

THE TOWABANK

統合報告書

2025

ディスクロージャー誌
2025年3月期





私たちは、地域のお客さまに寄り添い、
ともに豊かな未来を創造します。

- 一. 役に立つ銀行
- 一. 信頼される銀行
- 一. 発展する銀行

五つの誓い(私たちの行動規範)

- 一. お客さまを大切にします。
- 一. 約束を守ります。
- 一. ルールを守ります。
- 一. 秘密を守ります。
- 一. 公私混同をしません。

中期経営計画

パーパス策定から1年を経て

2024年度より始動した中期経営計画のもと、全行員の価値観を共有する軸として策定されたパーパスは、行内での浸透が着実に進んでいます。

策定にあたっては、全行員からの意見吸収や検討会議、延べ1,000件を超える声の集約を行い、ボトムアップのプロセスを重視しました。策定から1年が経過した今、パーパスは私たちの行動の指針として、日々の業務に生かされています。

パーパスに込められた想い

東和銀行は、地域社会の一員としてお客さまに寄り添い、ニーズや課題の共有と最適な提案で、お客さまの持続的な成長を応援します。

これからも私たちは、お客さまが描く未来を確かなものにするために、お客さまの事業と地域経済を支えるという揺るぎない信念のもと、必要とされる金融機関として経済・社会・文化の発展に尽くしてまいります。

編集方針

東和銀行はこのたび「東和銀行 統合報告書 2025」を作成いたしました。本統合報告書は、国際統合報告評議会 (IIRC) が提唱する「国際統合報告フレームワーク」及び経済産業省の「価値協創ガイダンス」を参考にして、財務情報に経営理念・事業戦略・SDGs/ESG 情報などの非財務情報を関連付け、当行並びに地域社会の持続可能な価値創造の仕組みを統合的に説明しております。
なお、詳細な財務データ等につきましては、「資料編」(<https://www.towabank.co.jp/> に掲載) を併せてご参照ください。

東和銀行について

- 1 東和銀行のパーパス、編集方針/CONTENTS
- 2 沿革 東和銀行のあゆみ
- 4 東和銀行のマーケットとビジネスモデル
- 6 東和銀行の価値創造プロセス
- 8 財務・非財務ハイライト

マネジメントメッセージ

- 10 トップメッセージ

東和銀行の経営戦略

- 16 当行の強みと企業価値向上に向けた取組み
- 18 社外取締役メッセージ
- 20 長期ビジョンと中期経営計画の位置付け
- 22 第1期中期経営計画「TOWAFuturePlanI」の概要と進捗について
- 24 真の資金繰り支援
- 26 本業支援
- 28 経営改善・事業再生支援
- 29 資産形成支援
- 30 人的資本向上に向けた取組み
- 34 DXの推進
- 35 効率的な店舗運営
- 35 異業種・他行とのアライアンス
- 36 SDGsの推進

東和銀行を支える基盤

- 38 サステナビリティに関する考え方及び取組み
- 40 コーポレートガバナンス
- 46 リスク管理
- 48 コンプライアンス
- 50 経営組織図
- 51 東和銀行の業務
- 52 東和店舗ネットワーク
- 54 株主・投資家とのコミュニケーション
- 55 企業情報

資料編

- 56 連結情報
- 67 単体情報
- 80 自己資本の充実の状況
- 97 報酬等に関する開示事項
- 98 開示項目一覧

沿革 東和銀行のあゆみ

東和銀行は1917年6月11日、地域のための銀行として設立し、地域の皆さまの信頼にお応えできるよう励んでまいりました。今後も、より一層地域の皆さまのお役に立ち、ともに豊かな未来を創造する金融機関であり続けます。

ともに助け合う金融機関として

- | | |
|--|---|
| <p>1917 現在の群馬県館林市において、群馬貯蓄無尽株式会社創立</p> <p>1918 群馬無尽株式会社に商号変更し、本店を群馬県前橋市に移転</p> <p>1942 群馬無尽株式会社、関東無尽株式会社、上毛無尽株式会社が3社合併し、群馬大生無尽株式会社設立</p> <p>1949 大生無尽株式会社に商号変更</p> | <p>1951 小川無尽株式会社と合併株式会社大生相互銀行と改称</p> <p>1973 深川信用組合を合併</p> <p>1977 赤羽信用組合を合併</p> <p>1979 新本店落成（現在の本店建物）</p> |
|--|---|



地域に開かれた金融機関へ

- 1989** 普通銀行に転換し、株式会社東和銀行と改称
- 1990** 東京証券取引所市場第二部上場
- 1991** 東京証券取引所市場第一部指定
- 1993** 信託代理店業務開始

地域に寄り添う金融機関へ

- 1996** お客様をサポートする組織として、当行のお客さまを会員とする「東和新生活」を発足
- 2000** インターネットバンキングやモバイルバンキングを利用した「東和銀行ダイレクトサービス」の取り扱いを開始
- 2006** セブン銀行とATM利用提携開始
- 2009** 公的資金注入
- 2012** お客様の課題等を把握し、その課題を解決するための提案を行うなどの付加価値の高いサービスを提供する「TOWAお客様応援活動」を開始
- 2014** 栃木銀行・筑波銀行と北関東地域銀行3行による「地域経済活性化に関する広域連携協定」締結

社会の動き

- | | | | |
|-----------------------|--------------------------|----------------------------|----------------------------|
| 1923年
関東大震災 | 1941年
太平洋戦争 | 1970年
日本万国博覧会 | 1979年
第二次オイルショック |
| 1929年
世界恐慌 | 1964年
東京オリンピック | 1973年
第一次オイルショック | 1985年
プラザ合意 |



地域とともに発展する金融機関へ

- 2017** 創立100年を迎える
- 2019** 「東和銀行SDGs宣言」を制定
- 2020** SBIグループと戦略的業務提携を締結
- 2021** お客様が資金繰りの心配なく事業に専念できる環境作りを行う「真の資金繰り支援」を開始
- 2022** 「サステナビリティ基本方針」の制定
東京証券取引所プライム市場へ移行
TOWA脱炭素コンソーシアムの形成
- 2024** 経営強化計画「プランフェニックスVI」終了
公的資金完済
バーバスの策定
第1期中期経営強化計画「TOWA Future Plan I」開始

培った経営資本



人的資本

- 多様な知識を有する人財
- 性別を問わず働きがい・やりがいのある行員が育つ職場環境
- 充実した人財強化制度

職員研修所
2025.3末時点

FP1級・2級保有者

延べ**603人**

高度資格保有者

45人



社会・関係資本

- 1都3県にまたがる営業基盤
- 支店ネットワーク
- 北関東3行連携

【地域別貸出金】

群馬県 **35.87%**

埼玉県 **34.04%**

東京都 **28.75%**

栃木県 **1.34%**



知的資本

- 事業を評価する能力（目利き力）
- 多様なソリューション手法

「TOWAお客様応援活動」で培われたノウハウ



財務資本

- 健全な資産
- 充実した自己資本

預金残高

21,563億円

貸出残高

16,092億円

自己資本比率(単体)

9.71%

ともに豊かな「未来」を
創造する金融機関へ

2008年
リーマン・ショック

2011年
東日本大震災

2013年
日本銀行が「量的・質的金融緩和」導入

2016年
日本銀行がマイナス金利政策導入

2020年
新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の世界的流行

2024年
日本銀行がマイナス金利政策解除

1987年
ニューヨーク市場株価大暴落(ブラックマンデー)

1991年
バブル崩壊

1995年
阪神淡路大震災

2005年
ハイオフ全面解禁

東和銀行のマーケットとビジネスモデル

東和銀行のマーケット

マーケット① 発展性のある営業地盤

群馬県は日本列島の中央に位置し、輸送機械を中心とする製造業の集積により「ものづくり県」として発展しています。近年は訪日外国人旅行者の増加などを背景に、豊富な温泉地や自然を活かした観光需要も回復傾向にあり、地域経済を支える重要な要素となっています。

関東平野中央に位置する埼玉県は、全国5位の人口規模を背景に商業が発展し、輸送用機械、食料品、化学工業の製造品出荷額がそれぞれ1兆円を超えるなど、全国有数の内陸工業県として発展しています。

当行の営業地域は、高速道路網や新幹線などの交通インフラが整備され、首都圏と各地を結ぶ経済・産業の要衝を形成しており、今後もその地理的優位性と産業基盤を活かした発展が期待されています。

群馬県の特徴		埼玉県の特徴	
人口	189.0万人 全国18位 (2024年10月)	人口	733.2万人 全国5位 (2024年10月)
工場立地件数	38件 全国8位 (2024年)	製造業事業所数	13,252事業所 全国4位 (2023年6月)
製造品出荷額等 (輸送用機械器具製造業)	3.32兆円 全国5位 (2022年)	県内総生産	23.73兆円 全国5位 (2021年度)
温泉地数	97カ所 全国8位 (2024年3月末)	年間小売販売額	7.44兆円 全国5位 (2023年)

マーケット② 幅広いネットワーク

当行の主要営業エリアである群馬県・埼玉県は、経済の中心である東京都に隣接する地理的条件に恵まれ、首都圏を取り巻く経済圏として発展を続けています。こうした立地特性は、物流や商流の拠点としての重要性を高めており、当行の主要な取引先である中小企業の皆さまの経済活動も幅広い分野で活発に展開されています。

当行は、群馬県・埼玉県を中心に1都3県にまたがる営業基盤を活かし、地域社会の多様な経済交流を支援してきました。特に、地元企業との長年の信頼関係を基盤に、地域に密着した金融仲介機能を発揮しながら、お客さまの課題解決や成長を後押しする取組みを進めてきたことは当行の強みです。今後も、各地域の産業特性や課題を的確に捉え、地域の皆さまの豊かな暮らしづくりに貢献するネットワークをさらに発展させていきます。



地域金融機関としての役割

企業を取り巻く環境は、脱炭素社会への移行や金利環境の変化、デジタル化の進展、労働人口の減少など、大きな転換期の中にあります。こうした変化に伴い、事業者が抱える課題も多様化・複雑化しており、地域金融機関には単なる資金供給にとどまらない対応力が求められています。

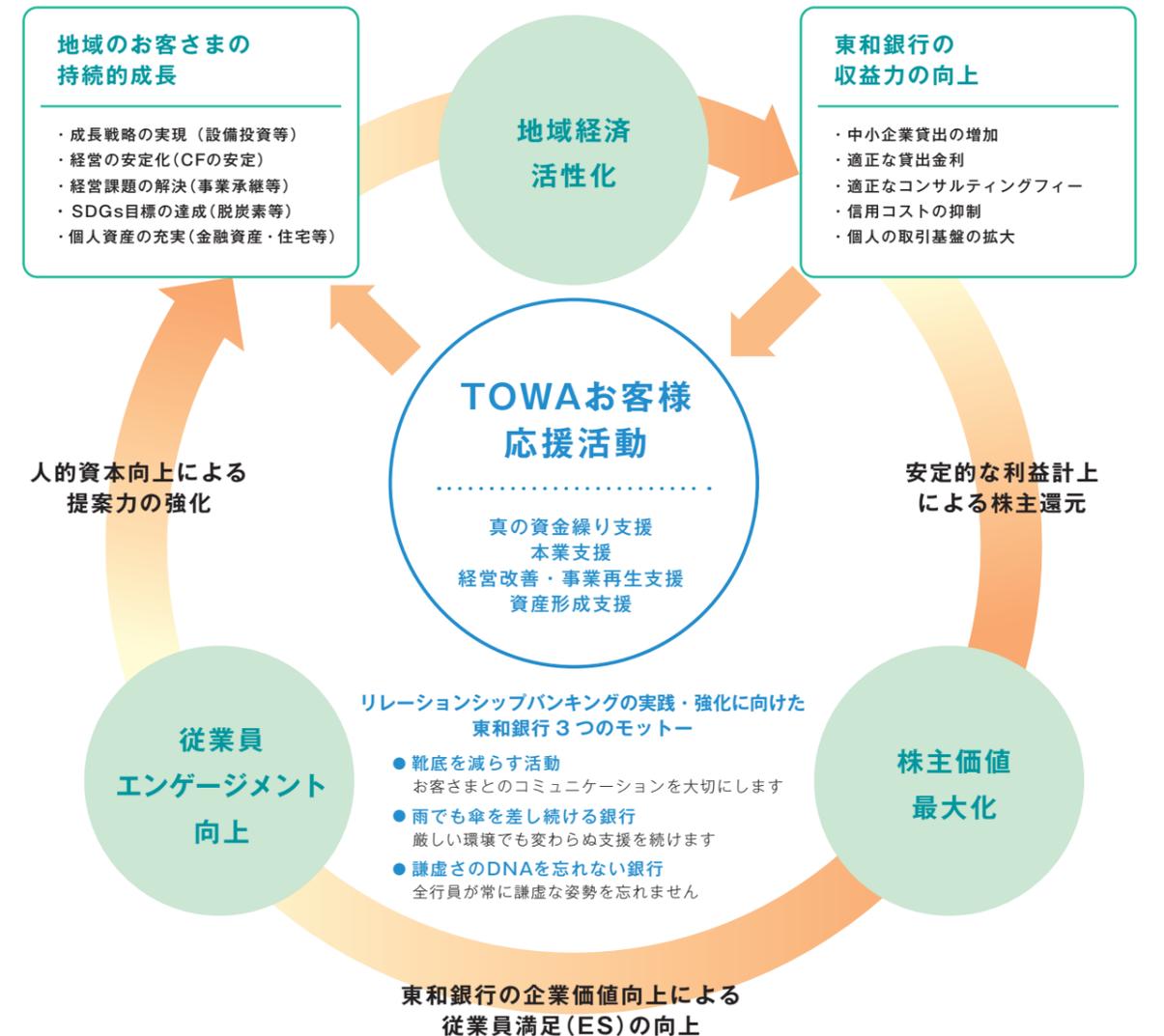
当行では、地域経済の円滑化に資する金融仲介機能の発揮はもちろんのこと、「TOWAお客様応援活動」を通じた財務面・非財務面双方からの課題解決支援に注力しています。対面でのコミュニケーションを重視し、お客さま一人ひとりとのリレーションを大切にしながら、最適なソリューションの提案につなげています。

また、地域の伝統や文化を地域の魅力や特色として活かし、地域コミュニティのつながりや活性化に貢献するという考えのもと、文化行事や活動への支援などを通じて地域社会との関係を深めています。

当行はこれからも地域の持続的な発展に貢献する地域金融機関であり続けます。



東和銀行のビジネスモデル



東和銀行の価値創造プロセス

パーパス

私たちは、**地域のお客さまに寄り添い、**
ともに豊かな未来を創造します。

経営理念

役に立つ銀行

信頼される銀行

発展する銀行

外部環境

社会

- 人口減少
- 少子高齢化
- 人生100年時代
- DXへの対応

金融

- 「金利ある世界」への転換
- キャッシュレス化の進展
- 金融業の規制緩和

環境

- 脱炭素化への対応
- 気候変動、地球温暖化
- 生物多様性と生態系の保護

活用する資本

人的資本

- 多様な知識を有する人財
- 属性を問わず働きがい・やりがいのある行員が育つ職場環境
- 専門性を高める体制構築

社会・関係資本

- 1都3県にまたがる営業基盤
- 支店ネットワーク
- 中小企業を中心とした強固な顧客基盤

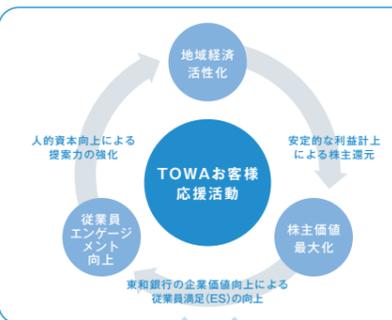
知的資本

- お客様応援活動で培われたノウハウ
- 多様なソリューション手法

財務資本

- 健全な資産
- 充実した自己資本

東和銀行のビジネスモデル



第1期中期経営計画 TOWA Future Plan I (計画期間：2024年4月～2027年3月末)

- **基本戦略 I**
TOWAお客様応援活動の強化・深化
- **基本戦略 II**
ビジネスモデルを支える態勢の強化
- **基本戦略 III**
ローコスト・オペレーションの確立
- **基本戦略 IV**
責任ある経営体制の確立

- 東和銀行SDGs宣言
- サステナビリティ基本方針
- 東和銀行の気候変動への対応
- DX・デジタル化への対応

戦略を支える経営管理

- コンプライアンス
- コーポレート・ガバナンス
- 統合リスク管理 ● BCP

長期ビジョン

- 財務KPI(2033年3月期)
- 資本効率性 ROE(連結) **7%以上**
 - 収益力 コア業務純益 **120億円以上**
 - 健全性 自己資本比率 **10%以上**

共通価値の創造

- **地域社会**
地域社会の持続的な発展
- **法人のお客さま**
企業価値の持続的な向上
- **個人のお客さま**
中長期的な資産形成
- **株主**
安定的な利益還元
- **従業員**
やりがいのある職場、女性活躍の促進

豊かな未来の実現

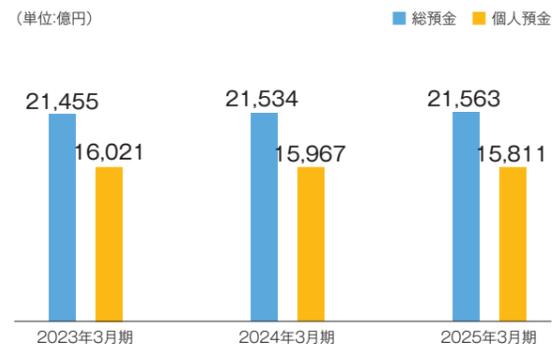


共通価値の創造と活用する資本の循環



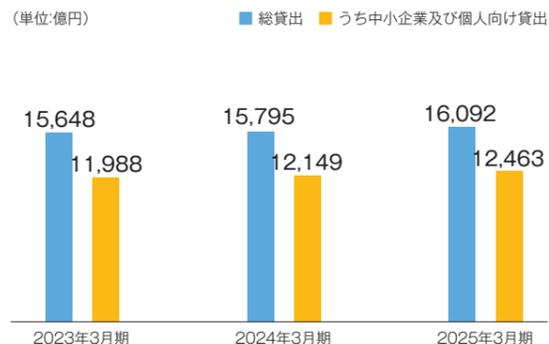
財務・非財務ハイライト

預金



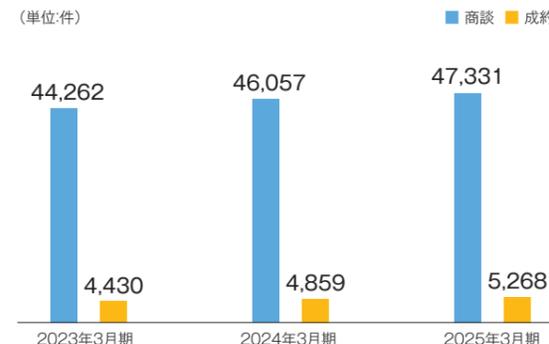
預金は、前年度末比29億円増加の2兆1,563億円となりました。

貸出金



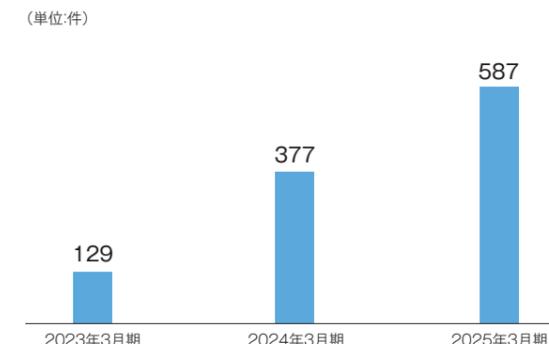
貸出金は、前年度末比297億円増加の1兆6,092億円となりました。

ビジネスマッチング成立件数 (取組開始から累計)



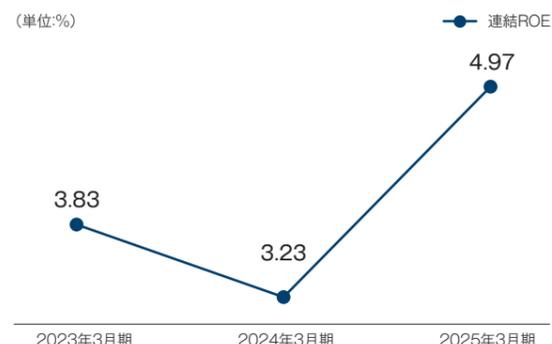
TOWAお客様応援活動を開始した2012年4月～2025年3月の累計で47,331件の商談につなげ、5,268件が成立に至っております。

SDGs宣言書策定支援件数 (累計)



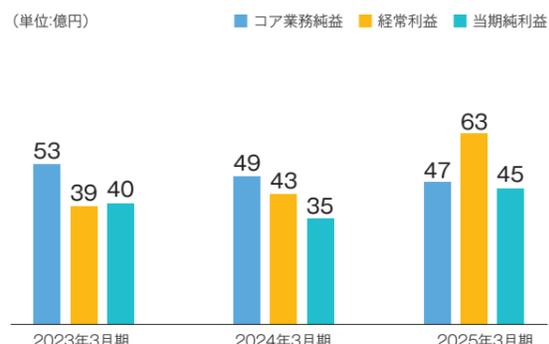
当行では、事業者のSDGs宣言書の策定支援を行っており、これまで587先の宣言書の策定を支援し、当行HPでも掲載しております。

資本効率性



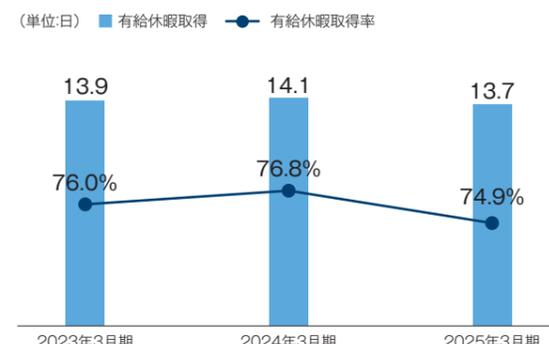
2025年3月末の連結ROEは4.97%、2033年3月末には7.0%以上を目指します。

コア業務純益・経常利益・当期純利益



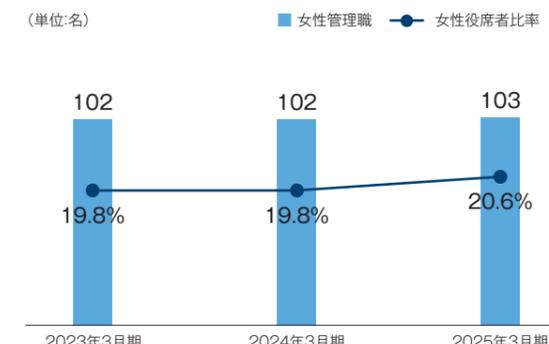
コア業務純益は、47億円を計上し、経常利益は63億円、当期純利益は45億円となりました。

有給休暇取得率



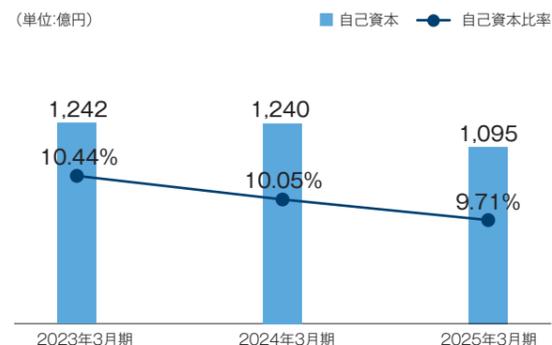
政府目標である年休取得率70%に対し、当行は74.9%と高水準を維持しています。計画的付与や時間単位年休も導入し、ワークライフバランスの実現に取り組んでいます。

女性管理職比率 (女性役席者比率)



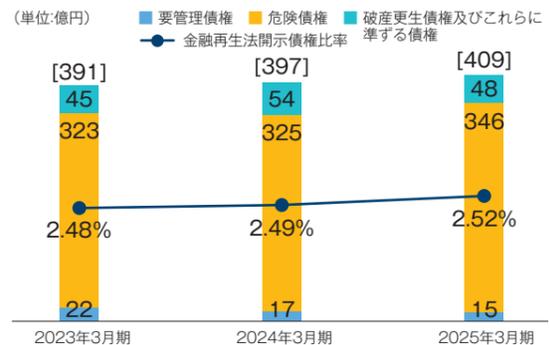
女性の管理職比率は着実に向上しており、2025年3月期では103名、女性の役席者比率は、20.6%となっております。

自己資本比率



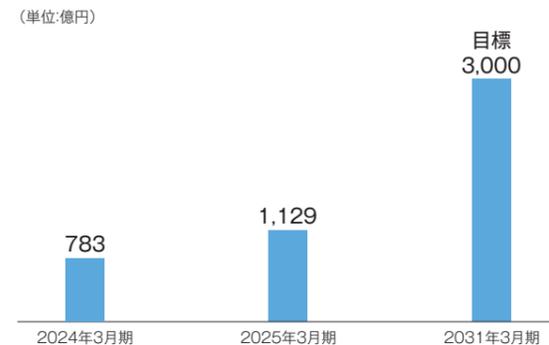
自己資本比率は、2024年5月に公的資金を返済した影響から、前年度末比0.34ポイント低下の9.71%となりました。

不良債権(金融再生法開示債権残高及び比率の推移)



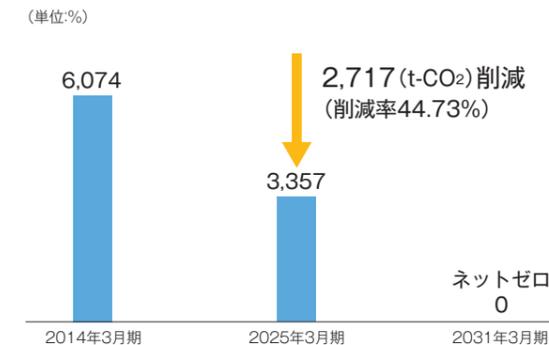
金融再生法ベースの不良債権比率は、前年度末比0.03ポイント上昇し2.52%となりました。
地域金融機関として、お客さまの実態把握に努め、経営改善に向けた支援体制の強化と信用リスク管理に努めております。

サステナビリティ関連投融資目標



当行は2031年3月末までの「気候変動を含むサステナビリティに関連した投融資」目標を2,000億円から3,000億円に引き上げました。2025年3月末では1,129億円(進捗率37.6%)の実績となっております。

CO2排出量の削減目標



当行は2031年3月末までに、CO2排出量をネットゼロとすることを掲げています。
2025年3月末では2,717 (t-CO2) で基準とする2014年度末比44.73%の削減を図っております。

トップメッセージ



順調なスタートを切った第1期中期経営計画
「TOWAお客様応援活動の強化・深化」に邁進
8年後の長期ビジョン達成へ着実な布石を打つ

代表取締役頭取 江原 洋

第1期中期経営計画に全力で取り組んだ1年

2024年度（2025年3月期）は、第1期中期経営計画「TOWA Future Plan 1」（以下、中計）の初年度として、「TOWAお客様応援活動の強化・深化」に全役職員が全力で取り組んだ1年でした。当行は、地域金融機関として地域のお客さまに対する金融仲介機能を十分に発揮した結果、注力している中小企業向け貸出金が増加したことに加えて、日銀の政策金利引き上げに伴う貸出金利の上昇などにより、資金利益は増加しました。

役務取引等利益については、法人役務手数料が順調に推移した一方で、昨年実施した支店渉外業務の分業化に向けた過渡期であったこともあり、預り資産に係る手数料は減少しました。このほか、人財投資や積極的な機械化関連投資などを進めた結果、コア業務純益は

前期比で若干のマイナスとなりました。

一方、当期純利益については、引き続き、経営改善・事業再生支援による伴走支援に積極的に取り組んだことで、信用コストを大幅に抑制することができ、前期比28.2%増の45億円となりました。

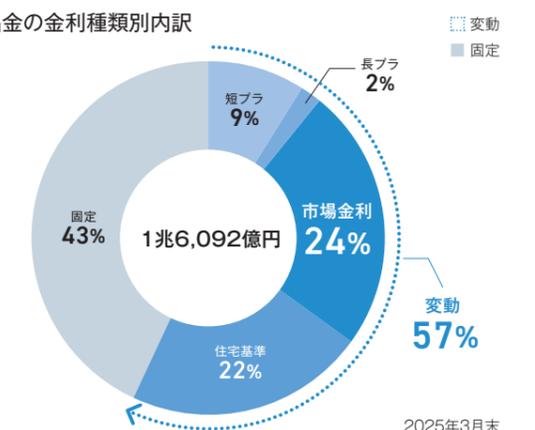
総じて、「TOWAお客様応援活動」を中心に、営業店と本部が一体となってお客さまに寄り添った支援を積極的に展開し、収益基盤の底上げに大きく寄与できた1年であったと評価しています。また、今後のさらなる飛躍に向けて「業務の選択と集中」の体制を整備することができ、中計の初年度として、次年度につながる1年になったと実感しています。

特に「資金利益」の増加を評価

決算項目の中でも、特に評価しているのが「資金利益」の増加です。当行は、お客さまのご理解のもと、市場金利連動型融資への移行に積極的に取り組み、市場金利の上昇に伴い、利回りを大幅に改善することができました。こうした取組みが実現した背景には、「TOWAお客様応援活動」を通じて、長年にわたり財務面にとどまらず本業支援にも注力し、お客さまとの強固なリレーションを構築してきたことがあります。

貸出金に占める変動金利の割合は2025年3月末時点で57%（前年比+6%）を占めており、政策金利の引き上げに対する貸出金利の追従率も向上していることから、今年度以降、さらなる収益への貢献を期待しています。

総貸出金の金利種類別内訳



米国の関税政策の影響からお客さまを守る

当行の主要営業エリアである群馬県・埼玉県の経済状況は、一部に弱さがみられたものの、観光地等への人流の回復や個人消費が下支えとなり、緩やかな持ち直しの動きが続きました。特に、全国有数の温泉地を有する群馬県では、訪日外国人旅行者も増えており、観光産業全体の売上はコロナ前のピークを大きく上回る水準で推移しています。

一方、群馬県は自動車産業が盛んな地域であることから、米国の関税政策の影響を受ける可能性が高く、サプライチェーン全体にマイナスの影響が及ぶことも懸念されています。

金利上昇に伴う機会とリスク

長らく続いたマイナス金利などの金融緩和政策が解除され、2024年7月、2025年1月の二度にわたり政策金利の引き上げが行われ、17年ぶりに「金利のある世界」に回帰したことで、企業活動や家計への影響が顕在化していくことが予想されます。

特に事業者のお客さまについては、経営を取り巻く環境が大きく変化し、課題も多様化してきていることから、お客さまが資金繰りを心配することなく事業に専念できる環境づくりのために、それぞれの状況に応じた最適な支援が必要であると考えています。

当行では、米国関税政策への対応として、顧客企業へのヒアリング調査を実施。「米国関税措置に関する特別相談窓口」を全店に設置したほか、群馬県が主催する「群馬県米国関税対策会議」にも参加するなど、地域のお客さまの事業を守るべく、情報収集と分析、関係者との連携強化を図っています。

現時点でお客さまの事業に目立った影響はみられていませんが、今後とも、地域のお客さまの収益面や賃金・雇用への影響を注視しながら、財務面の支援に限らず、課題解決型の提案を通じた伴走支援で、地域のお客さまの事業継続と持続的成長に貢献してまいります。

金利上昇は、当行のビジネスにとって利ザヤの改善などの機会がある一方で、お客さまの収益悪化による信用コストの増加や預金金利の引き上げによる調達コストの増加などもマイナス要因として想定されます。

変化の激しい環境だからこそ、「TOWAお客様応援活動」を通じたコンサルティング機能の発揮や経営改善・事業再生支援の取組みが非常に重要であり、環境変化に伴うリスクと機会をしっかりと見極めながら、本支店が一体となり集中的な支援を実施してまいります。

中計の基本戦略は順調に進捗

中計で掲げた基本戦略はいずれも順調に進捗しています。基本戦略Ⅰ「TOWAお客様応援活動の強化・深化」では、「真の資金繰り支援」「本業支援」「経営改善・事業再生支援」「資産形成支援」の4つを具体的な施策としており、各施策に一定の成果があったものと評価しています。

「真の資金繰り支援」では、中小企業向け貸出の増加額が目標を大きく上回ったほか、お客さまの課題解決につながる提案件数も目標を達成するなど、日々の活動の成果が数字に表れてきています。併せて、この取組みが若手行員の育成にもつながっていると評価しています。

「本業支援」についても、ビジネスマッチングやM&A支援など、主要なKPIは順調に進捗しており、特に、新たに整備したSLL（サステナビリティ・リンク・ローン）などの環境関連融資のフレームワークや、事業承継にかかるLBO（レバレッジド・バイアウト）などの提案が、今後の成果に結びついてくると考えています。

「経営改善・事業再生支援」においては、営業店と本部（企業支援専担者）が連携し、お客さまの経営改善・事業再生支援に取り組み、信用コストの大幅な抑制を図ることができました。引き続き、外部機関との連携を強化し、伴走支援に取り組んでいきます。

「資産形成支援」については、分業体制構築の過渡期であり、昨年度の実績は低調でしたが、今年度は新しい体制を軌道に乗せることによって、預り資産ビジネスによる収益の増大を図ってまいります。

次に、基本戦略Ⅱ「ビジネスモデルを支える態勢の強化」では、渉外体制の分業化や女性活躍、人的資本投資などに注力してきた結果、業務の専門性が向上し、一人ひとりが活躍できる、働きやすい職場環境の構築も進んできていると実感しています。

渉外体制の分業化については、2024年10月に全店で稼働しました。それまで、営業店における渉外業務は、一人の渉外行員が個人向けのリテール業務から事業者への支援

業務まですべて行っていましたが、「業務の選択と集中」を目的として、事業者支援業務を担う「法人渉外係」と個人の資産形成支援に係る「アセットサポーター」を明確に分ける体制としました。

それぞれの業務に集中して取り組める体制を構築したことで、行員のモチベーションも向上しており、業務体制見直し後のアンケート調査では、90%以上の行員が「働きがいを感じている」と回答しています。今後は、マイホームセンターやローンコールセンターも含めた分業体制を確立し、さらなる業務効率化とモチベーションアップにつなげていきたいと考えています。

女性活躍推進についても、女性管理職の比率が20.6%（2025年3月期実績）と中計目標の22.0%達成に向けて順調に進捗しています。昨今は、女性の支店長や執行役員が誕生するなど、量だけでなく質的な面でも成果がみられています。引き続き女性行員のチャレンジを後押しするよう積極的にキャリア形成の機会を提供していきたいと考えています。

最後に、基本戦略Ⅲ「ローコスト・オペレーションの確立」については、DXの推進と効率的な店舗運営が成果として挙げられます。

お客さま向けには「東和銀行アプリ」の機能充実、法人向けEBサービスの利用促進を図り、行内業務においては生成AIの活用やスマホの導入などを通じて、DXを進めてまいりました。

店舗に関しては、統廃合と営業店のグループ化により、拠点の見直しを進め、効率的な店舗運営に努めてまいりました。併せて、クイックカウンターの導入や行員の多能化など、営業店の生産性を向上させる取組みも軌道に乗り始めています。

お客さまの利便性向上と行員の働きやすい環境を構築するため、引き続き、デジタル化や店舗体制の整備、店舗業務改革を推進していきます。

今年度の課題は「粘着性の高い預金の獲得」

中計初年度の成果の一方で、今年度に積み残した課題としては、「粘着性の高い預金の獲得」が挙げられます。「金利のある世界」に回帰したことで、金融機関にとって預金の重要性が再認識されるようになりました。お客さまの金利選好意識も高まっており、年金や給与振込口座の増加等により粘着性の高い預金を獲得していくことは、当行にと

っても喫緊の課題であると認識しています。今年度は、個人のお客さまが当行と取引したくなるような施策として、金利や手数料の優遇サービス口座である「トクトクとうわ」の推進強化をはじめ、年金受給者向けの懸賞金付定期預金のキャンペーンなど、様々な施策を検討してまいります。

パーパスの浸透に向けて

昨年、中計をスタートするにあたり、パーパス「私たちは、地域のお客さまに寄り添い、ともに豊かな未来を創造します。」を策定しました。これは、全行員の意見を取り入

れながらボトムアップで策定したもので、そのプロセス自体が浸透の第一歩になったと考えています。

その後、パーパスの浸透に向けた取組みとしては、経営



陣が営業店の行員と直接、対話をする機会を設けています。私自身も、入行3年目の若手行員や課長、支店長などと意見交換会を実施したり、私を含めた経営陣全員が営業店を臨店し、パーパス（Purpose）に込めた想いや、経営理念（Mission&Vision）、行動規範（Value）、長期ビジョンなどを含めた企業理念体系について説明し、組織全体で共有する取組みを推進しています。

パーパスの浸透は、行員一人ひとりが「自分は何のために働くのか」「銀行として地域にどう貢献できるか」といっ

2025年度は人的資本やDX関連の先行投資を計画

2025年度も金融環境や国際情勢など、当行やお客さまを取り巻く環境は不確実性が高い状況が続くものと思われま。当行の業績については、足元の政策金利下でも、貸出金や有価証券の利回り上昇の効果などにより、収益性は向上していきと考えています。資金利益や役員取引等利益はいずれも前期比プラスを見込んでいます。

一方、初任給の引き上げやベースアップの実施など、人的資本への投資を拡大するとともに、業務の効率化に向けたデジタル・DX関連投資についても積極的に進めていく予定で、戦略的なコストの増加を見込んでいます。

資本効率の向上と株主還元の充実に取り組む

当行は現在、資本効率の向上と株主還元の充実を重要な経営課題として捉えています。2025年3月期のROEは4.97%と、前年度から改善傾向にはあるものの、依然としてPBRは1倍を下回っており、その改善は急務であると認識しています。

企業価値のさらなる向上に向けては、中計の遂行により、収益力の向上に取り組むとともに、株主・投資家との対話を通じて、資本コストや株価を意識した経営に努め、長期ビジョンの目標であるROE 7%以上の達成に向け、着実に前進していくことが重要だと考えています。

株主還元も重要な施策の一つです。当行はこれまで、公的資金が注入されていた間は、利益剰余金の積み上げを最

長期ビジョン達成へ手応え十分

当行は、長期ビジョンとして、中計の3期分が終了する8年後の2033年3月末にROE7%以上、コア業務純益120億円以上、自己資本比率10%台という数値目標を掲げています。

2025年3月期実績のROE 4.97%、コア業務純益47億円、自己資本比率9.71%であり、目標達成は十分可能であると考えています。

中計の初年度は、取り組んできた施策が、収益基盤の底上げに貢献し、次年度につながる手応えを感じられました。成長の実感により、従業員のモチベーションも向上し、「働

た、自らの存在意義を理解し、自律的に行動する企業文化の醸成につながると考えています。こうした企業文化が根づくことで、当行の持続的成長の原動力になると確信しています。

2025年6月には、パーパス・ブランディングを手がける齊藤三希子氏（エスエムオー株式会社CEO）を社外取締役にお迎えしました。今後は同氏の助言も受けながら、パーパスに基づく行動の実践を全役職員に広げていきたいと思

これらは、行員のモチベーションアップや人財定着、業務の効率化にもつながる中長期的な企業価値向上に必要な不可欠な“投資”と位置づけています。収益とコストのバランスを冷静に見極めながら、単年度の収支にとらわれず、長期ビジョンの実現に向けた布石を着実に打っていく方針です。

2025年度も引き続き、「TOWAお客様応援活動」を中核に据え、お客さまに寄り添う取組みにより、地域やお客さま、当行の未来の創造に全役職員一丸となって取り組んでまいります。

優先とし、十分な株主還元を実施することができませんでした。こうした経緯も踏まえ、2025年3月期の株主還元については、年間配当を当初予定していた30円から5円増配の35円とし、加えて、10億円/170万株を上限とする自己株式の取得も決定しました。配当と自己株式取得を併せた総還元性向は50.57%となり、ようやく株主の皆さまへ報いることができるようになったと考えています。

今後も安定的な配当を継続するとともに、自己株式取得を合わせた総還元性向について30%以上を目安とし、これを維持することで、長期的な企業価値の向上に努めてまいります。

きやすくなった」という声も多く聞かれ、若手行員の定着率もアップしました。現場が主体的に動くようになれば、おのずと業績は上がってくると期待しています。

また、長期ビジョン達成に向けた当行の強みとして、当行が長年にわたり地域で築いてきた「東和新生会」の存在があります。この会は、取引先企業による自発的な会員組織であり、会員企業の相互発展を目的に、経営情報の共有やビジネスマッチングの場を積極的に設けています。2025年3月末現在の会員数は6,295先で、事業性貸出先のうち約

3割にあたるお客さまが会員となっています。今年度、新たに下部組織として若手経営者の会が発足するなど、会員数も増加しており、地域に根差した信頼のネットワークとして、当行の競争力を支える重要な基盤となっています。

そして何より、長期ビジョンの達成のカギを握るのが、お客さまを起点としたビジネスモデル「TOWAお客様応援活動」です。当行は、2012年から「TOWAお客様応援活動」を通じて、本業支援や課題解決支援に取り組んでおり、お客さまとのリレーションの構築により、差別化を図ってきました。その結果、金利競争に巻き込まれることなく、適正な金利を確保することで、当行の貸出金利回りは地銀、第二地銀の平均を上回る水準を維持しています。

「TOWAお客様応援活動」を愚直に推進し、真にお客さまの企業価値向上に資することができれば、8年後の長期ビジョンは前倒しで達成できるのではないかと考えています。

経営トップとして果たすべき役割

私が理想とするのは、誰でも自由に発言でき、上下関係や立場にかかわらずコミュニケーションが活発で、一人ひとりが100%の力を発揮できるような組織です。風通しがよく、心理的安全性のもと、自ら考え、行動を起こす組織をつくるには、まず現場の声を聞くことが大事だと考えています。

私自身、営業店に足を運び、入行3年目の若手行員や課長、支店長などと意見交換会を実施しています。現場で吸い上げた意見や要望のいくつかは、実際の施策としても取り入れており、その後も進捗や成果をモニタリングしながら、改善を重ねて、施策の実効性を高めています。

現場の声を聞き、真の課題を捉え、方向性を明確に示す



その達成を確実なものとするためにも、当行のビジネスモデルを支える態勢の強化が不可欠であり、前述した人的資本の向上とDXの推進が重要になります。

当行は昨年5月に公的資金を完済しましたが、合計350億円を増資等に頼らず、自力で完済に至った一方で、必要な設備投資がこれまで十分にできませんでした。老朽化が進んだ営業店舗の建て替えや、レガシー化した業務システムの更改により着手できるようになったのが昨年のものであり、中計の残り2年でお客さまサービスや行内業務のデジタル化、DX化を徹底して進める方針です。

積極的な機械化関連投資、そして、ベースアップの実施や初任給の引き上げなどは、長期ビジョンの達成に必要な先行投資であり、次の3カ年計画（2027年度～2029年度）、その次の3カ年（2030年度～2032年度）には、コア業務純益の飛躍的な伸びを期待していることを強調しておきます。

ことが、経営トップの仕事です。経営環境が大きく変化する中で、組織全体を同じベクトルで進めていくためには、トップが先頭に立ち、理念や戦略を自ら語り、行動で示すことが不可欠だと考えています。

中計の達成や長期ビジョンの実現に向けて、全行的な一体感がますます重要になっています。経営トップとして、営業店や本部の連携をさらに強化し、組織全体の力を結集していく必要があります。パーパスにある「ともに豊かな未来を創造する」という想いのもと、お客さまや地域の役に立ち、信頼され、お客さまや地域とともに発展する銀行であり続けるために、私自身、率先垂範して、「TOWAお客様応援活動」に取り組んでまいります。

ステークホルダーの皆さまへ

前年に続いて、東和銀行を理解してもらうために、今年も決算説明会を実施しました。機関投資家との関係を構築し、対話を深めるために、IRや統合報告書などを通じた情報発信は、今後も積極的に行ってまいります。

昨年度は、経営の課題の一つであった公的資金を完済した後、新たな中計に取り組み、第1期目となる2025年3月期決算は、計画を大きく上回る実績をあげるなど、順調なスタートを切ることができました。

当行のビジネスモデルは、「TOWAお客様応援活動」を中心として、お客さま、地域、株主、従業員など、あらゆるステークホルダーに価値を提供し、その価値が循環していくことを示しており、価値の源泉は「地域のお客さまの発展」にあります。

当行は今後も、お客さまと当行がともに発展することを最優先とし、すべてのステークホルダーの皆さまの価値の向上につなげてまいりたいと考えております。引き続き、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

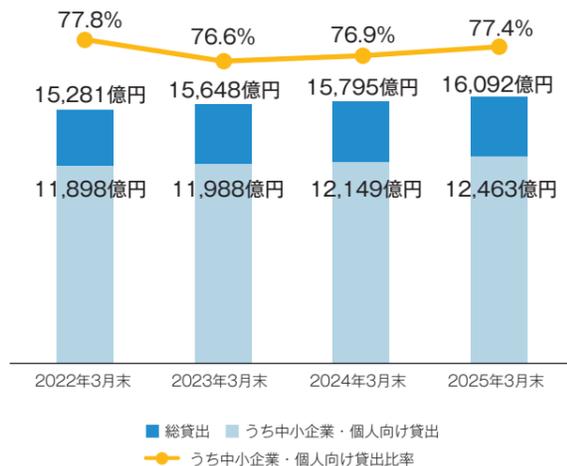
当行の強み

東和銀行の強み（特徴）

強み① 中小企業・個人向け貸出の推移

当行は、地域のお客さまからお預りした大切な預金を、地域の中小企業や個人の皆さまへの貸出に向けています。2025年3月末の総貸出は1兆6,092億円で、そのうち77.4%にあたる1兆2,463億円が中小企業及び個人の皆さまへの貸出となっています。

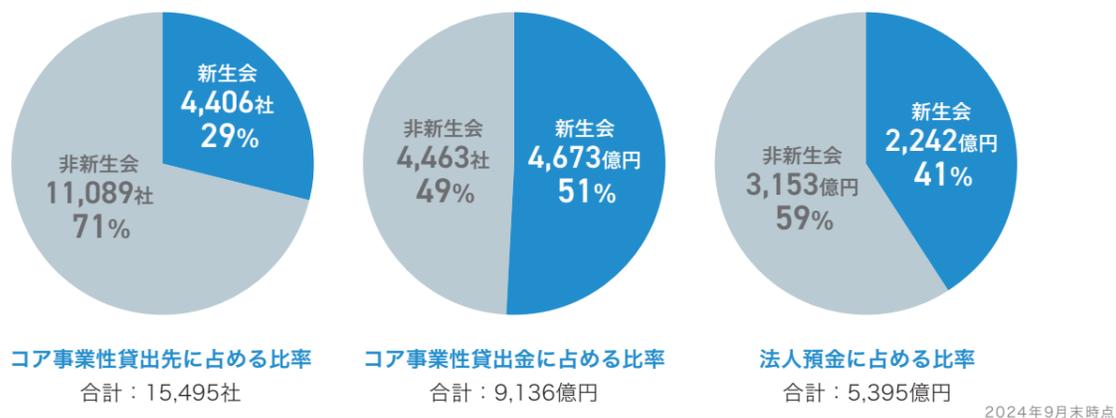
また、都県別の貸出金の割合は、群馬県、埼玉県、東京都がそれぞれ3割程度とバランスよく貸出ができております。



強み② 当行独自の強み — 東和新生会 —

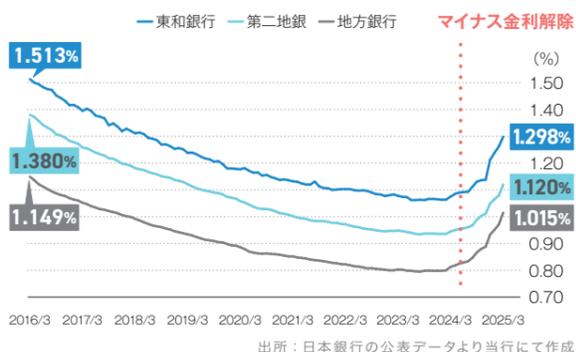
「東和新生会」とは、会員の相互発展を目的として当行のお客さまにより構成されている組織です。当行のコア事業性貸出先約15,000先の内、29%の4,406先が東和新生会の会員企業であり、当行が長きにわたり地域に根づいた活動で築き上げてきた、重要な基盤となっているお客さまです。

- ・会員数：6,202社（内事業性融資先4,406社）
- ・貸出金合計：4,673億円／コア事業性貸出合計9,136億円（51%）
- ・預金合計：2,242億円／法人預金合計5,395億円（41%）



強み③ 貸出金利回りの推移 — TOWAお客様応援活動の効果 —

当行はお客さまの本業支援や課題解決支援を行う「TOWAお客様応援活動」を実践し、お客さまに寄り添い信頼関係を構築することによって、他行との差別化を図っております。その結果、金利競争に巻き込まれることなく、適正な金利を確保することで、当行の貸出金利は地銀、第二地銀平均を上回る状況を維持できております。



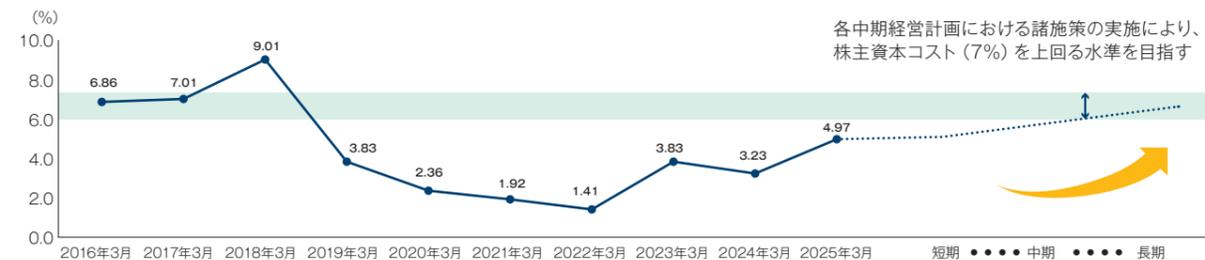
企業価値向上に向けた取組み

企業価値向上に向けた取組み

資本コストや株価を意識した経営を実現していくために、収益力の強化や成長投資と株主還元、及び市場評価を高めるIR活動、中期経営計画における基本戦略を着実に実行してまいります。

改善に向けた目標の設定

当行のROE推移と中長期に目指す水準



PBR改善に向けた取組み

収益力強化

- ・地域を支える中小企業貸出の増加
- ・経営改善・事業再生のコンサルティング機能強化
- ・預り資産残高増加による役務取引増強

期待成長率向上

- ・人的資本・DXなどのシステムへの戦略的な投資と安定した株主還元の継続
- ・投資家・株主との対話の充実と非財務情報の積極的な開示

株主還元方針の策定

当行は、地域のお客さまの信頼にお応えするために、健全経営と内部留保の充実に努めることを前提に、安定的な配当の継続を実施することを基本としており、株主還元の考え方を明確にするため、株主還元方針を策定いたしました。

株主還元方針

親会社株主に帰属する当期純利益に対して、安定的な配当の継続を基本とし、加えて自己株式取得を合わせた総還元性向について、30%以上を目安とします。



※1 2017年10月1日、単元株式数の変更（1,000株⇒100株）実施
 ※2 2016年度、2023年度は、それぞれ10円の記念配当を実施

配当について

当初予想	30円
増配（5/8修正）	+5円
2025年3月期配当	35円

自己株式の取得・消却について

取得期間	2025年5月9日～2026年1月30日まで
取得額	1.7百万株 / 10億円
消却予定	2026年2月27日

社外取締役メッセージ

組織変革を牽引するリーダーシップが不可欠です。

社内に「変わる」という機運を醸成する一端を担えれば幸いです。

PROFILE

プロフィール

社外取締役 丸山 彬

2016年12月 最高裁判所司法研修所修了
丸山法律事務所 副所長（現任）
2023年9月 早稲田大学ビジネスファイナンス研究センター エグゼクティブ
MBA essence（グローバル）修了
2024年6月 当行社外取締役就任（現任）
現在に至る



Q 東和銀行のガバナンスの評価をお聞かせください。

当行のガバナンスは、体制が網羅的に整備され、執行側と監督側とで一定の緊張関係が保たれており、評価できます。また、近年の不祥事件を真摯に受け止め、改善を重ねたことで、より強固なリスク管理体制が構築されてきている印象です。もっとも、こうした仕組みは、導入しただけでは不十分であり、いかに効果的に運用し、機能させるかが大切だと思います。そもそもなぜそれがいいのか、その実効性を担保するにはどうすればいいか、戦略や迅速な執行とのバランスはとれているのかを常に考え、本質を理解したうえで、時代に即して定期的に見直し、実が伴った柔軟な体制に昇華させていくことが今後の課題になると思います。

Q 資本コストや株価を意識した経営の評価をお聞かせください。

これまで公的資金を返済しながら、ステークホルダーに配慮した堅実な守りの経営がされてきた点は評価できます。もっとも、地方銀行は、人口減少に加え、金利が復活するなど依然として厳しい外的環境に晒されています。その中で今後PBRやROEを高めるには、一時的な処置ではなく、競争戦略を再考し、事業自体の選択と集中を行い、収益性や利益率を高めることが不可避と思え、現状維持をベースとした従来のビジネスモデルを効率化させるだけの選択と集中だけでは不十分だと思います。そしてこれをやり遂げるには、視座が広く、対話力を備えた覚悟あるリーダーシップが不可欠であり、そうした人材が育ち又は集まるような組織変革も必須であると思います。さらには、システムやアプリ等を整備し、DXを推し進め、UXを向上させることが急務であると思います。

Q ガバナンスの向上、企業価値向上に向けて、社外取締役としてどう関与していきますか。

現時点で主に2つの役割を考えております。一つ目が、「攻めのガバナンス」です。私は弁護士として金融機関を含め多業種の企業法務（トラブル、不祥事、リスク対応など）を担当しているため、その経験値を活かしたガバナンスを利かせることが一つの期待される役割ですが、他方で経営を過度に縛ればいいとは思っていません。なぜなら、前述したとおり、当行は一定のリスクを伴う攻めが必要なフェーズと思え、その攻めの火種を消さないように戦略とのバランスをみながらガバナンスを利かせる必要があると考えるからです。もちろん、追及すべき箇所は厳しく追及していきますが、最終的には当行が企業価値を向上させるための最善の一手を打つためのガバナンスであることを意識したいと思っております。二つ目が、「靴底を減らす監督」です。当行は、これまで堅固なガバナンス組織体制を築いてきたと思いますが、それ故に硬直的で保守的な印象も見受けられます。年功序列を前提としたピラミッド型組織は、縦割りで、他部門との横連携が弱く、外的環境の変化に対する柔軟さや俊敏さを欠くという短所があり、当行も例外ではないと思います。その点、私は役員の中では最年少で、平素からスタートアップ企業とも絡んでいることから、おそらく役員の中で最もフットワークが軽く、変化に寛容であると自負しております。この特性と社外取締役の立場を存分に生かし、取締役会の場合に限らず、横断的にステークホルダーと対話する等して生の声を収集し、皆様と一緒に汗を流しながら、監督機能をより実効化できればと考えております。加えて、若いエネルギーで組織の風通しをより良くする役割を少しでも担えればと思っております。

Q 東和銀行の課題と期待をお聞かせください。

理念やパーパスを達成するにあたり、ボトルネックの一つは人材不足であると思います。当行に限った話ではないですが、社内に、外部的視点を持ち、事業戦略の策定、新規事業開発、組織変革、DX等の多様な経験を有する人材は多くない印象です。また、当行が、進化を続け、未来は変わるという期待感がなければ、そうした方々は集まってこないと思います。そして、こうした人材が増えない限り、社内変革は進みにくいと思います。もっとも、当行の行員の皆様は、人柄や誠実さに定評があり、その長所を生かして研鑽すれば、自らがそうした求められる人材になれる可能性があると思います。今の時代、リカレント教育や外的人脈を形成する機会はいくらでもあると思いますので、ぜひ、行員の一人一人が、誰かが組織を変えてくれるという認識ではなく、自分自身が明日の当行と地域経済を支えるという熱意をもって、行動を起こし、より一層研鑽を重ねていただくことを期待しております。

Q 取締役会の実効性について評価をお聞かせください。

当行の取締役会は、成長と持続性を担保する最高の意思決定機関として適切に機能していると思いますが、改善の余地はまだあると感じます。私の在籍中に限って言えば、これまでガバナンスの観点の議論は多いですが、未来に向けた成長戦略や事業戦略に関する具体的な議論は少ないと感じます。ガバナンスや社内改革は、成長戦略とセットでバランスを保ちながら議論されるべき事柄と思いますので、今後その辺りの議論がより活発となるよう努めて参ります。取締役会の構成は、適切な専門家が揃っており、また、運営も非常に丁寧かつ配慮されたものと感じます。もっとも、今後は攻め経営という文脈で、もう少しメリハリをつけて重要課題について、より時間を使い本音で話す機会が増えると良いと思います。社外取締役、社外監査役は、経営・執行に対する監督として機能していると思いますが、まだまだ改善の余地があると思います。例えば、より実効的な監督機能を果たすため、社外取締役も監査役のように取締役会で取り上げられる以外の情報にも適宜アプローチしていく必要があると考えています。取締役、監査役に対するトレーニングについては、他の第二地銀と連携したセミナー等が用意されている等、体制が整っていると感じます。もっとも、各トレーニングは各役員自身の責務とも思いますので、引き続き、自主的に研鑽していきたいと思っております。

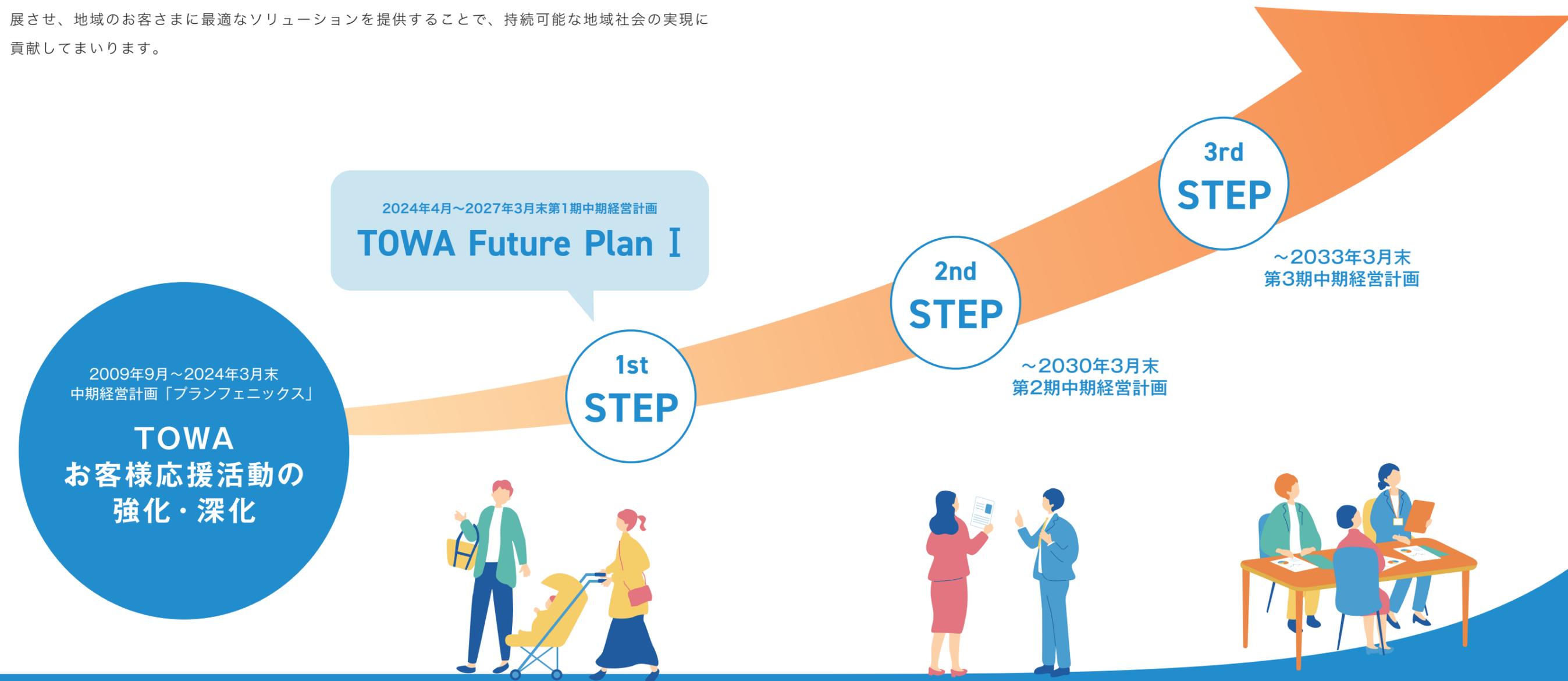
長期ビジョンと 中期経営計画の位置付け

長期ビジョンについて

実現時期：2033年3月末

当行では、2012年より「TOWAお客様応援活動」を開始し、地域のお客さまとの信頼関係を長期にわたって築きながら、多様な支援を行ってきました。コロナ禍を経て2021年には、お客さまが資金繰りを気にせず事業に専念できる環境づくりを目指す「真の資金繰り支援」も加え、活動の強化・深化を図ってまいりました。

現在は、当行のパーパスにもある「ともに豊かな未来を創造する」という想いを、長期ビジョンにおける根幹のテーマとして位置付けています。これまでの「TOWAお客様応援活動」をさらに発展させ、地域のお客さまに最適なソリューションを提供することで、持続可能な地域社会の実現に貢献してまいります。



長期目標

財務KPI	資本効率性 ROE (連結)	収益力 コア業務純益	健全性 自己資本比率
	7%を 上回る水準	120億円 以上	10%台

サステナブル KPI	人的資本	SDGs
---------------	------	------

第1期中期経営計画「TOWA Future Plan I」の概要と進捗について

コンセプト

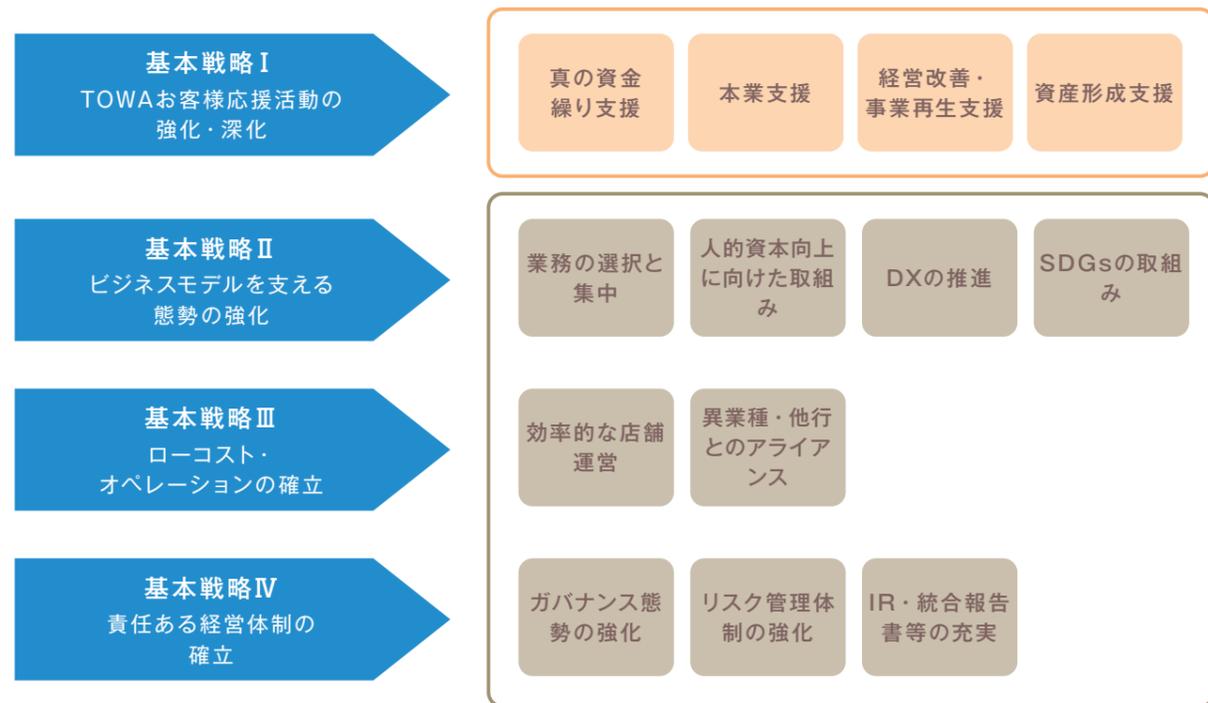
01

お客さまを起点としたビジネスモデル「TOWAお客様応援活動」の実践により、地域のお客さまの持続的な発展に貢献すると共に、当行の企業価値向上を目指します。

02

持続可能な地域社会の実現のため、金融仲介機能を最大限発揮すると共に、「TOWAお客様応援活動」を通じて、様々な社会的課題の解決に取り組みます。また、こうした課題解決を図る人財を育成するために、人的資本向上に向けた取組みを強化します。

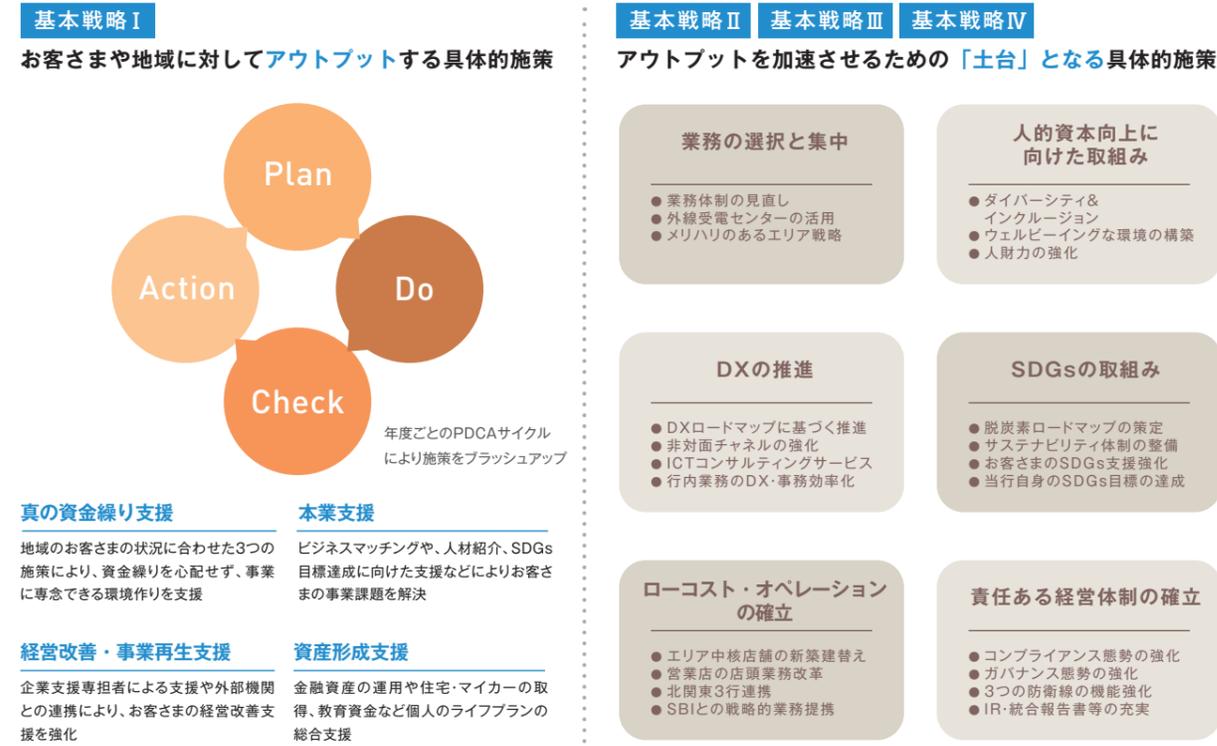
基本戦略



財務KPI	資本効率性	収益力	健全性	業務効率性
2025年3月期実績	ROE(連結) 4.97%	コア業務純益 47億円	自己資本比率 9.71%	OHR 71.8%
中計目標 2027年3月末	3.70%	63億円	8.64%	65.1%

(機械化関連費用を除く)

基本戦略と具体的施策の位置付け



基本戦略とサステナブルKPI

施策項目	主な目的	KPI項目	2025年3月期実績	中計目標 (2024年4月~2027年3月末)
TOWAお客様応援活動	お客さまの売上増加・経費削減等	ビジネスマッチング成立件数(3年間累計)	409件	1,450件
		事業者支援提案件数(3年間累計)	2,175件	6,100件
TOWAお客様応援活動	地域の雇用創出等	人材紹介マッチング案件化件数(3年間累計)	105件	300件
		事業承継・M&A支援件数(3年間累計)	250件	360件
TOWAお客様応援活動	資金繰り安定・財務内容改善	重点支援先の評価目標達成率(最終年度)	51.0%	70.0%
		外部専門機関との連携による経営計画の策定支援件数(3年間累計)	55件	220件
TOWAお客様応援活動	個人保有資産の充実	投資信託残高増加(3年間累計)	11億円	100億円
		住宅ローン実行額(3年間累計)	271億円	770億円

真の資金繰り支援

地域のお客さまの資金繰りに関わる悩みや不安を解消し、事業に専念できる環境を構築してまいります。

サステナブルKPI 2027年3月

重点支援先の 評価目標達成率 (最終年度)*	中小企業貸出 残高増加 (3年間累計)	お客様応援活動による 事業者支援 提案件数(3年間累計)
70.0%以上	300億円	6,100件

※施策における重点支援先の収益改善目標の達成率に、本支店の関与度を加味して算出した評価目標の達成率



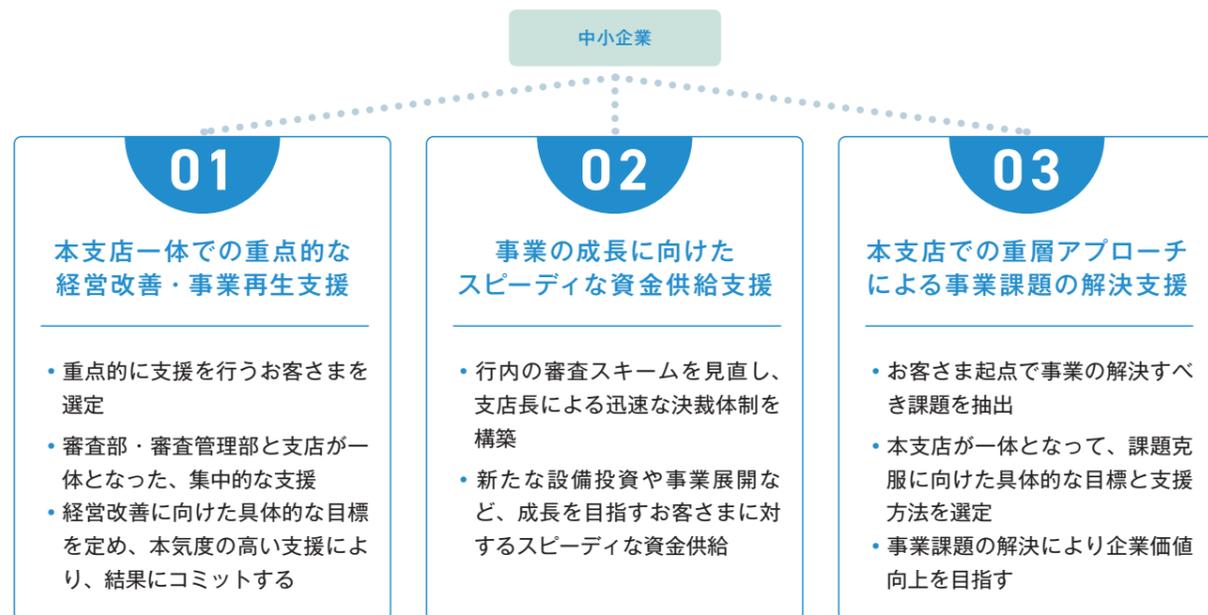
取組方針と機会認識

コロナ禍収束後の環境変化を経て、事業者の中では依然として厳しい状況が続く一方で、さらなる事業展開を進める動きもみられるなど、二極化の傾向が鮮明になっています。また、米国の関税政策やエネルギー価格の高止まり、為替動向など、外部環境に起因する不確実性が高まる中で、事業を取り巻く環境は急速に変化し続けており、事業の状況は複雑化しています。

本施策では、お客さま一人ひとりの状況に応じたきめ細やかな支援を通じて、資金繰りに関わる不安を軽減し、事業に専念できる環境を整備することで、企業価値の向上を図ります。

戦略の概要と体制整備

事業の状況に合わせた**3つ**の支援



各支援とKPI

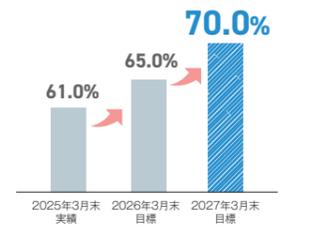
本支店一体での重点的な経営改善・事業再生支援

当行では、重点的な支援が必要なお客さまを「重点支援先」として選定し、年間資金繰り表や事業性評価を活用しながら、審査部・審査管理部と営業店が一体となり、事業者との継続的なコミュニケーションを通じて経営改善に向けた具体的な目標を設定し、実効性の高い支援を進めています。

単なるリファイナンスなどの資金繰り改善策にとどまらず、経営改善計画の策定支援や事業再生に向けた取組みを強化し、お客さまの資金繰りの安定化や収益力の向上を図ってまいりました。2024年度も本部と営業店が連携して伴走支援を徹底することで、信用コストを大幅に抑制するなど、一定の成果を挙げています。

今後も、本支店一体での取組みをさらに進化させ、収益改善目標の達成率に本支店の関与度を加味して算出する独自指標について、2027年3月末までに重点支援先の評価目標達成率70%以上を目指してまいります。

重点支援先の評価目標達成率



事業の成長に向けたスピーディな資金供給支援

金利環境の変化や事業者の成長意欲を踏まえ、地域企業の設備投資や新たな事業展開を後押しするため、支店長への融資決裁権限を一部委譲し、営業店の裁量を拡大してスピーディな対応を強化してきました。2024年度は、現場の提案力と判断力を高め、地域の資金需要を的確に捉えたタイムリーな融資支援を実現しています。

また、審査部内に新設したモニタリング部門を中心に、案件の進捗や対応品質を検証し、顧客理解やコンプライアンスを徹底する体制を強化しました。単にスピードを追求するだけでなく、お客さまの課題解決に寄り添う質の高い資金供給を目指しています。

今後も円滑な金融仲介機能を発揮し、地域企業の持続的成長を支えるため、2027年3月末までに中小企業向け貸出残高の増加累計300億円の目標達成に向けて着実に取り組んでまいります。

中小企業貸出増加額 (億円)



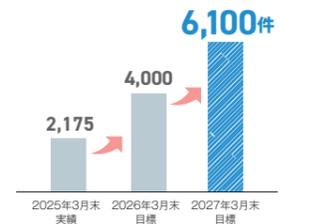
本支店での重層アプローチによる事業課題の解決支援

営業店担当者とお客様応援室が事業者と継続的にコミュニケーションを重ねることで、企業が抱える課題を的確に把握し、具体的な目標や支援方法を共有した上で、本支店一体となって解決支援を進めています。

2024年度は、営業店とお客様応援室が連携を深め、双方の知見を活かした重層的なアプローチを徹底することで、お客さまの課題に即した提案力を高めてきました。

今後も、本業支援によるソリューション提案活動を一層強化し、2027年3月末までに事業者支援提案件数累計6,100件を目指してまいります。

事業者支援提案件数 (件)



行員の声



黒岩代理 審査管理部

営業店での替担当、融資担当を経て、審査管理部代理として活躍

企業の経営改善や事業再生の局面では、資金提供に加えて、課題の本質に迫る支援が欠かせません。審査管理部では、営業店や法人営業部・コンサルティング部と連携し、財務内容や将来性を多角的に検証しながら、再建計画の策定支援に取り組んでいます。

「真の資金繰り支援」では、短期的な資金繰り対応にとどまらず、収益力の改善や財務基盤の健全化に向けた目標をお客さまと共有し、本支店が一体となって取り組む体制を整えています。経営者の意志や事業の強みを丁寧にくみ取り、現実的かつ実行可能な改善プランへと落とし込んでいくプロセスに、やりがいを感じています。

これからも、営業店や関連部と連携を取りながら、地域のお客さまにしっかりと寄り添った支援を行っていきたく考えています。

本業支援

お客さまの本業（売上増加、経費削減、人材採用、DX化などの課題）に対して、本支店が一体となって多様なソリューションを提供してまいります。

サステナブルKPI 2027年3月

ビジネスマッチング 成約件数 (3年間累計)	人材マッチング 案件化件数 (3年間累計)	SDGs宣言書 策定企業数 (3年間累計)	事業承継・M&A 支援件数 (3年間累計)
1,450件	300件	1,800先	360件



取組方針と機会認識

地域企業の発展が、地域における消費や雇用を生み出すことで地域経済の活性化につながり、ひいては当行の収益力の強化につながるの考えのもと、お客さまの企業価値向上を図ってまいります。お客さまの販路拡大を目指すビジネスマッチングやデジタルイノベーション・DX支援、各種補助金申請支援、お客さまと大学との共同開発支援、海外進出支援などの提案により、お客さまの「売上増加」「経営課題の解決」につなげてまいります。

本業支援ソリューション

お客さまの課題・ニーズ

- 販路拡大
- SDGs達成
- 生産性向上
- デジタル化・DX
- 技術開発
- 人材不足
- 海外進出
- 新規事業
- 事業承継
- 経営改善
- 長寿への備え

➔

日常の活動で
お客さまの課題
やニーズ等を
把握・蓄積する

ビジネスマッチング	<ul style="list-style-type: none"> ・当行のお客さま同士をつなぐ行内マッチング ・大手企業とのマッチング ・北関東3行連携を活用したビジネス交流会 ・Webビジネス交流会 他
SDGs支援	<ul style="list-style-type: none"> ・東和SDGs私募債 ・サステナブルファイナンス（SLL、GL等） ・東和SDGs取組支援サービス 他
デジタルイノベーション・DX支援	<ul style="list-style-type: none"> ・TOWA ICTコンサルティングサービス ・東和ビッグアドバンスの活用 他
補助金申請支援	<ul style="list-style-type: none"> ・ものづくり補助金 ・中小企業成長加速補助金
専門人材支援	<ul style="list-style-type: none"> ・新現役交流会の開催 ・プロフェッショナル人材戦略拠点との連携 他
事業承継・M&A支援	<ul style="list-style-type: none"> ・事業承継気づき活動の継続 ・コンサルティング契約締結による重点支援 ・ぐんまの結び目・さいたまの結び目 他
有料職業紹介事業	<ul style="list-style-type: none"> ・先導的人材マッチング事業 ・ハイレベル人材支援 他
地元大学との共同研究開発支援	<ul style="list-style-type: none"> ・群馬大学との連携 ・前橋工科大学との連携 他
海外進出支援	<ul style="list-style-type: none"> ・海外進出支援チームを中心としたサポート ・海外提携銀行・公的機関との連携
創業支援 新規事業支援	<ul style="list-style-type: none"> ・創業スクールの開催 ・日本政策金融公庫との連携 ・各種ファンドの活用 他
経営改善・ 事業再生支援	<ul style="list-style-type: none"> ・審査管理部企業支援室を中心としたサポート ・外部専門機関と連携した経営改善計画策定支援 ・DDSや債権放棄等の抜本的な事業再生 他
資産形成支援	<ul style="list-style-type: none"> ・「長期」「分散」「積立」を基本とした新NISAの推進 ・お客さまの中長期的な金融資産形成支援 ・東和銀行SBIマネープラザ 他

本業支援の具体的な取組み

ビジネスマッチング

● 東和新生会ビジネス交流会

当行では、お客さまの売上拡大を支援するため、ニーズとシーズを結びつけるビジネスマッチングを実施しています。その一環として、東和新生会が主催する「東和新生会ビジネス交流会」を毎年開催しており、多くのお客さまにご参加いただいています。

本交流会は、新生会会員企業を中心に、東和銀行、筑波銀行、栃木銀行の取引先企業や、産官学金連携による多様な企業・団体が出展する“ブース形式”のビジネス交流会です。昨年度は過去最大規模となり、約2,600名が来場し、全285ブースが出展しました。



ビジネス交流会

専門人材支援

● 新現役交流会

当行は関東経済産業局と連携し、専門的な知見と経験を有する大手企業OB（新現役）と、専門人材の確保に課題を抱えるお客さまとのマッチングを目的とした「新現役交流会」を2014年より毎年開催しています。2025年7月に実施した交流会には、参加企業20社、新現役88名が参加しました。



新現役交流会

主な取組みとKPI

ビジネスマッチング

お客さまの販路拡大等に向けた支援として、当行のお客さま同士をつなぐ行内ビジネスマッチングを行っております。支援にあたっては当行独自システムであるリレバンスポートシステムにより各支店間の情報共有を密にし、お客さまのシーズとニーズをスムーズに結び付ける体制としています。



SDGs取組支援

2022年5月から、SDGsに取り組む意思のあるお客さまに、自社の取組状況の把握と評価やSDGs達成に向けた課題の抽出に関するサポートを行うほか、その課題解決に向けた支援を行っております。お客さまのSDGsへの取組支援により、持続可能な地域社会の実現を目指します。



人材マッチング事業

当行は、ハイレベルな経営人材の紹介について、内閣府地方創生推進室が推進する「先導的人材マッチング事業」の間接補助事業者として採択されております。また、態勢面を整備するため人材紹介業務に精通した外部専門人材の登用や、人材紹介業者各社との業務提携などにも取り組んでおります。



事業承継・M&A支援

業務提携する公認会計士や税理士を擁するコンサルティング会社などの外部機関や、事業承継・引継ぎ支援センターなどの公的機関と連携し、事業承継・M&Aの支援に取り組んでおります。さらなる支援が必要な先とは、有償のコンサルティング契約を締結し、外部のコンサルティング会社等と連携して重点的な支援につなげております。



経営改善・事業再生支援

企業支援専担者による支援や外部機関との連携により、お客さまの経営改善支援を強化してまいります。

サステナブルKPI 2027年3月

外部専門機関との連携による
経営計画の策定支援件数
(3年間累計)

220件



取組方針と機会認識

事業を取り巻く環境が大きく変化中、経営状況の厳しいお客さまへの経営改善・事業再生支援により、事業改善等を図ることは、地域経済の発展には重要であり、当行では経営改善・事業再生支援をビジネスモデルである「TOWAお客様応援活動」の柱の一つと位置付けております。審査管理部企業支援室が外部専門機関との連携を図った上で、お客さまの窮境状況や財務内容、事業の将来性などを多角的に検証し、経営改善支援や条件変更、債権放棄やDDS等の抜本的な再生手法の活用などに取り組んでまいります。

具体的戦略と体制整備

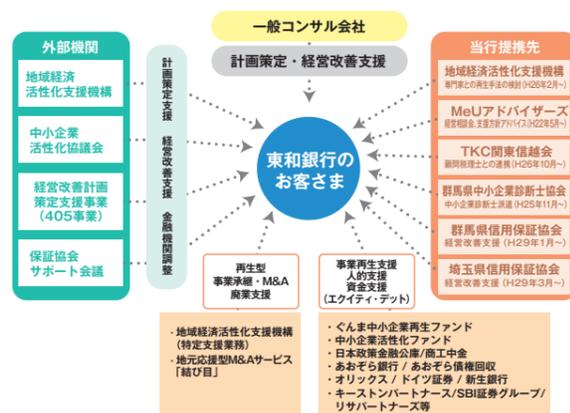
経営改善支援先の選定と集中的な支援

- ・半期ごとに支援先を選定し、集中的に経営改善支援を実施

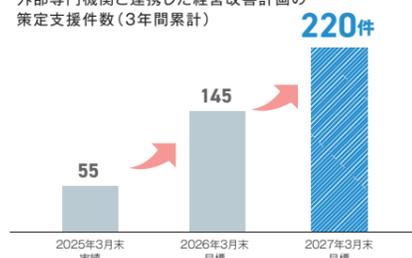
外部機関の活用と支援体制

- ・中小企業活性化協議会、経営サポート会議、その他（REVIC、外部専門家など）の積極的な活用
- ・審査管理部・企業支援室の専担者を営業店へ配置
- ・審査トレーニー制度の充実による支店役席者の再生支援に係る実務能力の向上
- ・「業種別支援の着眼点（金融庁公表）」の活用による行内研修の開催

外部機関と連携した経営改善支援体制



外部専門機関と連携した経営改善計画の
策定支援件数(3年間累計)



重点取組みとKPI

当行では経営状況が厳しく、経営改善支援を必要としている取引先企業に対して円滑な支援を実施するため、営業店に企業支援室の専担者を配置し、お客さまへの支援を強化すると共に、営業店担当者の指導育成・スキル継承にもつなげております。お客さまへの迅速な対応が可能な態勢を整え、早期の対応が重要であるため、積極的に外部機関と連携しながら、経営改善計画の策定支援に重点的に取り組んでいます。

資産形成支援

金融資産の運用では、お客さまの意向に沿った提案でお客さまの利益の最大化を目指すと共に、マイカー購入や住宅取得などライフプランに関連するソリューションをワンストップで提供してまいります。

サステナブルKPI 2027年3月

投資信託 残高増加 (3年間累計)	NISA 口座増加数 (3年間累計)	住宅ローン 実行額 (3年間累計)	無担保ローン 実行額 (3年間累計)
100億円	6,100口座	770億円	160億円



取組方針と機会認識

当行は、地域のお客さまの立場にたち、お客さまに最適な金融商品やサービスを提供し、長期的・安定的な資産形成支援を行っております。お客さまの金融資産の状況や運用ニーズを的確に把握し、最適な運用アドバイスを行う態勢を確立することで投資信託残高の増加を図ると共に、「長期」「分散」「積立」を基本とし、少額から投資できる積立投信等の推進により、資産形成層への支援にも取り組んでまいります。

具体的戦略と体制整備

多様な資産運用ニーズへの対応

- ・お客さまの多様な資産運用ニーズに応えるため、SBIと共同で「東和銀行SBIマネープラザ」を設置し、当行で取り扱いの無い商品にも対応
- ・職域アプローチによる、資産形成層に対する資産運用の提案強化

資産形成支援に特化する東和リテールセンターを設置

- ・資産形成支援に特化するアセットサポーターを配置する東和リテールセンターをぐんまエリア4カ所、首都圏エリア4カ所の計8カ所に設置
- ・業務の専門性を高め、行員のスキルアップを目指すことで、お客さまへの提案・サービスの質を向上
- ・TOWAリテールセンター、マイホームセンター、ローンコールセンターにより、個人のライフプランに関わる支援体制を整備

行員の声



東和リテールセンター
伊藤オフィスマネージャー 個人営業部

投信専任や資産形成プロモーター、預り資産サポート担当を経てリテールセンターオフィスマネージャーとして活躍

資産形成支援は、お客さまの将来に寄り添いながら、長く信頼関係を築いていく仕事だと感じています。リテールセンターでは、営業店と連携しながら、アセットサポーターがお客さま一人ひとりに合わせた提案を行っています。私自身も日々、アセットサポーターと同行し、訪問や面談のサポートを通じて、提案の質を高めるよう努めています。

若手の多いチームですが、お客さまとの対話を重ねる中で、自信や手応えを感じていく姿をそばで見られることは、マネージャーとして何よりのやりがいです。今後もお客さまの不安や疑問に丁寧に向き合いながら、地域の皆さまの安定的な資産形成をしっかりと支えていきたいと思っております。

人的資本向上に向けた取組み

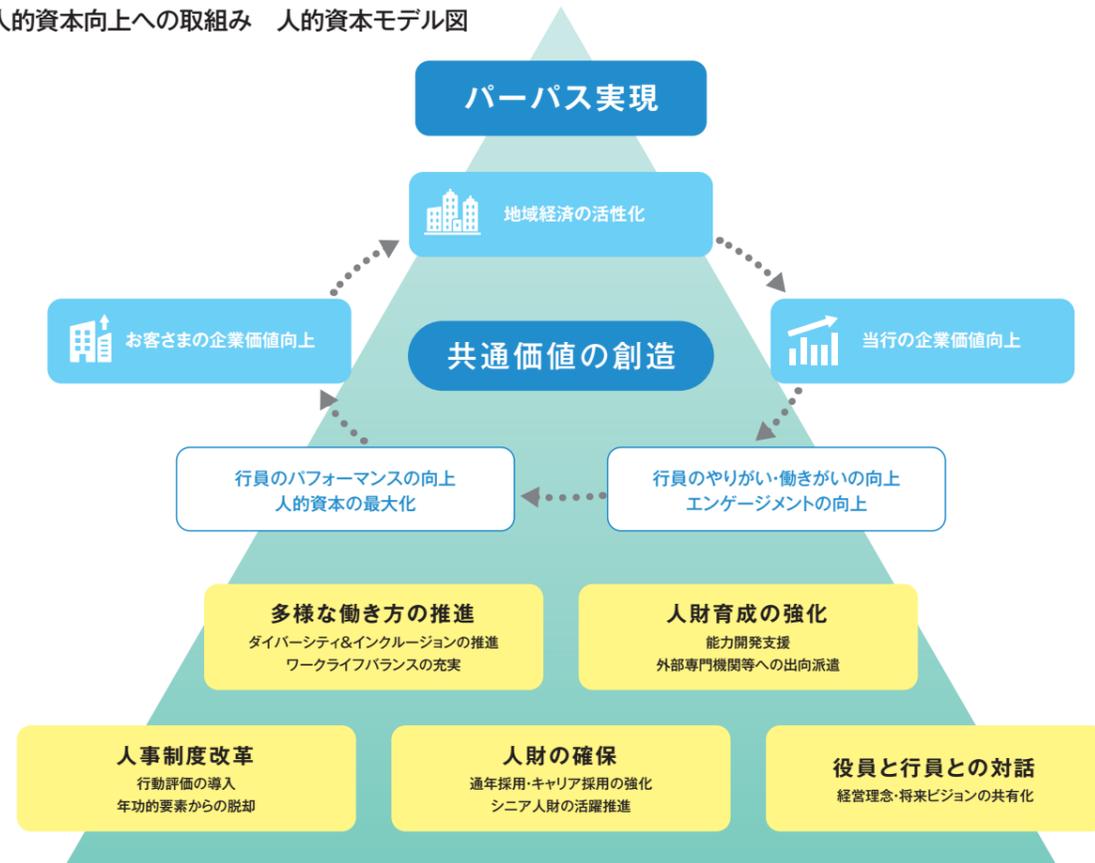


従業員を価値創造の源泉である人的資本として位置付け、人財力を高めると共に、地域で選ばれる金融機関として、地域社会の持続的な発展を目指しています。マーケットや取り巻く環境が移り変わる中、地域のお客さまが抱える課題をいち早く解決し、お客さまに価値あるサービスを提供していくためには、行員一人ひとりの意識や行動の変革が重要となります。当行は、役職員一人ひとりが自ら考え行動し、従業員のパフォーマンス向上や働きがいの向上を目指してまいります。

人財戦略

- ダイバーシティ&インクルージョンの推進やワークライフバランスの充実により多様な働き方を促進
- 外部専門機関等への出向や能力開発支援により人財育成を強化
- 新人事制度の定着を図り、誰もが活躍できる環境を構築
- シニア人財の活躍推進や、通年採用・キャリア採用を強化し、有能な人財を確保
- 役員と行員の対話の機会を設け、パーパスや経営理念、ビジョンを全行員に浸透

● 人的資本向上への取組み 人的資本モデル図



人財戦略における具体的な施策

高度化するお客さまのニーズや課題に対応するため、人財力の強化を図ってまいります。また、女性及びシニア行員が活躍できる環境構築によりダイバーシティ&インクルージョンを目指すほか、従業員エンゲージメントへの取組みを強化することでウェルビーイングな環境を実現してまいります。

ダイバーシティ&インクルージョン

女性の活躍に向けた取組み

2013年度13.0%（70人）であった女性管理職比率は2024年度には20.6%（103人）となっており、この10年間で、女性の活躍は大きく進展しています。人事制度の改定により、全行員が総合職となり、女性行員が今まで以上に上位職位へのチャレンジや活躍領域の拡大に取り組めるようになったことから、積極的に女性のキャリア形成に取り組んでまいります。

推進関連業務を担う女性行員が妊娠した場合の対応

当行ではチャレンジ意欲のある女性を渉外関連部門に積極的に登用すると共に、審査や企画部門等の本部基幹業務に配置しています。2022年4月には、渉外関連業務に従事する女性行員が妊娠した場合に、慣れ親しんだ現所属部署に在籍しながら、体への負担の少ない業務へ変更できる制度を導入しました。



● 女性活躍に関する指標（実績）

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
女性の平均勤続年数	13.2年	13.3年	13.3年
女性管理職比率	19.8%	19.8%	20.6%
女性行員比率	39.8%	40.4%	40.7%

健康経営の取組み

真に価値のある金融サービスの根幹を支えるのは「職員一人ひとりの健康と活力」であるとの考えのもと、「健康経営」を重要な経営戦略のひとつとして位置付けています。頭取を健康経営推進の最高責任者とし、人事部・産業医・保健師・従業員組合等各部門が連携する全行的な体制を整え、健康診断後のフォローやストレスチェック等による心身の健康保持・増進や有給休暇の取得率向上等の職場環境整備に取り組んでいます。

また、2024年度は360度評価を実施し、一層の職場環境の改善に着手しました。さらに2025年度は従業員エンゲージメント調査を実施しており、今後もウェルビーイングな環境を実現して参ります。



健康経営に関連する指標	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
定期健康診断受診率	100%	100%	100%
再検査・精密検査受診率	84.0%	82.8%	83.6%
ストレスチェック受診率	93.2%	95.1%	92.2%



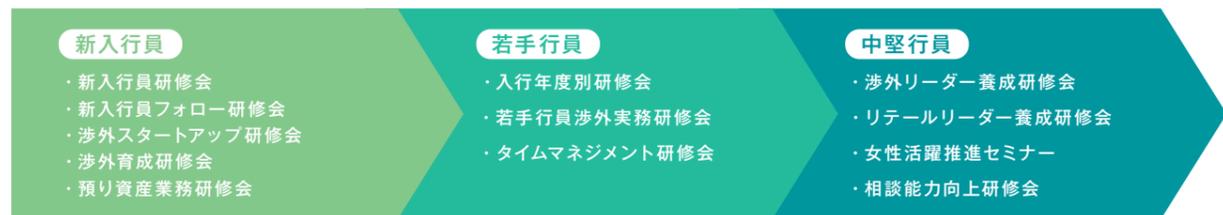
人財力の強化と多様な人財の確保

人財育成

お客様の課題やニーズが高度化・多様化する中、お客様の期待に応えることができるコンサルティング能力を持ち合わせた人財を育成し、ビジネスモデルである「TOWAお客様応援活動」の持続可能性を高めるため、高度資格の取得奨励や専門領域の知識を深めるEラーニング、営業店行員を一定期間本部に派遣するトレーニー制度、外部専門機関への派遣・出向等により、人財力を高める取組みを行ってまいります。

人財育成プログラムに基づく早期育成

お客様が抱える課題をいち早く解決し、お客様に価値あるサービスを提供するため、当行では人財育成プログラムに基づき、階層毎の充実した研修メニューにより行員の早期育成に取り組んでいます。



入行1年目の教育スケジュール



採用手法の多様化

当行では有能な人財を確保するため、採用手法の多様化を図っています。2024年3月からは新卒採用活動においてシステム関連業務や資金運用業務、コンサルティング業務等において活躍が見込まれる、専門的な知識やスキルに精通する学生を専門人財として採用する「専門人財コース」を新設しました。

また、2024年8月からは当行役職員とのつながりを通じ、当行風土にマッチする優秀な人財の確保のため「リファラル採用」も開始しました。



人財の確保

当行は、価値創造の源泉は従業員であるとの考えのもと、積極的に人的資本に投資し、従業員がいきいきと働きがいをもって活躍できる職場環境の整備に取り組んでおります。今後もさらなる人的資本の強化に努め、地域のお客さまの持続的な発展につなげられるよう取り組んでまいります。

● 初任給の引上げ

当行の将来を担う優秀な人財確保を目的に、昨年に引き続き、初任給の引上げを実施しました。

コース	現行	改定後	引き上げ額	
総合職	大学卒	220,000円	255,000円	+35,000円
	短大卒	200,000円	220,000円	+20,000円
総合職 (エリアオプション)	大学卒	210,000円	240,000円	+30,000円
	短大卒	190,000円	205,000円	+15,000円
	高校卒	180,000円	195,000円	+15,000円

● ベースアップの実施

物価上昇等の社会情勢への対応や従業員エンゲージメントの向上を目的として、若手行員を中心とした賃金のベースアップを実施しました。

対象者	全職員	実施内容	平均8.8%程度 (定期昇給を含む)*
-----	-----	------	---------------------

※継続雇用嘱託職員の給与水準の引上げは含んでおりません。

サステナブルKPI	As is	To be
ダイバーシティ&インクルージョン項目	2024年3月 実績	2025年3月 実績
女性管理職比率	19.8%	20.6%
女性の平均勤続年数	13.3年	13.3年
男性育児休業取得率	78.6%	77.8%
ウェルビーイング項目		
男女の賃金差異 (正規労働者ベース)	60.4%	61.3%
有給休暇取得率	76.8%	74.9%
人財育成項目		
高度資格保有者*	43人	45人
脱炭素アドバイザー資格保有者	2人	50人

※高度資格とは、中小企業診断士、FP1級、社労士、税理士、証券アナリスト

DXの推進

DX（デジタル・トランスフォーメーション）に関する各種施策の企画立案・進捗管理等は、顧客支援・システム・企画など各部門のメンバーで組織横断的に構成するDX推進委員会にて検討し、お客さまサービス及び行内業務のDXを進めてまいります。

サステナブルKPI 2027年3月



お客さまサービスのDX

- 非対面チャネルの強化
東和銀行アプリやWEB機能を活用したサービス提供により、お客さまの利便性向上
- ICTコンサルティングサービス
お客さまの業務効率化に向けたDX化をハンズオンにて支援

行内業務のDX・事務効率化

- 経営資源の適正配置
事務フローの抜本的な見直しやAIの活用等により、本支店業務のスリム化
- デジタル人材育成
外部機関を活用した育成、キャリア採用、専門人材コースによる新卒採用の実施、デジタルリテラシー向上のためITパスポート取得を推奨

DXロードマップ



重点取組みとKPI

個人向けアプリ機能充実

東和銀行アプリの機能充実に向けた議論は「DX推進委員会」にて本部各部署で横断的に行っており、順次利便性の向上を図っております。今後も非対面チャネルの強化に向け、アプリの機能充実を図り、お客さまが利用しやすいアプリを目指して機能拡張に努めてまいります。

法人向けダイレクトサービス

インターネットを利用したEBサービス「東和銀行ダイレクトサービス」では残高照会や入金明細照会、資金の振込・振替や総合振込等のサービスが利用頂けます。EB利用の促進はお客さまの利便性と共、行内の業務効率化にも大きく寄与することから、機能改善や各種キャンペーン等により、利用促進を図り、お客さまの取引に占めるEB取引率の向上を図ってまいります。



効率的な店舗運営

効率的な店舗運営のため、店舗体制の整備や店頭業務改革により、効率的な業務運営を図ると共に、行員集約により地域情報・業務スキルの共有を目指してまいります。



店舗体制の整備

- 同一行政区域にある複数店舗同士のグループ化（特化店化）、ランチ・イン・ランチによる店舗集約の実施
- エリア中核店舗の新築建替えの実施（環境配慮型の店舗、ZEB認証の取得）



2024年12月に新装開店した新上尾支店

クイックカウンター導入による営業店業務改革

- クイックカウンター導入によりお客さま自身が行員のサポートにより入出金を行うセミセルフスタイルへ転換
- 2024年12月をもって予定していた50店舗に導入完了
- 事務の本部集中化なども検討し、お客さまの利便性向上と業務効率化を目指す



異業種・他行とのアライアンス

地域のお客さまにメリットのある業務提携や他行とのアライアンスには、積極的に取り組んでまいります。



業務提携の活用

事業承継・M&Aに関する広域連携

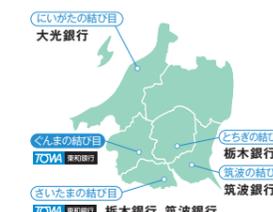
2022年6月に当行は、事業承継に不安を抱える個人事業主や小規模企業に対して、ワンストップでのM&Aを通じた事業承継を目的として、地元応援型M&Aサービス「ぐんまの結び目」を創設しました。当初からの株式会社栃木銀行、株式会社筑波銀行との連携に加え、2024年5月には株式会社大光銀行の「にいがたの結び目」とも連携し、より広域の情報連携に基づいた、お客さまへの提案が可能となっております。

SBIとの戦略的業務提携

2020年10月、当行とSBIグループは、お客さまの企業価値向上による持続的成長や、それを通じた地域経済の持続的発展に貢献することを目的として、戦略的業務提携の強化に関する合意書を締結しました。

共同ファンドの運営によりお客さまへの資本性資金の供給やSBIグループが持つデジタル技術とノウハウの提案など、様々な取組みにつなげてまいります。

広域連携のイメージ図



「ポストコロナ」時代への対応
企業価値の向上による持続的成長
及び、地域経済の持続的発展に貢献

SDGsの推進

「東和銀行SDGs宣言」（2019年4月公表）、「サステナビリティ基本方針」（2022年3月公表）等に基づき、サステナビリティに関するガバナンス体制の整備やお客さまに対する各種施策、当行自身のSDGs達成の取組みなどを進めてまいります。

サステナビリティに関する体制



体制面の整備

- TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に沿った開示を進めると共に、気候変動対応等に関する対応についてのガバナンス体制を整備
- サステナビリティ委員会を原則半期毎、その他必要に応じて随時開催し、課題や施策の進捗状況等について報告、取締役会の助言を受け各種施策の立案に生かす

東和銀行が積極的に取り組むセグメント

01

TOWAお客様応援活動の推進



02

地域社会への貢献



03

従業員の活躍フィールド拡大



お客様応援活動を通じた取組み

- 本業支援による事業拡大、雇用創出、経営合理化等
- ESGに関する本業支援
例) 再生可能エネルギー、障害者雇用等
- SDGs達成に向けた支援
- ESG 地域金融促進事業
- SDGs 私募債
- 事業承継・M&Aによる事業継続
- サステナビリティに関する投融资

東和銀行自身の取組み

- 気候変動への対応
- 地元大学（群馬大学・高崎経済大学等）での講座の開講
- プラチナくるみん 認定の取得
- 健康経営優良法人認定の取得
- ぐんまマラソンのボランティア
- CO₂排出量ネットゼロの達成
- えるぼし認定の取得
- 金融教育への取組み

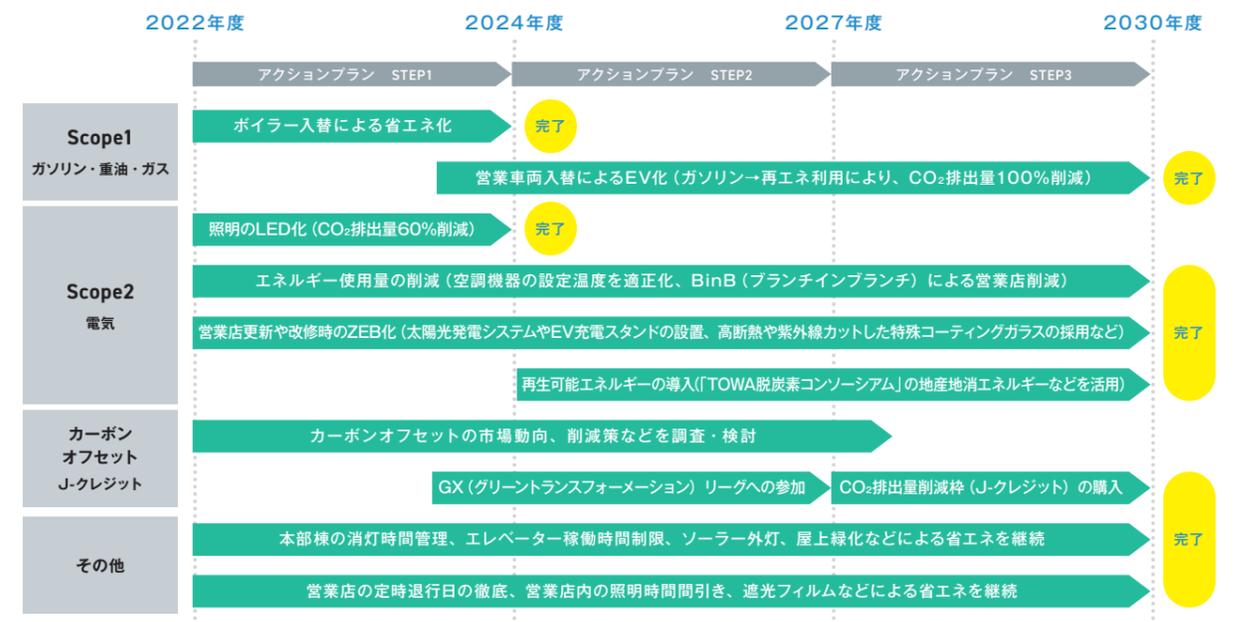
サステナビリティKPI

	As is	To be
	2025年3月末	2031年3月末
気候変動を含むサステナビリティに関連した投融资実績	1,129億円	3,000億円
CO ₂ 排出量の削減目標	44.73%	ネットゼロ

CO₂排出量ネットゼロに向けた「脱炭素ロードマップ」の策定

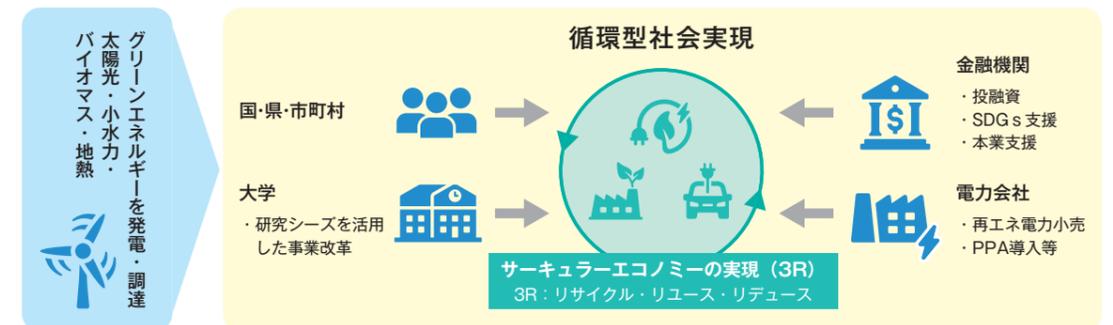
- 温室効果ガス削減のためロードマップを策定し、各種施策を企画しています。
- 気候変動を含むサステナビリティに関連した投融资目標を定め、サステナブルファイナンス推進やエコ住宅や電気自動車取得資金にかかる金利優遇等を通じて達成を目指します。

脱炭素ロードマップ



TOWA脱炭素コンソーシアム

当行が中心となり、2022年2月に脱炭素への取組みを希望するお客さまのサポートを目指し、「TOWA脱炭素コンソーシアム」を立ち上げました。2022年12月には3R（リサイクル・リユース・リデュース）によるサーキュラーエコノミー（循環型経済）の実現や会員企業の脱炭素に関する知見向上を目指した取組みなどを加え、勉強会などを開催しております。2024年度からは、会員向けに企業のCO₂排出量の可視化ツールを提供し、脱炭素経営に向けた支援を加速しております。



「東和銀行SDGs宣言」「東和銀行が積極的に取り組むセグメント」については、下記URL及びHPをご参照ください。

URL : <https://www.towabank.co.jp/whatstowa/sdgs.html>



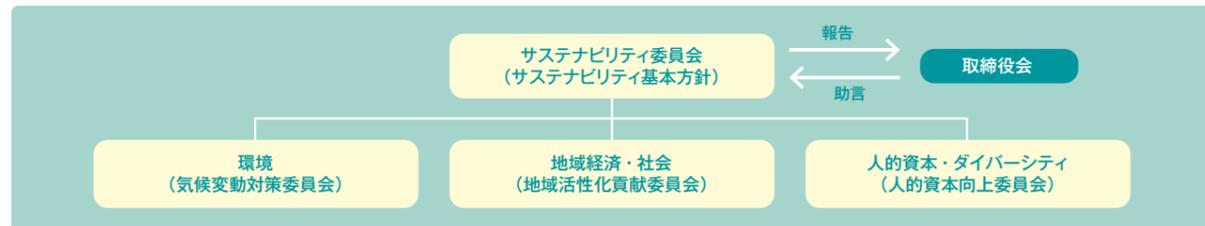
サステナビリティに関する考え方及び取組み 気候変動への

近年、世界的な異常気象や、大規模な自然災害による被害が基大化しており、気候変動に関する対応は、重要な課題となっております。この気候変動への対応は、事業環境や経営そのものに大きな影響を及ぼす要素になりつつあり、当行は気候変動や環境問題への対応強化に向けた取組みとして、2021年10月にTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同を表明しております。

ガバナンス

当行は、TCFD提言に沿った開示を進めると共に、気候変動に関する対応や重要事項をサステナビリティ委員会で協議を行い、その内容を取締役会へ報告する体制を整備しております。

サステナビリティ委員会は、委員長を頭取、副委員長を総合企画部担当役員、委員を常務会出席役員で構成しております。サステナビリティ委員会の下部組織として、気候変動を含む環境分野を「気候変動対策委員会」、地域産業の振興など地域経済・社会分野を「地域活性化貢献委員会」、人財力の強化など人的資本・ダイバーシティ分野を「人的資本向上委員会」で討議を行った上で、サステナビリティ委員会を原則半期毎、その他必要に応じて随時開催し、課題の協議、施策の企画立案などサステナビリティに関する事項について議論を深めております。



戦略

当行は、「東和銀行SDGs宣言」及び「サステナビリティ基本方針」に基づき、お客さまの企業価値の向上や地域経済の活性化、当行の収益力の向上を図る「共通価値の創造」に取り組んでおります。

今後とも、持続可能な社会の実現に向けて、気候変動への対応を含む環境保全を重要な経営課題として位置付けており、機会及びリスクの両面から取組みを進めてまいります。

炭素関連資産

当行の与信残高に占める炭素関連資産のうち電力・エネルギーセクター向けエクスポージャー（※水道事業再生可能エネルギー発電事業を除く）の割合は、2025年3月末時点で**0.28%**となっております。



機会とリスク

区分	想定される影響	時間軸
機会	再生可能エネルギー事業等のグリーンファイナンスや脱炭素・低炭素化への移行を促進するトランジションファイナンスなどに取り組み、地域やお客さまをサポートしてまいります。	短期～長期 (5～30年)
物理的リスク	気候変動による自然災害等の発生により、資産や事業活動に影響を受けるお取引先に対する信用リスクの増大や、当行営業店舗等の被災によるオペレーショナルリスクの発生を想定しております。	中期～長期 (10～30年)
移行リスク	気候関連の規制強化や脱炭素に向けた技術革新の進展等により、事業活動に影響を受けるお取引先に対する信用リスクの増大等を想定しております。	短期～長期 (5～30年)

シナリオ分析

物理的リスクは、気候変動に関する政府間パネル（IPCC）が公表しているシナリオを参照の上、代表的な気候変動シナリオに基づき、2050年までのシナリオ分析を実施しました。分析結果については一定の前提による試算であることから、引き続き、シナリオ分析等の向上及び精緻化に取り組んでまいります。また、移行リスクは国際エネルギー機関（IEA）等が公表しているシナリオを参照するなど、実施方法等を検討してまいります。

対応とTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への取組状況

物理的リスクに関する分析結果

リスク事象	担保不動産毀損額	営業停止による財務影響
シナリオ	IPCC（気候変動に関する政府間パネル）RCP2.6シナリオ（2℃シナリオ）、RCP8.5シナリオ（4℃シナリオ）	
分析対象	不動産担保徴収先（住宅ローン等を除く事業性貸出先の建物）	群馬県、埼玉県を中心とした当行営業地域
分析内容	水災に伴う不動産（建物）担保の損壊による与信関係費用の増加に関する分析	水災に伴う生産及び営業関連施設等の損壊や事業停止による与信関係費用の増加に関する分析
分析期間	2050年までに100年に1度規模の洪水発生による累積損害期待額を算出	
リスク指標	担保毀損による与信コスト	売上減少に伴う債務者区分の悪化による与信コスト
分析結果	4℃シナリオ：最大で16億円の増加	4℃シナリオ：最大で14億円の増加

※1：国土交通省ハザードマップ「治水経済調査マニュアル」に基づき、対象物件の浸水深を計測し、浸水深に応じた被害額を算出。
 ※2：IPCCとは、人為起源による気候変動、影響、適応及び緩和方策に関し、科学的、技術的、社会経済学的な見地から包括的な評価を行うことを目的として、国連環境計画（UNEP）と世界気象機関（WMO）により設立された組織。
 ※3：RCPとは、代表温度経路シナリオのことで概要は以下の通り。

シナリオ名	シナリオ概要
RCP2.6	将来の気温上昇を2℃以下に抑えるという目標のもとに開発された排出量の最も低いシナリオ
RCP8.5	2100年におけるGHG（温室効果ガス）排出量の最大排出量に相当するシナリオ

リスク管理

気候変動に関連するリスクを当行の事業・財務に影響を及ぼす重要なリスクとして認識し、当行における「リスク管理の基本方針」に基づいて管理する体制の構築に努めてまいります。

気候変動対策及び持続可能な社会実現の観点から、環境や社会に対して影響を与える可能性のある投融資について、「サステナビリティに配慮した投融資の基本方針」を策定しております。

指標と目標

当行は、温室効果ガス削減への取組強化のため、「TOWA脱炭素コンソーシアム」による地産地消のグリーンエネルギー等を活用し、CO₂排出量の削減目標として2030年度までにCO₂排出量ネットゼロを目指してまいります。

CO₂排出量の削減目標と実績

CO ₂ 排出量削減 (2013年度比較)	目標	2025年3月末
2030年度 (2031年3月末)	ネットゼロ	3,357tCO ₂ (削減率44.73%)

※省エネ法の定期報告書に準拠して集計したScope1（直接的排出）、Scope2（間接的排出）基準 2013年実績（基準年）：6,074（t-CO₂）⇒ 2025年3月末：3,357（t-CO₂）。

気候変動を含むサステナビリティに関連した投融資目標

投融資実行額累計	目標	2025年3月末
2030年度 (2031年3月末)	3,000億円	1,129億円

「サステナビリティ基本方針」、「サステナビリティに配慮した投融資の基本方針」については、下記URL及びHPをご参照ください。

URL：<https://www.towabank.co.jp/whatsnew/sus.pdf>



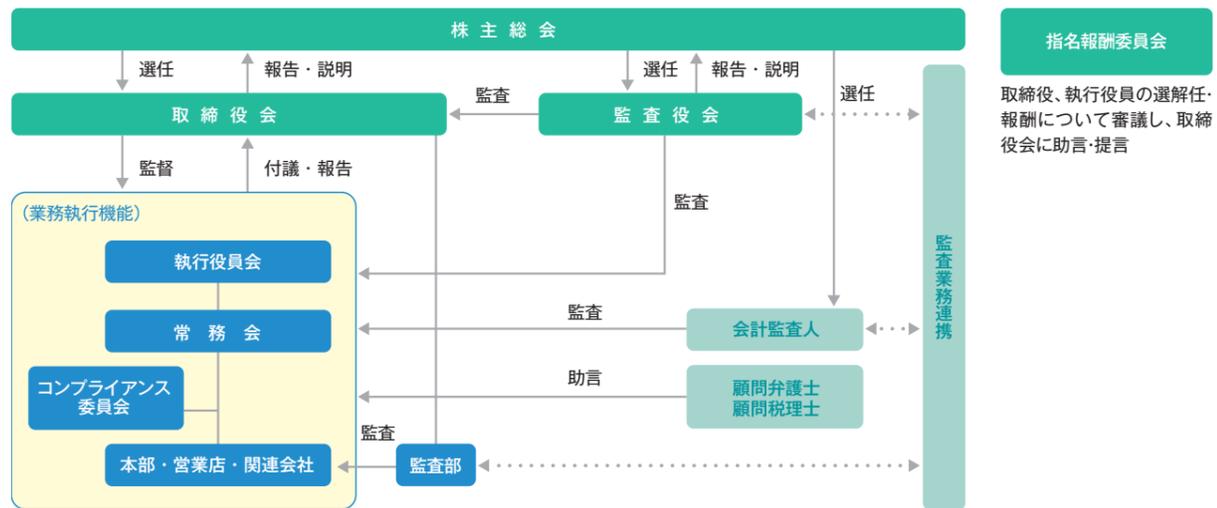
コーポレートガバナンス

当行では、2024年4月からスタートした新中期経営計画「TOWA Future Plan I」に基づき、「真の資金繰り支援」及び「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、地域のお客さまの持続的な発展に貢献すると共に、当行の企業価値向上を目指しております。また、サステナブルな地域社会の実現のため、金融仲介機能を最大限発揮すると共に、「TOWAお客様応援活動」を通じて、様々な社会課題の解決に取り組みます。こうした課題解決を図る人財を育成するために、人的資本向上に向けた取組みを強化すると共に、ビジネスモデルを支える態勢として、コーポレート・ガバナンスの強化を重要課題の一つと捉え、当行の継続的な企業価値の向上に努めております。

当行は監査役会設置会社制度を採用しており、4名の監査役を選任しております。監査役の4名は、当行での業務経験豊富な常勤監査役2名、また公認会計士と税理士による社外監査役2名で構成されております。取締役会には監査役全員が、常務会には常勤監査役が出席し、意思決定のプロセスならびに業務執行状況の経営監視を行い、監査の透明性及び実効性が確保され、経営監視機能が十分に発揮されているものと判断しております。

社外取締役については、公平・公正な立場から経営、業務執行に対する適切な提言を頂くことにより、意思決定プロセスの透明性と適切性を確保するため、2007年6月から1名、2010年6月から2名、2020年6月から3名を選任しており、現在3名とも独立社外取締役となっております。

コーポレートガバナンス体制図



機関の内容

取締役会

取締役については、2007年10月に、役員の倫理基準となる「役員倫理規程」を制定すると共に、2007年11月に、取締役会での発言は全員対等である旨の「取締役業務執行宣言」を宣言し、2008年6月の定時株主総会で任期を2年から1年に短縮しております。取締役7名のうち独立社外取締役を3名(うち女性1名)選任し、公平・公正な立場から経営、業務執行に対する適切な提言を頂き、取締役会における意思決定プロセスの透明性と適切性の確保に努めております。

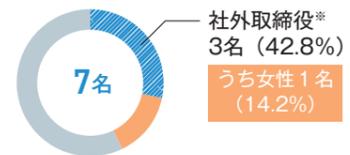
監査役会

監査役については、独立性の確保が必要であることから、臆することなく適切に取締役会に意見できる役員経験者や社外の第三者を含めて、現在、法定員数を上回る4名(社外監査役2名うち女性1名)を選任しております。社外監査役2名のうち1名は財務・会計に識見を有している公認会計士を、もう1名は企業会計実務に精通した税理士を選任しております。

監査役は、取締役会・常務会等に出席し必要に応じて意見を述べることや、各種決裁文書を閲覧・検証するなど、会計監査のみならず業務監査を的確に実施し経営の監視・牽制機能の発揮に努めております。

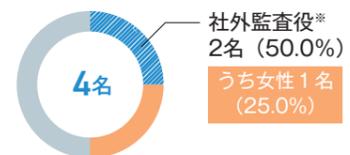
また、監査役の経営監視態勢の強化を図るため、監査役室を設置し、監査役補助員を1名配置しているほか、監査役の員数が欠けた場合に備え、2012年度から補欠監査役を選任しております。

取締役会の構成



※社外取締役はすべて独立社外取締役

監査役会の構成



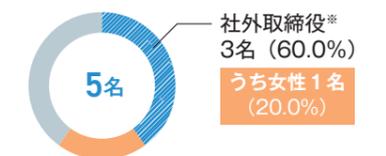
※社外監査役はすべて独立社外監査役

指名報酬委員会

当行は、取締役、執行役員等の指名・報酬に関する手続きの公正性・透明性・客観性の強化を図るため、取締役会の諮問委員会として社外取締役(3名)及び代表権のある取締役(2名)で構成する「指名報酬委員会」を設置しております。

指名報酬委員会は、独立社外取締役が議長である委員長を務め、独立社外取締役が過半数を占め、独立性・客観性を高めております。また、指名報酬委員会の権限・役割は取締役(社外を含む)、執行役員等の選任・解任に関する事項、代表取締役の選定・解職に関する事項、取締役(社外を含む)、執行役員等の報酬(ストックオプションを含む)に関する事項等について審議を行っております。

指名報酬委員会の構成



※社外取締役はすべて独立社外取締役

執行役員会

経営の監視・監督機能と業務執行機能との役割分担を明確化し、意思決定の迅速化、経営の効率化を図るため執行役員制度を導入しております。これにより、取締役会は、経営の意思決定と業務執行の監督に専念できる体制となっております。

常務会

取締役の職務の執行が効率的に行われるよう、取締役会の下に業務執行機関として常務会を置き、各業務の分掌並びに事業毎の職務執行権限の定めに従って適時・適正な業務執行を行っております。

内部統制システムの整備状況

当行では、取締役会が業務執行を決定し取締役の職務の執行を監督します。取締役の職務の執行が効率的に行われるよう、取締役会の下に業務執行機関として執行役員会、常務会を置いております。監査役は、取締役会、執行役員会、常務会、支店長会議等、経営の重要会議や報告会に出席し、意見・具申できることとしております。

子会社においても、業務の決定及び執行に関する適正を確保するため、取締役会と監査役を設置しております。監査部は、業務運営が業務分掌及び職務権限に従って適正に行われるよう、独立した立場から監査を実施し、子会社に対しても、独立した立場から監査を実施しております。

内部監査及び監査役監査の状況

当行では、監査部による監査を通して、内部管理体制の強化を図り銀行組織の機能の充実を図っております。監査部は、営業店監査担当9名、本部監査担当9名の体制をとり、各部門のコンプライアンス遵守状況やリスクに関する管理状況等について、諸法令や行内規程等との整合性や有効性を検証すると共に、業務活動や運営、マネジメント等が正しく収益を上げる態勢になっているかを、経営目線を持って検証・評価し、その状況を取締役会に報告しております。監査役、会計監査人、内部監査部門は、情報交換、意見交換を随時実施する中で、相互の連携を深め監査の実効性確保に努めております。

会計監査の状況

業務を遂行した所属する監査法人名は以下の通りです。

所属する監査法人名

PwC Japan有限責任監査法人

当行の会計監査業務に係る補助者は、公認会計士4名、その他14名であります。

コーポレートガバナンス

取締役及び監査役のスキルマトリックス一覧

	氏名	経験・専門性									
		企業経営/ 経営戦略	法務/ コンプライアンス	リスク 管理	財務/ 会計	営業	企業審査/ 経営改善	市場運用	人事・ 総務/ 人財開発	IT/ デジタル	ESG/ サステナ ビリティ
取締役	江原 洋	●	●	●	●	●	●		●		
	北爪 功	●		●		●	●		●		●
	鈴木 信一郎	●				●		●		●	
	岡部 晋	●		●	●	●			●		●
	水口 剛 <small>社外 独立</small>	●	●		●				●		●
	丸山 彬 <small>社外 独立</small>	●	●	●			●				
	齋藤 三希子 <small>社外 独立</small>	●		●		●			●		●
監査役	櫻井 裕之	●	●	●		●	●		●	●	
	櫻田 宣之	●	●	●		●	●				
	加藤 真一 <small>社外 独立</small>	●			●		●		●		
	齋藤 純子 <small>社外 独立</small>	●			●		●		●		

※上記一覧表は、取締役及び監査役が有するすべての経験・専門性を表すものではありません。

社外役員の選任理由及び期待される役割の概要

氏名	選任の理由
社外取締役 水口 剛	高崎経済大学の学長を務めており、環境省グリーンファイナンス検討会座長、金融庁サステナブルファイナンス有識者会議座長、インパクトコンソーシアム会長を務めるなど、豊富な経験と幅広い識見を有しております。特にこうした専門的な経験や知見から様々な助言・課題提起を行い、取締役会における意思決定機能や監督機能の実効性の強化に貢献し、適切な役割を期待できるものと判断し、社外取締役に選任いたしました。なお、同氏は社外役員以外の方法で直接企業の経営に関与した経験はありませんが、上記理由により社外取締役としてその職務を適切に遂行できると判断しております。
社外取締役 丸山 彬	弁護士として高い見識及び法務全般に関する専門的知見を有しております。特に、企業法務、金融法務に関しては、専門的知見により幅広く活躍しております。こうした観点から様々な助言・課題提起を行い、取締役会における意思決定機能や監督機能の実効性の強化に貢献し、適切な役割を期待できるものと判断し、社外取締役に選任いたしました。なお、同氏は直接企業の経営に関与した経験はありませんが、上記理由により社外取締役としてその職務を適切に遂行できると判断しております。
社外取締役 齋藤 三希子	ブランド・コンサルティング会社の経営者として豊富なビジネス経験を持ち、特に、「パーパス」を起点とした「パーパス・ブランディング」に関しては専門的な知見を有しております。こうした知見を活かして会社経営者の観点から様々な助言・課題提起を行い、取締役会における意思決定機能や監督機能の実効性の強化に貢献し、適切な役割を期待できるものと判断し、社外取締役に選任いたしました。
社外監査役 加藤 真一	公認会計士として経営全般における豊富な経験と幅広い識見を有しております。こうした経験や識見を引き続き当行の経営の監査に活かしていただくため、社外監査役に選任しております。
社外監査役 齋藤 純子	国税局の要職を務め、豊富な経験、幅広い識見を有しております。また、税理士として企業会計実務にも精通しており、こうした経験や識見を当行の経営の監査に活かして頂くため、社外監査役に選任いたしました。なお、同氏は社外役員以外の方法で直接企業の経営に関与した経験はありませんが、上記理由により社外監査役としてその職務を適切に遂行できると判断しております。

取締役会の実効性評価 実施時期：2025年3月

当行では、取締役会の機能が適切に機能しているかを検証し、問題点の改善を図ることで実効性をさらに高めていくことを目的として取締役会実効性評価アンケートを実施しております。

実効性評価アンケートは、取締役及び監査役全員を対象として心理的安全性を確保するため無記名方式のアンケートとしております。結果については分析・評価を行った上で取締役会に報告し、改善に向けた議論につなげております。

実施時期	アンケート項目	
2025年3月	①取締役会の構成について	4項目
	②取締役会の運営について	15項目
	③取締役会におけるガバナンスについて	5項目
	④総論	1項目

2024年度取締役会実効性評価アンケートの主な意見

- 以前にも増して議論が充実してきている。
- 戦略的議論の頻度をより増やしていくことが重要である。
- 各役員が取締役、監査役としてスキルアップを行っていく必要がある。
- 取締役会のさらなる機能強化に向けて、取締役会外における役員相互のコミュニケーションの機会を今まで以上に増やすべきである。

役員の報酬制度

取締役の報酬は1988年6月29日開催の第83回定時株主総会で決議された限度額25百万円(月額)と定めております。また、ストック・オプションの報酬額として取締役(社外取締役を除く)に対して2021年6月24日開催の第116回定時株主総会で決議された年額60百万円の範囲内と定めております。

2024年度の報酬等の内容は、社外取締役を除く取締役5名126百万円であり、ストック・オプション費用23百万円が含まれております。

「取締役の報酬に関する方針」について

- 取締役の個人別報酬等(非金銭報酬を除く)の額の決定に関する方針に基づき取締役の固定報酬は、役割や責任に応じて決定する。固定報酬は月次で支給する。
- 非金銭報酬(株式報酬型ストック・オプション)は社外取締役を除く取締役に割り当てる。新株予約権個数は役職位別の配分とする。
- 固定報酬と株式報酬型ストック・オプションの割合について固定報酬は一定であるが、株式報酬型ストック・オプションである非金銭報酬は、割当日において算定された公正価額を基準として決定する。固定報酬は約8割、株式報酬型ストック・オプションは約2割を目安とする。
- 個人別の報酬等の内容についての決定に関する事項及び個人別報酬(ストック・オプションを含む)に関する事項は、社外取締役及び代表権のある取締役に構成された指名報酬委員会で審議し、取締役会で決定する。

ストック・オプション

取締役(社外取締役を除く)及び執行役員に対しては、その報酬と企業価値を反映した株価などの連動性を高めることによって、当該役員の中長期的な業績の向上と企業価値向上に対する貢献意欲を高め、企業価値の持続的発展を意識した株主重視の経営を推進するため導入したものです。一方、社外取締役や監査役については取締役(社外取締役を除く)や執行役員の職務執行の監督を行うことを通じて企業価値の向上に貢献すると考えることから、その貢献を直接に株価に関連づけることは困難であると判断し、対象から外しております。

コーポレートガバナンス

役員一覧

(2025年00月00日現在)



代表取締役頭取執行役員
江原 洋



代表取締役副頭取執行役員
北爪 功



取締役（社外取締役）
齊藤 三希子
重要な兼職
エスエムオー株式会社 代表取締役
株式会社バルカー 社外取締役
株式会社ハイデイ日高 社外取締役



常勤監査役
櫻井 裕之



取締役専務執行役員
鈴木 信一郎



取締役常務執行役員
岡部 晋
重要な兼職
東和カード株式会社 取締役
東和リース株式会社 取締役



常勤監査役
櫻田 宣之



監査役（社外監査役）
加藤 真一
重要な兼職
税理士法人加藤会計事務所 代表社員
カネコ種苗株式会社 社外監査役（公認会計士）



取締役（社外取締役）
水口 剛
重要な兼職
高崎経済大学 学長・副理事長



取締役（社外取締役）
丸山 彬
重要な兼職
丸山法律事務所 副所長
(弁護士)



監査役（社外監査役）
齋藤 純子
重要な兼職
齋藤純子税理士事務所 代表
(税理士)

執行役員

- 常務執行役員 **和佐田 高久**
- 常務執行役員 **石関 達也**
- 常務執行役員（高崎支店長兼高崎南支店長 委嘱）**飯島 裕司**
- 常務執行役員（資金運用部長 委嘱）**土方 正彦**
- 執行役員（事務統括システム部長兼金融犯罪対策部長 委嘱）**佐藤 敬史**
- 執行役員（本店営業部長兼新前橋支店長 委嘱）**松本 政治**
- 執行役員（太田支店長兼荻川支店長兼高林支店長 委嘱）**眞下 尚磯**
- 執行役員（浦和支店長 委嘱 埼玉県統括）**秋元 秀明**
- 執行役員（監査部長 委嘱）**岩崎 規子**

リスク管理

金融を取り巻く環境は、デジタル化の進展や規制強化、気候変動リスクの顕在化等により、一層複雑化・多様化しております。

これに伴い、金融機関は従来のリスクに加え、新たなリスクへの対応も求められております。

当行では、リスク管理を経営における重要課題と位置付け、内包するリスクをよりの確に把握し管理するため、体制の整備・向上に努めております。

総合的リスク管理体制

当行は業務の健全性と適切性を確保することに加え、全行的な観点から、リスクを個別に管理するだけでなく、それぞれのリスクを総合的に把握し一元管理することが必要不可欠であると考え、総合企画部を各部署のリスク管理統括部署として位置付け、リスク管理体制の充実を図っております。また、統合リスク管理部を統合リスク管理統括部署とし、信用リスク・市場関連リスク等のさらなるリスク管理体制の強化に努めております。

内部監査体制

監査部（内部監査部門）を、本部各部・営業店・連結対象子会社に対して牽制機能が働くよう独立した組織とし、各部門のリスク管理状況等を把握した上、リスクの種類・程度に応じて、頻度・深度に配慮した監査を行い、効果的かつ実効性ある内部監査に努めております。

監査部は、監査で指摘した重要事項について遅滞なく取締役会に報告すると共に、指摘事項の改善状況を的確にフォローしております。

さらに、営業店では毎月自店検査を励行し、相互牽制による事務管理の適正化と事務処理水準の向上、事故防止体制の確立に努めております。

●各種リスクについて管理体制の強化を図る

項目	具体的な施策
総合的リスク管理	資本配賦運営による適切なリスク・コントロールの実施
	ストレス・テストの活用による経営対応能力の強化
信用リスク管理	信用リスク管理の強化と与信ポートフォリオの質の向上
	営業店の審査能力向上と2線部門によるモニタリング、牽制機能の強化
市場リスク管理	金融正常化を見据えた適切な金利リスクとポートフォリオ管理の実施
オペレーショナルリスク管理	コンプライアンス・リスク ・金融商品販売に係わるコンプライアンス態勢の強化 ・リスクベース・アプローチによるマネロン・テロ資金供与対策の強化 (AIスコアリングシステムの導入による継続的顧客管理の高度化など)
	サイバーセキュリティ・リスク ・マルウェア・不正アクセス対策の強化
	気候変動リスク ・定量的な気候変動リスクの把握と適切な情報開示

●3つの防衛線（営業店、2線部署、監査部）の機能強化

審査体制

当行は、従来から本支店一体となって厳格な審査・管理を進めてまいりました。特に各営業店における審査能力を高めるために、営業店行員を対象に融資実践研修や審査トレーナー研修を実施しております。また、本部における審査は、審査部、審査管理部により厳格な審査を行っております。さらに「企業支援室」では、取引先企業の経営改善指導を行い、企業の財務内容の健全化を図っております。

ALM

金利リスクをはじめ、各種市場性リスクの極小化により安定した収益確保を目指すため、ALM（資産・負債総合管理）を導入しております。資産・負債を総合的に管理すると共に、資金の運用と調達から生ずるリスク等の管理を行い、収益の最大化とリスクの最小化、適正な流動性の確保を図っております。

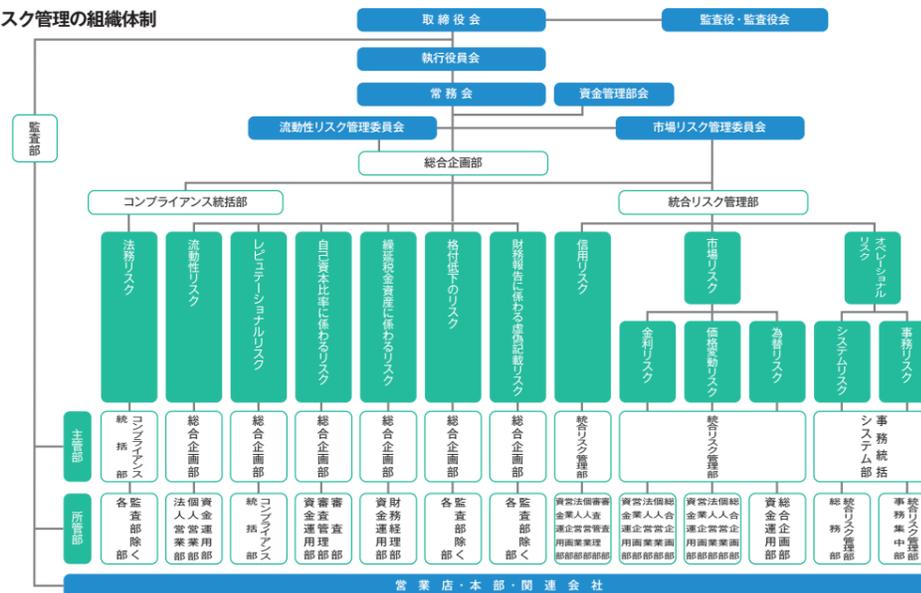
また、信用リスクや市場リスク等、様々なリスクを統一的手法で統合的に捉え、経営体力に見合ったリスク制御による健全性の確保と、リスク調整後収益に基づいた経営管理による収益性や効率性の向上を目指し、引き続きALMの充実に努めてまいります。

サイバーセキュリティリスクへの対応

定期的なサイバーセキュリティ演習への参加やシステム診断を実施する等、サイバーセキュリティ対策の強化に取り組んでおります。

また、訓練・研修等の継続的な実施により全役職員のサイバーセキュリティに関するリテラシー向上に努めております。

リスク管理の組織体制



各リスクの解説

- **法務リスク**
法令等に抵触することにより、有形無形の損失を被るリスク
- **流動性リスク**
・ **資金繰りリスク**
金融機関の財務内容の悪化等により必要な資金が確保できなくなり、資金繰りがつかなくなる場合や、資金の確保に通常よりも著しく高い金利での資金調達を余儀なくされることにより損失を被るリスク
・ **市場流動性リスク**
市場の混乱等により市場において取引ができなかったり、通常よりも著しく不利な価格での取引を余儀なくされることにより損失を被るリスク
- **オペレーショナルリスク**
内部プロセス・人・システムが不適切であること若しくは機能しないこと、または外的事象が生起することから生じる損失に係るリスク
- **システムリスク**
コンピュータシステムのダウンまたは誤作動等、システムの不備に伴い有形無形の損失を被るリスク、及びコンピュータが不正に使用されることにより有形無形の損失を被るリスク
- **事務リスク**
役員・職員が正確な事務を怠りあるいは事故・不正等を起こすことにより有形無形の損失を被るリスク
- **レピュテーションリスク**
マスコミ報道、市場関係者間の評判、トラブル、インターネット掲示板への書き込み等がきっかけとなり、評判が悪化し、信用が失墜することにより有形無形の損失を被るリスク
- **自己資本比率に係るリスク**
自己資本比率が要求される水準を下回った場合に、金融庁長官から業務の全部または一部の停止等を含む様々な命令を受け、業務遂行に支障をきたすリスク
- **繰延税金資産に係るリスク**
将来の課税所得の予測に基づいて繰延税金資産の一部または全部の回収ができないと判断される場合に、繰延税金資産が減額され、その結果、業績等に悪影響を及ぼすリスク
- **格付低下のリスク**
格付機関により格付が引き下げられた場合に、市場取引において、不利な条件での取引を余儀なくされたり、または一定の取引を行うことができなくなるリスク
- **財務報告に係る虚偽記載リスク**
財務報告の非意図的な誤謬による記載や会計記録の改ざん等の不正な財務報告及び資産の流用により銀行の信用力を損なうリスク
- **信用リスク**
信用供与先の財務状況の悪化等により、資産（オフバランス資産を含む）の価値が減少ないし消失し、損失を被るリスク
- **市場リスク**
金利、有価証券等の価格、為替等の様々な市場のリスク・ファクターの変動により、保有する資産（オフバランス資産を含む）の価格が変動し損失を被るリスク
- **金利リスク**
金利変動に伴い損失を被るリスクで、資産と負債の金利または期間のミスマッチが存在している中で金利が変動することにより、利益が低下ないし損失を被るリスク
- **価格変動リスク**
有価証券等の価格の変動に伴い資産価値が減少するリスク
- **為替リスク**
外貨建資産・負債についてネット・ベースで資産超または負債超過が形成されていた場合に、為替の価格が当初予定されていた価格と相違することによって損失が発生するリスク

コンプライアンス（法令等遵守）

金融機関は、一私企業という立場を超えた高い公共性を有し、信用秩序の維持、預金者の保護、金融の円滑化、そして経済・社会の発展に貢献しなければならないという社会的責任を負っております。

その使命を果たしていくためには、法令やルールの遵守はもちろん社会規範に反することのない公正で誠実な業務を運営し、広く信用・信頼を確立していくことが不可欠です。

当行では、法令やルール等を厳格に遵守するといったコンプライアンスを経営の重要課題の一つと位置付け、常に高い倫理観をもって行動するための態勢の確立と基本的な姿勢が組織に定着するよう取り組んでおります。

コンプライアンス態勢

コンプライアンスに関する統括部署を「コンプライアンス統括部」とし、あわせて、「コンプライアンス責任者」を本部各部及び全営業店に配置しております。また、各セクションの横断的な組織として「コンプライアンス委員会」を設置し、コンプライアンスの徹底を図っております。

さらに、不正行為やルール違反などの事故の未然防止に向け、コンプライアンス相談窓口を設け、内部牽制機能の強化に努めております。

また、2006年制定のコンプライアンスに関する基本方針を明文化した「コンプライアンス規程」に基づき、法令等遵守意識のさらなる高揚を図り、内部管理体制の一層の充実・強化に取り組んでおります。

コンプライアンス意識の向上

当行は、2006年7月に行員の遵守すべき行動規範として「コンプライアンス宣言」を制定するなど、従来から行員一人ひとりが社会規範に則った行動をするよう意識づけを行ってまいりました。さらに、行員として守らなければならない法令、規定やマナー等について解説した「法令遵守の手引き」を全行員へ配付し、常に手元において行動の指針とすると共に、毎年策定するコンプライアンス実践計画に基づく研修等を通じて、法務知識の向上と遵法精神の徹底に努めております。

労働問題の再発防止に向けた取り組み

01 ハラスメントを許さない組織風土の醸成

頭取から全行員向けに「ハラスメント行為等のない安全で働きやすい職場づくりに取り組む方針」を表明し、また支店長会議での徹底や全行員に対するハラスメント研修等を継続的に実施し、一人ひとりの人格や尊厳を尊重する意識の醸成に努めております。また、業務面では推進業務に偏重していた本部による営業店訪問での指導から、人材育成、職場環境に亘る営業店訪問時の確認へと変更しており、加えて業務の目標設定では、本部主導で決めるのではなく、営業店が実態に合わせて自主的に目標を設定する仕組みとしております。

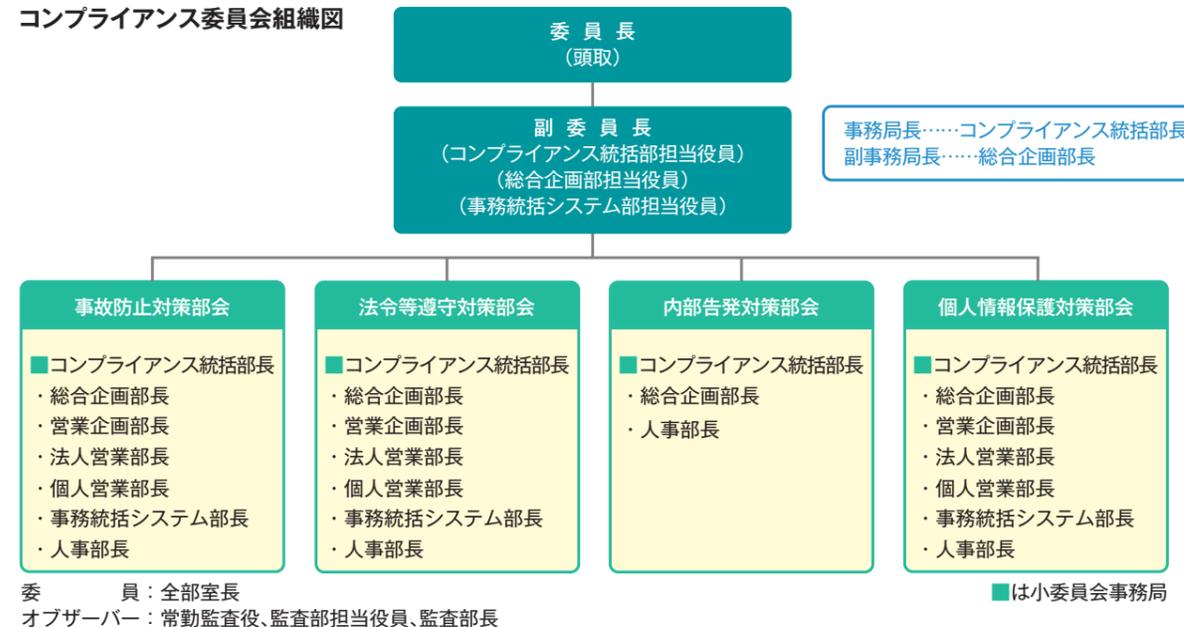
02 風通しの良い職場環境づくり

人事部や法人営業部の担当者が営業店訪問時に職場環境やハラスメントの有無についてのヒアリングによる職場環境のチェックを行うと共に、従業員組合独自でも銀行とは違う立場で渉外関連行員向けに労働実態についてアンケート調査を実施しており、加えて監査部による営業店監査結果を経営側と共有することで、行員にとって働きやすい環境であるよう配慮しております。

03 若手行員に対するフォロー体制の構築

人材育成プログラムを活用した若手行員に対する研修体制を整備し、また、若手行員の育成方法を従来の結果重視からプロセス重視に変更しております。加えて、融資案件の本部相談制度を変更し、本支店が一体となったフォロー体制を整備しております。特に経験の浅い若い行員などがスムーズに案件相談ができるよう、本部行員による指導等、本部サポートを実施しております。

コンプライアンス委員会組織図



当行が契約している銀行法上の指定紛争解決機関について

2010年10月1日、消費者保護の要請の高まり等を受け、簡易、迅速に金融商品・サービスに関する苦情処理・紛争解決を行うための枠組みとして金融ADR制度が開始されました。

当行では、行内の対応では苦情等の解決を図ることができない場合や、お客さまから要望のある場合、その他適切と認められる場合には、お客さまに金融ADR制度における指定紛争解決機関として「一般社団法人 全国銀行協会」を紹介し、迅速・簡便・柔軟な紛争の解決に努めております。

当行が契約している銀行法上の指定銀行業務紛争解決機関
一般社団法人 全国銀行協会
連絡先：全国銀行協会相談室
電話番号：0570-017109または03-5252-3772
受付時間：月曜日～金曜日（銀行休業日を除く）9：00～17：00まで

マネー・ローンダリング及びテロ資金供与防止対策について

マネー・ローンダリング及びテロ資金供与（以下マネロン等）対策に関するガイドライン（以下ガイドライン）を踏まえ、組織全体の管理態勢整備に向け、マネー・ローンダリング等対策委員会を設置し、マネロン等に係る基本方針や管理態勢・管理方法等を定めた「マネロン等対策規程」の制定や「各種預金取引規定集」の改定等、諸施策を進めております。

また、行員向けにマネロン等に係る研修の実施や認定資格の取得を奨励しています。今後につきましても、「ガイドライン」に基づき「3線防御」態勢（営業店・本部管理部門・監査部門）やグループベースの管理態勢の確立等を含む諸施策に取り組むことにより、マネロン等対策の徹底に努めてまいります。

反社会的勢力に対する基本方針

当行は、公共の信頼を維持し、社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力との関係を遮断するため、以下の通り基本方針を宣言し、これを遵守します。

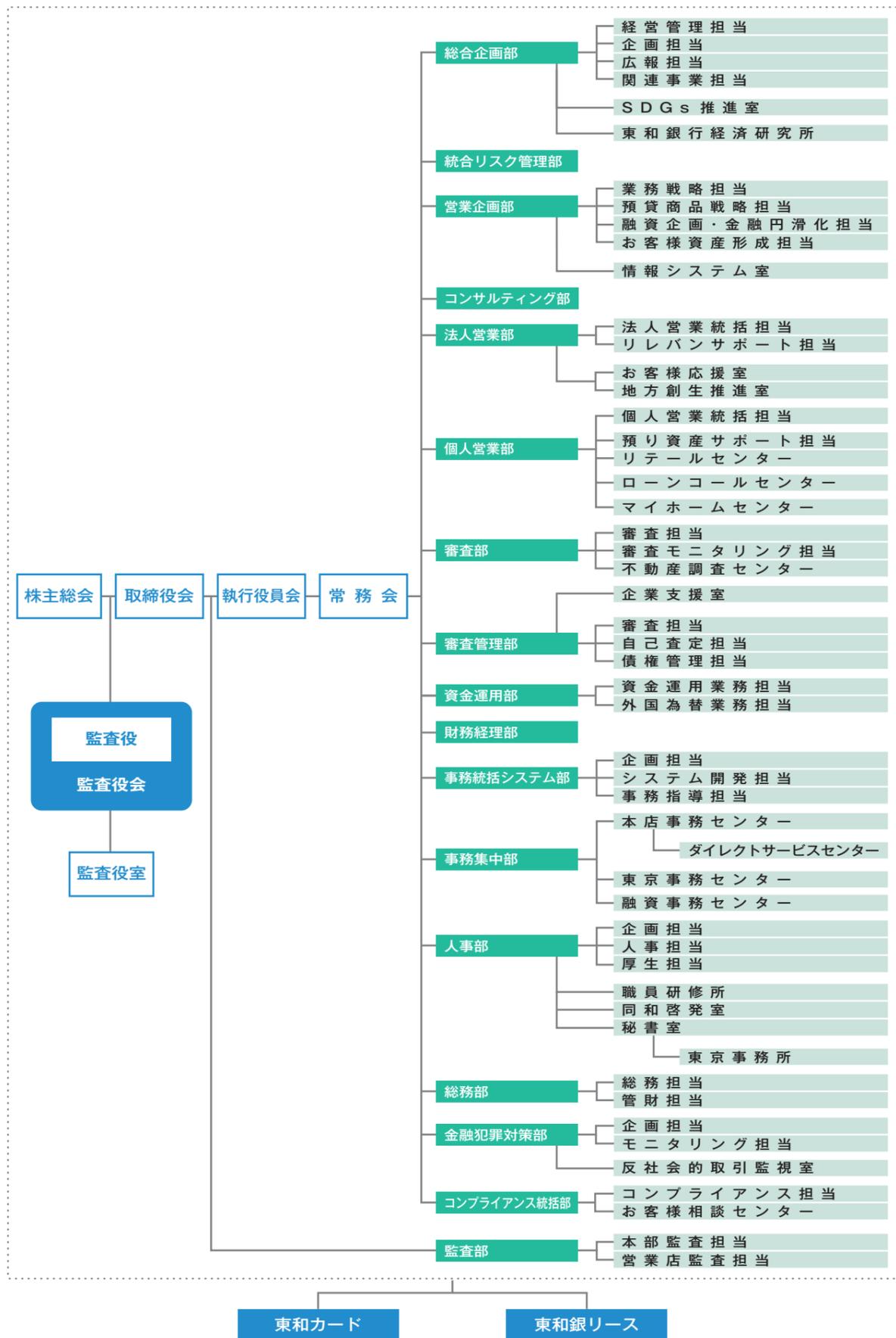
- 取引を含めた一切の関係遮断
- 資金提供等の禁止
- 組織としての対応
- 外部専門機関との連携
- 有事における民事と刑事の法的対応

利益相反管理体制について

当行は、当行または当行のグループ会社とお客さまの間、並びに、当行または当行のグループ会社のお客さま相互間における利益相反のおそれのある取引に関し、法令等及び利益相反管理方針（概要をホームページに掲載しています）に従い、お客さまの利益が不当に害されることのないよう利益相反取引の管理に取り組んでおります。

経営組織図

(2025年6月29日現在)



東和銀行の業務

項目	内容	
預金業務	預金	当座預金、普通預金、決済用普通預金、貯蓄預金、通知預金、定期預金、納税準備預金、外貨預金等を取り扱っています。
	譲渡性預金	譲渡可能な定期預金を取り扱っています。
貸出業務	貸付	手形貸付、証書貸付及び当座貸越を取り扱っています。
	手形の割引	銀行引受手形、商業手形及び荷付為替手形の割引を取り扱っています。
商品有価証券売買業務	国債等公共債の売買業務を行っています。	
有価証券投資業務	預金の支払準備及び資金運用のため国債、地方債、社債、株式、その他の証券に投資しています。	
内国為替業務	送金、振込及び代金取立等を取り扱っています。	
外国為替業務	輸出、輸入及び外国送金その他外国為替に関する各種業務を行っています。	
社債等の受託業務	債券の受託業務、公社債の募集受託等に関する業務を行っています。	
附帯業務	代理業務	①日本銀行代理店、日本銀行蔵入代理店 ②地方公共団体の公金取扱業務 ③勤労者退職金共済機構等の代理店業務 ④株式払込金の受入代理業務及び株式配当金、公社債元利金の支払代理業務 ⑤住宅金融支援機構等の代理貸付業務 ⑥信託代理店業務 ⑦保険代理店業務
	金融商品仲介業務	
	公共債の引受	
	国債等公共債及び投資信託の窓口販売	
	コマーシャル・ペーパー等の取り扱い	
	保護預り及び貸金庫業務	
	債務の保証（支払承諾）	

当行では多様化するニーズにお応えする各種商品・サービスを取り揃えております。

詳しくは、当行ホームページをご覧ください。

お金をためる・運用する

充実の商品ラインナップでお客様の資産づくりをサポートします。

<https://www.towabank.co.jp/asset/>



法人・個人事業主のお客様へ

販路拡大・人財確保・業務効率化・事業承継等、多様化する経営課題をトータルサポートいたします。

<https://www.towabank.co.jp/houjin/houjin.html>



お金を借る

ライフイベントや用途に合わせたラインナップでお客様の夢を応援いたします。

<https://www.towabank.co.jp/loan/>



各種手数料

<https://www.towabank.co.jp/fees/>



東和店舗ネットワーク

(2025年7月1日現在)

群馬県

本店・支店のATMサービスコーナーの稼働時間は、原則午前8時～午後8時までです。

本店営業部	〒371-8561	前橋市本町二丁目12番6号	(027) 234-1000
前橋東支店	〒371-0018	前橋市三俣町一丁目29番地の10	(027) 233-6431
大胡支店	〒371-0018	前橋市三俣町一丁目29番地の10 (前橋東支店内)	(027) 233-6431
前橋西支店	〒371-0854	前橋市大渡町二丁目3番39号	(027) 253-5811
前橋南支店	〒371-0804	前橋市六供町四丁目1番9号	(027) 224-3122
前橋北支店	〒371-0033	前橋市国領町一丁目5番2号	(027) 231-6789
新前橋支店	〒371-8561	前橋市本町二丁目12番6号 (本店営業部内)	(027) 234-1000
高崎支店	〒370-0044	高崎市岩押町20番12号	(027) 322-2351
高崎南支店	〒370-0044	高崎市岩押町20番12号 (高崎支店内)	(027) 322-2351
高崎東支店	〒370-0046	高崎市江木町622番地の4	(027) 326-2831
高崎北支店	〒370-0069	高崎市飯塚町412番地の2	(027) 362-2475
六郷支店	〒370-0069	高崎市飯塚町412番地の2 (高崎北支店内)	(027) 362-2475
群馬町支店	〒370-3524	高崎市中泉町44番地の1	(027) 373-6225
桐生支店	〒376-0031	桐生市本町三丁目5番11号	(0277) 22-4195
桐生西支店	〒376-0011	桐生市相生町二丁目612番地34	(0277) 54-3161
伊勢崎支店	〒372-0047	伊勢崎市本町10番24号	(0270) 24-2200
伊勢崎東支店	〒372-0021	伊勢崎市上諏訪町1525番地11	(0270) 24-5622
伊勢崎西支店	〒372-0812	伊勢崎市連取町2342番地9	(0270) 23-1116
境支店	〒370-0122	伊勢崎市境栄786番	(0270) 74-1515
太田支店	〒373-0853	太田市浜町82番OTAセンタービル	(0276) 61-3500
蕨川支店	〒373-0853	太田市浜町82番OTAセンタービル (太田支店内)	(0276) 61-3500
高林支店	〒373-0853	太田市浜町82番OTAセンタービル (太田支店内)	(0276) 61-3500
沼田支店	〒378-0047	沼田市上之町1163番地2	(0278) 24-1111
館林支店	〒374-0025	館林市緑町一丁目31番21	(0276) 72-4411
館林駅前支店	〒374-0025	館林市緑町一丁目31番21 (館林支店内)	(0276) 72-4411
渋川支店	〒377-0008	渋川市渋川1821番地21	(0279) 24-2111
藤岡支店	〒375-0024	藤岡市藤岡387番地の3	(0274) 22-1431
富岡支店	〒370-2316	富岡市富岡1118番地	(0274) 62-3121
安中支店	〒379-0116	安中市安中三丁目12番16号	(027) 381-0221
中之条支店	〒377-0423	吾妻郡中之条町大字伊勢町985番地の2	(0279) 75-2250
草津支店	〒377-1711	吾妻郡草津町大字草津23番地の66	(0279) 88-2650
水上支店	〒379-1617	利根郡みなかみ町湯原677番地	(0278) 72-2515
玉村支店	〒370-1132	佐波郡玉村町大字下新田263番地2	(0270) 64-3777
千代田支店	〒370-0503	邑楽郡千代田町大字赤岩1744番地1	(0276) 86-4722
大泉支店	〒370-0517	邑楽郡大泉町西小泉四丁目8番1号	(0276) 62-3311
邑楽町支店	〒370-0616	邑楽郡邑楽町大字光善寺507番地	(0276) 88-6767

埼玉県

浦和支店	〒330-0064	さいたま市浦和区岸町七丁目1番8号	(048) 829-2611
大宮支店	〒331-0814	さいたま市北区東大成町一丁目494番地3号 (大宮北支店内)	(048) 667-2011
大宮北支店	〒331-0814	さいたま市北区東大成町一丁目494番地3号	(048) 667-2011
岩槻支店	〒339-0067	さいたま市岩槻区西町一丁目3番10号	(048) 757-5111
川越支店	〒350-1122	川越市脇田町9番地の13	(049) 224-1211
霞ヶ関支店	〒350-1103	川越市霞ヶ関東一丁目3番地12	(049) 232-3121
熊谷支店	〒360-0042	熊谷市本町一丁目123番地の1	(048) 522-4141
籠原支店	〒360-0856	熊谷市別府三丁目20番地	(048) 532-7111
妻沼支店	〒360-0201	熊谷市妻沼1408番地の2	(048) 588-8333
わらび支店	〒333-0851	川口市芝新町4番4号	(048) 267-2345
行田支店	〒361-0044	行田市門井町一丁目25番29号	(048) 553-2151
秩父支店	〒368-0043	秩父市中町9番11号	(0494) 22-4353
所沢支店	〒359-1144	所沢市西所沢一丁目9番16号	(04) 2923-3111
狭山ヶ丘支店	〒359-1161	所沢市狭山ヶ丘一丁目2980番地の11	(04) 2948-3111
飯能支店	〒357-0035	飯能市柳町7番11号	(042) 973-5811
本庄支店	〒367-0052	本庄市銀座二丁目3番7号	(0495) 22-2176
児玉支店	〒367-0212	本庄市児玉町児玉2484番8	(0495) 72-6811
東松山支店	〒355-0028	東松山市箭弓町一丁目4番20号	(0493) 22-0950
東松山支店高坂出張所	〒355-0055	東松山市松風台9番地の2	(0493) 35-0711
東松山支店森林公園出張所	〒355-0018	東松山市松山町二丁目4番56号	(0493) 25-1711
東平支店	〒355-0004	東松山市沢口町28番地12	(0493) 25-1611
羽生支店	〒348-0058	羽生市中央二丁目2番20号	(048) 561-2611
鴻巣支店	〒365-0038	鴻巣市本町六丁目6番35号	(048) 543-2511
吹上支店	〒369-0121	鴻巣市吹上富士見三丁目1番20号	(048) 548-6811
深谷支店	〒366-0824	深谷市西島町一丁目8番5号	(048) 571-1000
深谷南支店	〒366-0824	深谷市西島町一丁目8番5号 (深谷支店内)	(048) 571-1000
上尾支店	〒362-0036	上尾市宮本町10番34号	(048) 772-1234
上尾西支店	〒362-0074	上尾市春日二丁目10番24号	(048) 776-5111
草加支店	〒340-0016	草加市中央一丁目1番5号	(048) 924-1101
新栄町支店	〒340-0051	草加市長栄四丁目32番地1	(048) 941-5001
朝霞支店	〒351-0011	朝霞市本町二丁目6番28号	(048) 464-7111
桶川支店	〒363-0017	桶川市西一丁目9番11号	(048) 771-7981
桶川西支店	〒363-0017	桶川市西一丁目9番11号 (桶川支店内)	(048) 771-7981
久喜青葉支店	〒346-0013	久喜市青葉一丁目1番4-101号	(0480) 22-6111
北本支店	〒364-0031	北本市中央一丁目66番地2	(048) 592-1211
鶴瀬支店	〒354-0021	富士見市大字鶴馬3458番地の1	(049) 251-7111
蓮田支店	〒349-0122	蓮田市上一丁目8番5号	(048) 769-8850
坂戸支店	〒350-0229	坂戸市薬師町17番地7	(049) 282-2320
大井町支店	〒356-0058	ふじみ野市大井中央二丁目1番1号	(049) 264-5111
長瀬支店	〒350-0461	入間郡毛呂山町中央四丁目13番地14	(049) 294-5111
小川支店	〒355-0321	比企郡小川町大字小川94番地1	(0493) 72-1016

栃木県

足利支店	〒326-0814	足利市通一丁目2668番地	(0284) 41-1211
足利南支店	〒326-0823	足利市朝倉町三丁目7番地6	(0284) 72-4111
佐野支店	〒327-0027	佐野市大和町2598番地1	(0283) 21-5750

東京都

東京支店	〒104-0061	中央区銀座三丁目10番7号	(03) 3542-7111
深川支店	〒136-0076	江東区南砂七丁目4番8号 (南砂支店内)	(03) 3646-4641
南砂支店	〒136-0076	江東区南砂七丁目4番8号	(03) 3646-4641
東大泉支店	〒178-0063	練馬区東大泉三丁目17番4号	(03) 3922-5161
葛西支店	〒136-0076	江東区南砂七丁目4番8号 (南砂支店内)	(03) 3646-4641
昭島支店	〒196-0015	昭島市昭和町一丁目7番5号	(042) 543-0111
東久留米中央支店	〒203-0053	東久留米市本町三丁目8番11号	(042) 477-8111
東久留米西支店	〒203-0053	東久留米市本町三丁目8番11号 (東久留米中央支店内)	(042) 477-8111

インターネット

インターネット支店	アドレス	https://www.towabank.co.jp/	(0120) 469-108
-----------	------	---	----------------

振込専用支店

振込支店	〒370-1131	佐波郡玉村町大字斎田545番地	(0120) 469-108
ヤマダ電機支店	〒370-1131	佐波郡玉村町大字斎田545番地	(0120) 469-108



株主・投資家とのコミュニケーション

経営の透明性を高めるため、また、当行の財務状況や経営戦略について、あらゆるステークホルダーの皆さまに理解を頂くと共に、コミュニケーションを通じて、より経営の実効性を高めることを目的として、株主・投資家の皆さまとの対話を積極的に実施しております。

年間スケジュール



株主・投資家との対話

株主・投資家の皆さまとの建設的な対話が、当行の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上の実現につながるの考えのもと、対話を積極的に行っております。6月には、決算説明会IRを開催し、財務状況や経営戦略に関する対話を実施しております。説明会は多くの機関投資家に参加頂けるようオンラインでも同時配信するほか、開催後は当行HPに動画及び資料を掲載しております。



従業員との対話

当行では現場の行員と役員の対話に取り組んでおり、若手行員から支店長まで階層別に「頭取と行員の懇談会」を毎年開催しています。懇談会での意見交換により、現場の生の声を経営に活かすことで、職場環境の改善や各種施策につなげています。



お客さまとの対話

2月には、当行のお客さまで組織する、「東和新生会」会員向けに、当行の活動やお客さまに対する支援活動への理解に向けて、当行の現状や足元の取組みを説明する機会を設けております。そのほか、例年開催するビジネス交流会には全役員が参加し、来場したお客さまとコミュニケーションを積極的に取るなど、経営陣がお客さまの声を聞く機会を積極的に設けております。



企業情報

プロフィール (2025年3月31日現在)

創立	大正6年6月11日(創立108年)
本店所在地	群馬県前橋市本町二丁目12番6号
代表電話番号	027-234-1111
ホームページURL	https://www.towabank.co.jp/
資本金	386億円
発行済株式総数	3,718万株
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場 証券コード番号 8558
総資産	2兆3,729億円
預金	2兆1,563億円
貸出金	1兆6,092億円
店舗数	91店舗(群馬県36 埼玉県41 東京都8 栃木県3) (その他インターネット支店1及び振込専用支店2)
店舗外ATMコーナー	78ヶ所
従業員数	1,203人(パート行員除く)



株式情報

大株主

普通株式

(2025年3月31日現在)

株主の氏名又は名称	当行への出資状況	
	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,522	12.30
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2,731	7.43
東和銀行従業員持株会	962	2.61
JP MORGAN CHASE BANK 385781(常任代理人 株式会社みずほ銀行 決済営業部)	474	1.29
社会福祉法人広聖会	421	1.14
関東建設工業株式会社	411	1.11
株式会社群馬銀行	394	1.07
SBI地銀ホールディングス株式会社	371	1.01
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001(常任代理人 株式会社みずほ銀行 決済営業部)	370	1.00
野村信託銀行株式会社(投信口)	351	0.95

(注) 1. 大株主は、上位10名の状況を表示しております。
2. 持株数は、千株未満を切り捨てて表示しております。
3. 持株比率は、発行済株式の総数から自己株式数を減じた株式数を基準に算出し、小数点第3位以下を切り捨てて表示しております。

所有者別状況

普通株式

(2025年3月31日現在)

区分	株式の状況(1単元の株式数100株)								単元未満株式の状況(株)
	政府及び地方公共団体	金融機関	金融商品取引業者	その他の法人	外国法人等		個人その他	計	
					個人以外	個人			
株主数(人)	-	22	29	968	94	15	9,916	11,044	-
所有株式数(単元)	-	88,987	7,893	100,523	35,360	57	137,489	370,309	149,373
所有株式数の割合(%)	-	24.03	2.13	27.14	9.54	0.01	37.12	100.00	-

(注) 1. 自己株式419,827株は「個人その他」に4,198単元、「単元未満株式の状況」に27株含まれております。
2. 「その他の法人」の欄には、株式会社証券保管振替機構名義の株式が4単元含まれております。

ふれあいバンク

TOWA 東和銀行



GREEN PRINTING JFPI
P-A10007