

ごあいさつ

皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

ここに2019年度中間期（2019年4月1日から2019年9月30日まで）の営業の概要と決算の状況につきまして、ご報告申し上げます。

当中間会計期間におけるわが国の経済は、企業収益の底堅さや、雇用・所得環境が継続し改善するなか個人消費の持ち直しなどを背景に、景気が緩やかに回復いたしました。

このような経済状況のもと当行は、お客様の「本業支援」「経営改善・事業再生支援」「資産形成支援」に取り組む「TOWAお客様応援活動」の実践により、お客様の企業価値の向上と当行の収益力の向上を図る「共通価値の創造」に取り組むことで、お客様と当行の双方で持続可能性のある発展を目指してまいりました。これは、SDGs（Sustainable Development Goals）そのものであると考えており「お客様と当行のSDGs(持続可能な発展目標)の推進」（※）をキーワードに、お客様応援活動の強化・深化に取り組んでまいりました。

（※）当行は、お客様と当行の持続的な発展を目指す観点から「持続可能な発展目標」としております。

2019年度中間期においては、お客様の本業支援では、お客様同士を繋ぐビジネスマッチングや大手企業との川上・川下マッチング事業の開催、大手工業系・大手食品系との個別商談会の開催に取り組みしました。また、他行に先駆けて取り組んできた「ものづくり補助金」の申請支援は、リレーションシップバンキング推進部お客様応援室と外部コーディネーターが連携して、申請書の作成支援に取り組んだ結果、4年連続で群馬県・埼玉県金融機関を上回るトップの採択数となりました。また、関東経済産業局と連携して専門知識や経験を持つ大手企業OBと専門人材の不足に悩むお客様の橋渡しをする「新現役交流会」を2014年7月に地方銀行として初めて開催して以降、これまでに群馬県と埼玉県で計6回開催しております。

海外進出や輸出入に関心のあるお客様への海外進出支援については、国際部海外進出支援チームによる58ヶ国39機関との海外ネットワークを活用した各種情報提供や業務提携先と連携した取組みを強化・拡充して積極的にサポートしてまいりました。

経営改善支援・事業再生支援では、審査管理部企業支援室を本部5名と営業店を10グループ化し各母店に駐在する10名の専担者を配置し、お客様への直接訪問による実態把握や経営改善計画の策定支援に取り組んでおります。母店駐在の専担者がブロック内の

営業店を臨店し指導育成を図ることや、お客様訪問時に営業店担当者を同行させることで、経営改善・事業再生支援手法や事業性評価の全行的な浸透を図っております。

資産形成支援では、人生100年時代の資産形成支援を行っていくため、2018年7月にお客様の長期的・安定的な金融資産形成に役立つよう、独自の運用や人材育成のノウハウを持ち、地域金融機関の投信営業の実情に精通した和キャピタルと提携し、低リスク低リターン商品の提供を主とするお客様本位の新しい投信営業スタイルの確立を目指すプロジェクトを立ち上げました。本店営業部で試行的にお客様に対して提案活動を実施し、2019年7月から全店で新たな投信営業をスタートさせました。

このような、お客様の本業支援や経営改善・事業再生支援、資産形成支援に積極的に取り組んだ結果、2019年9月末の預金残高は、前年同期比160億円増加の2兆16億円、貸出金残高は同132億円増加の1兆4,452億円となり、2019年度中間期の収益状況につきましては、コア業務純益35億円、経常利益23億円、中間純利益10億円となりました。

当行は、今後もビジネスモデルである「TOWAお客様応援活動」を更に強化・深化させて、地域経済の持続的発展に寄与するとともに、当行自身も持続的な発展を目指してまいりますので、変わらぬご支援とご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。



2020年1月

株式会社 東和銀行
代表取締役頭取

吉永國光