やニーズを正確に把握するという銀行員としての基本動作を重視し、お客様の問題解決のお役にたつ金融機関としてのビジネスモデルを早期に構築してまいります。

当行は、この「プランフェニックス」を平成 21 年度末までに集中的かつ着実に実行し、財務内容のさらなる向上を図るとともに、地域への円滑な資金供給や質の高い金融サービスの提供を通じて地域経済の発展に寄与することで揺るぎない経営基盤の確立を目指してまいります。

平成 19 年 11 月
株式会社 東和銀行

プランフェニックス概要

新生東和銀行の再出発～地域から頼られる銀行を目指して～

(平成19年度下期、平成20年度、21年度・集中改善期間)

営業力の強化

—「お客様第一主義」の徹底—

資産の健全化

と効率化

—成長に向けた資産再構築—

収益力の強化

経費の削減

事務費の5%削減
役職員人件費の削減

コンプライアンス態勢 リスク管理態勢の強化

—「ノープレスオブリージ」の徹底—

自己資本の強化

営業力の強化

- 「お客様第一主義」の徹底 -

現場主義・基本動作の重視によるビジネスチャンスの発掘

「ウォーキング・アラウンド・マネージメント」

- ・頭取以下全マネージメントは靴底を減らしてお客様まわりを徹底
- 支店長・役席・行員も靴底を減らすことで先数を増やしビジネスチャンスを見つける
- 営業現場への経営資源の傾斜投入

・役員の営業店配置

・本部組織のスリム化

貸出金戦略

・貸出金ポートフォリオ改善とリスク分散

・着実な取引先数の増加に取り組む

・事業者向提携ローンの開発と推進

・取引先の実態把握とニーズの発掘

・住宅ローン・個人ローンの推進

情報収集の強化

・母店制の推進

・ブロック推進会議による情報の共有化と推進

預かり資産の増加(公金預金の強化、新商品発売)

外為手数料の増強(他行との連携)

資産の健全化と効率化

ー成長に向けた資産再構築ー

貸出資産の健全化(企業再生支援強化・不稼動債権の圧縮)

- ・他社との合併事業等による再生処理の促進
- ・不良債権処理の促進
- ・取引先の経営改善指導の強化

効率的な有価証券運用(利回りの向上)

所有不動産の見直し(非効率資産の圧縮)

店舗・ATMの効率化

関連会社を含めた業務の効率化

コンプライアンス態勢・リスク管理態勢の強化

- 「ノーブレスオブリージ」の徹底 -

経営管理態勢・法令等遵守態勢の強化

内部統制に自信のある新生東和銀行としての出発

- ・「経営責任調査委員会」による責任の明確化
- ・「外部評価委員会」によるガバナンスの検証

コンプライアンス統括部の設置

「役員倫理規程」の制定

上下左右自由に物申しうる風通しのいい行風の確立

信用リスク管理態勢の強化

- ・審査部門と査定部門の分離
- ・クレジット・リミットの設定

市場リスク管理態勢の強化

プランフェニックス経営計画

プランフェニックスで目指す経営指標

プランフェニックスの策定にあたり、以下のとおり目標を定め、その必達に向けて全行を挙げて取り組んでまいります。

	07年9月見込	08年3月	09年3月	10年3月
コア業務純益	31億円	72億円	77億円	82億円
経常利益	23億円	12億円	19億円	21億円
当期利益	29億円	11億円	28億円	30億円

当行の概要

首都圏(群馬・埼玉・東京・栃木)という恵まれた営業基盤

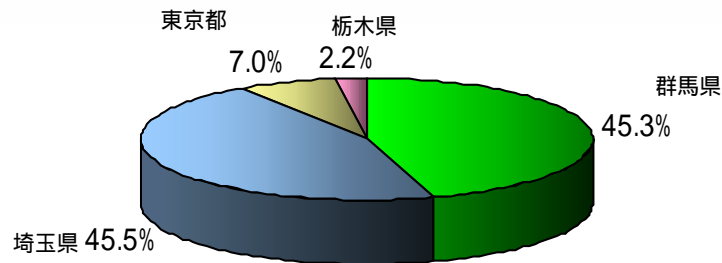
店舗ネットワーク



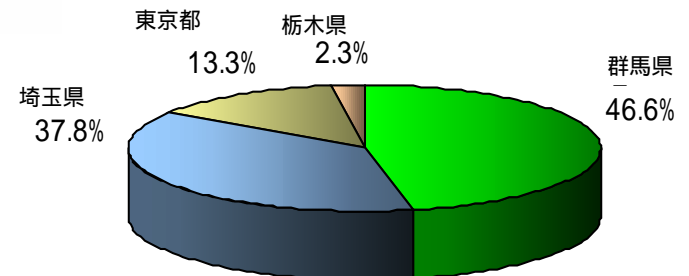
1都3県91店舗

群馬県	38店舗
埼玉県	42店舗
東京都	8店舗
栃木県	3店舗

地域別預金残高



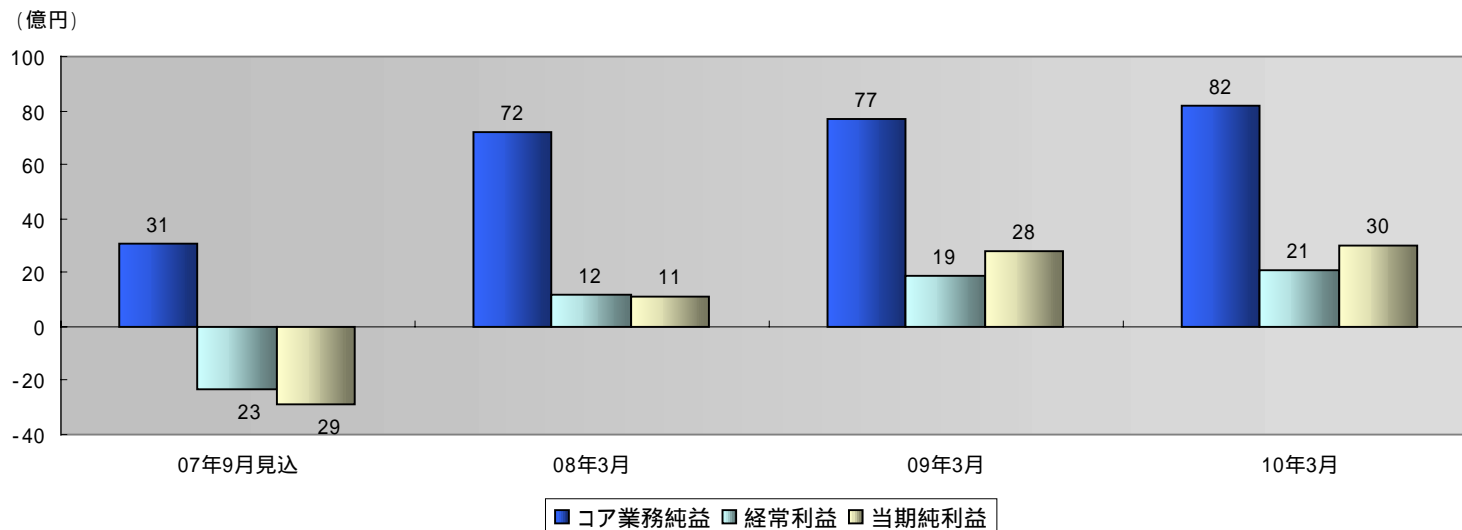
地域別貸出金残高



収益計画

地域から頼られる銀行を目指して

10年3月期決算までをプランフェニックスの集中改善期間として、「営業力の強化」「資産の健全化と効率化」「コンプライアンス態勢・リスク管理態勢の強化」「経費の削減」「自己資本の強化」を5本柱に据え、収益力の向上を図ります。



貸出金戦略

現場主義・基本動作の重視によるビジネスチャンスの発掘

10年3月貸出金利回の改善目標 [2.33% 2.37%]
 10年3月貸出金の増強目標 残高 1兆2,143億円

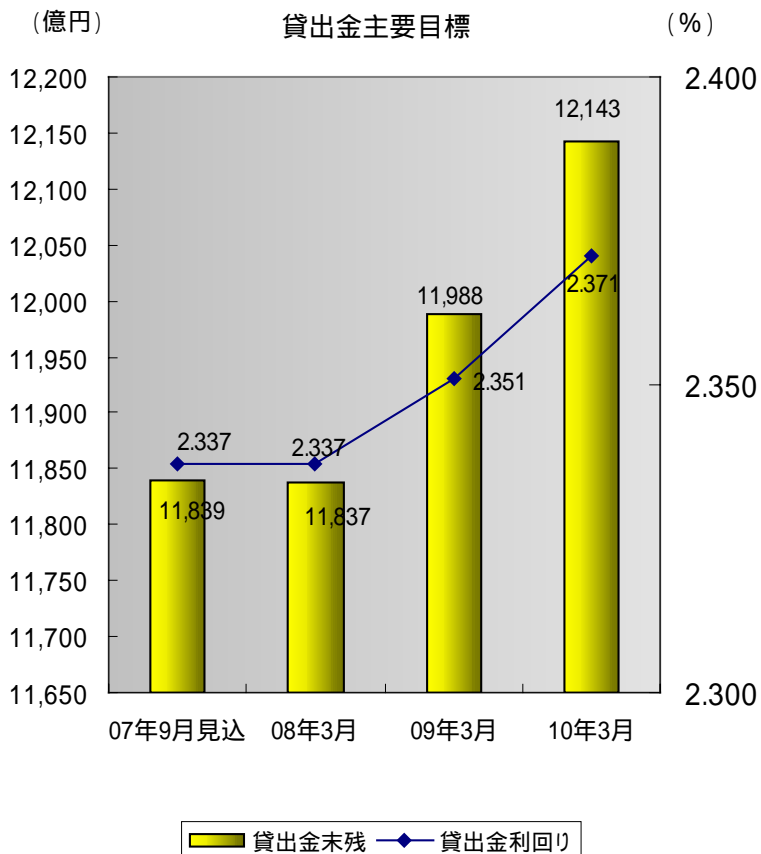
【重点取組み先】

当行営業エリア内の中小企業、個人

【お客様の状況やニーズを常に把握するというビジネスモデル】

具体的方策

1. 貸出金ポートフォリオの改善とリスク分散
2. 法人取引基盤の拡大
 新規法人口座獲得、新規貸出先開拓を強化し軒数を拡大
 給与振込・総合振込等法人取引基盤の獲得
3. 事業者向提携ローンの開発と推進
4. 個人ローン商品の販売強化
 住宅ローン……住宅業者とのリレーションの強化
 アパートローン……住宅業者とのリレーションの強化
 消費者ローン……販売チャネルの強化
5. 法人関連手数料収入の拡大
 私募債受託、シンジケートローン、株式公開支援他
6. プライシングの向上
 適正利鞘の確保

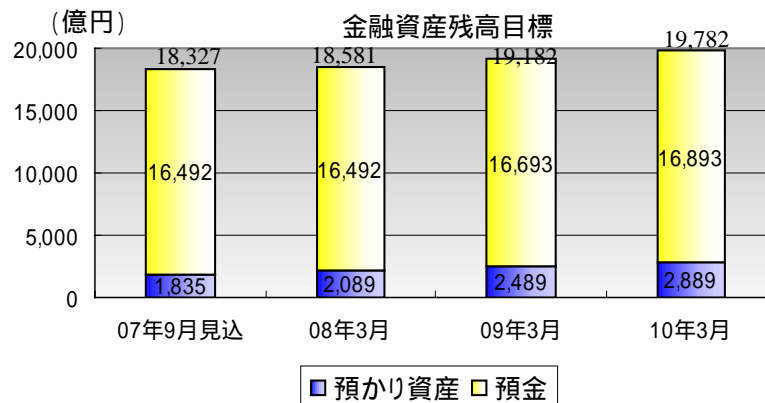


資金調達戦略

個人のライフステージに応じた商品提供

多様化するお客様の資産運用ニーズに的確にお応えするため、「個人金融資産」の運用という枠組みでビジネスを展開

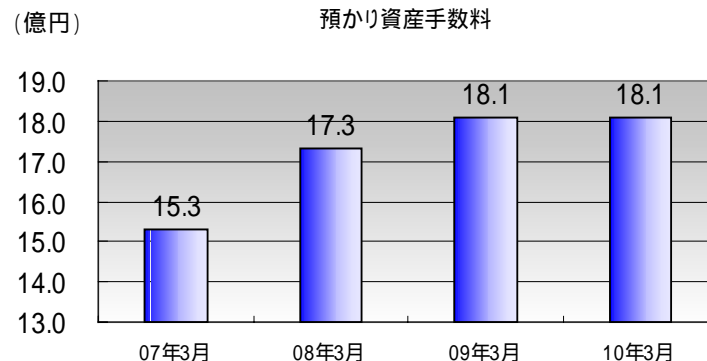
新商品の提供
積極的な預金獲得運動の展開



首都圏という大変恵まれた営業基盤を活用

営業体制の再構築

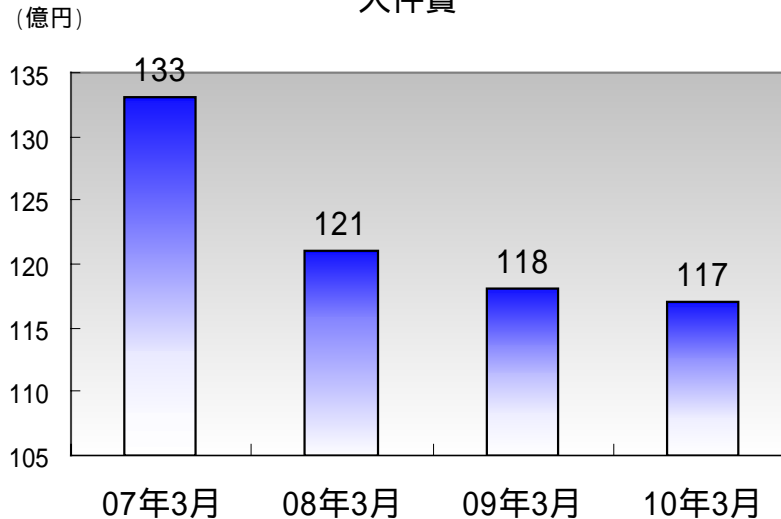
店頭誘致に向けた体制整備
インターネット投資信託の販売促進



経費の削減

営業経費の徹底した見直し

人件費



限られた経営資源を有効に活用するとともに、全ての営業経費の徹底した見直しと削減を図ります。

- 人件費

役員の更なる報酬削減15% (累計頭取48%、役員33%、役員賞与ゼロを継続)、行員のボーナス50%削減

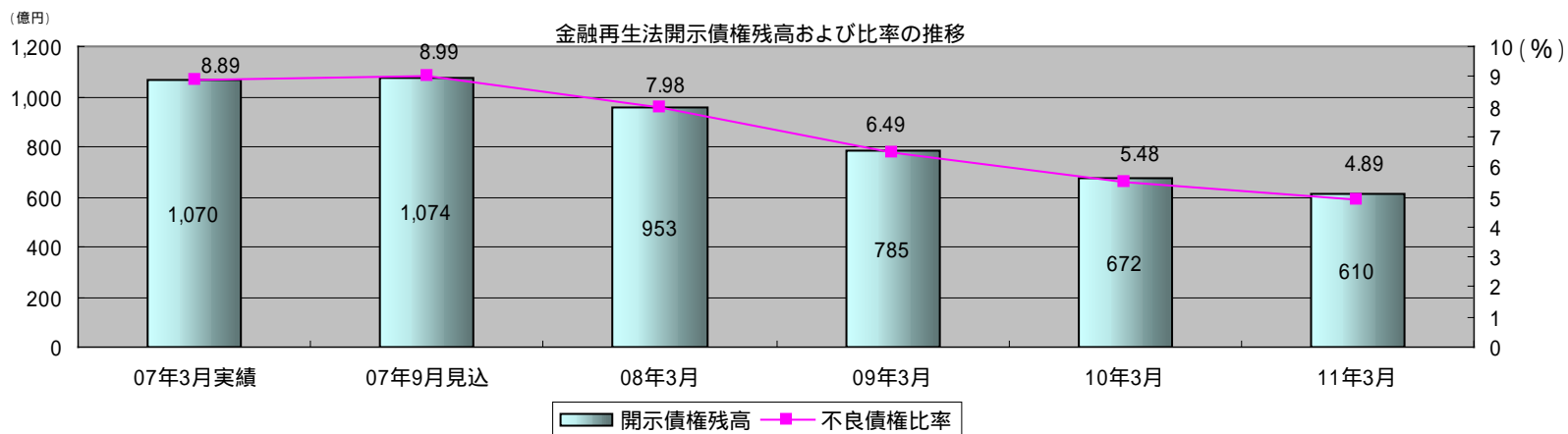
- 物件費

事務費の5%削減

貸出資産の健全化

分離スキームによる不良債権処理の強力な促進

不良債権の半減を当行の重要課題と位置付け、貸出資産の健全化や企業再生に向けた支援、担保不動産売却等によるオフバランス化を進めてまいります。



- 他社との合併事業等による再生処理の促進

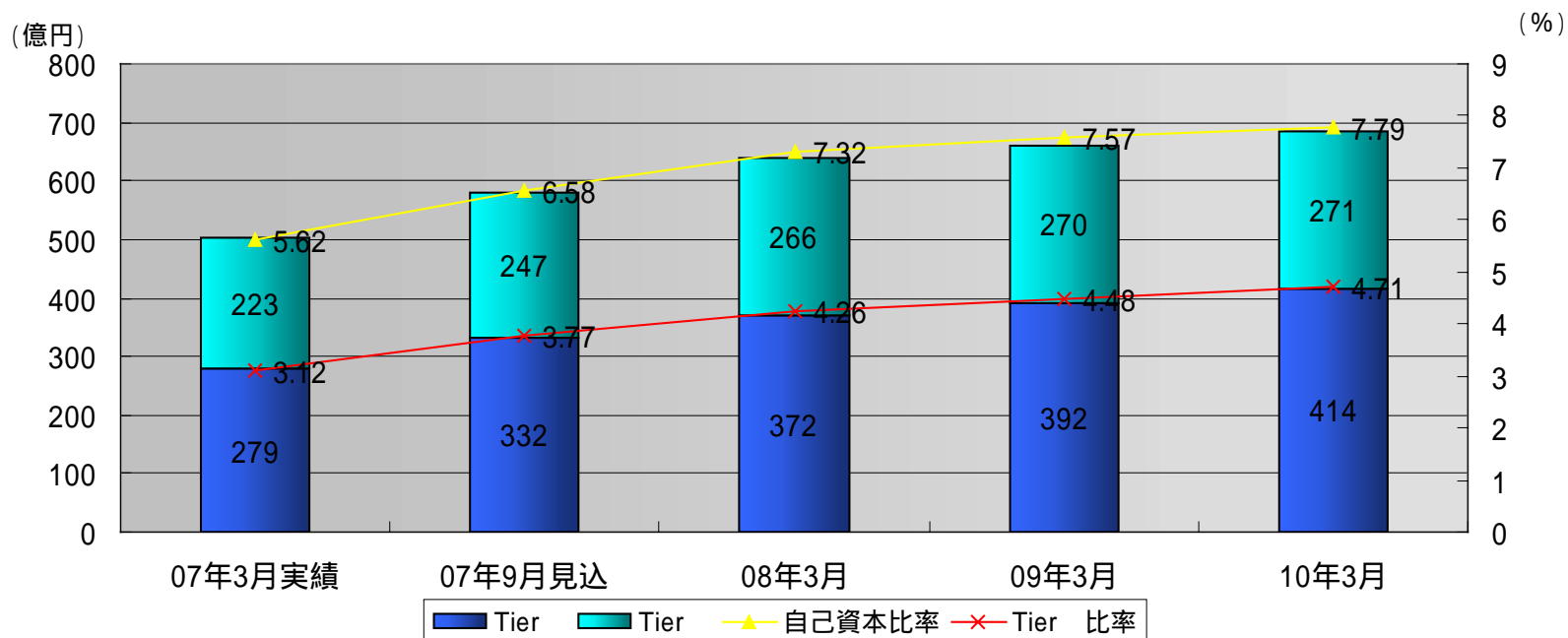
再生等のノウハウの豊富な他社との合併により別会社を設立したなかで不良債権を銀行本体から切り離し、集中管理することにより企業再生と不良債権の最終処理を効率的に実施します。

- 不良債権処理の促進

- 取引先の経営改善指導の強化

自己資本戦略

更なる自己資本の充実



- 07年9月までに実施済の資本政策 (優先株式発行80億円、劣後ローン40億円)
- 今後も自己資本強化策を検討。(上記表には自己資本強化策は反映していません)