

ふ れ あ い バ ン ク



2024年3月期 決算説明資料

2024年6月6日

目次

第 1 章 決算の状況 P.5

第 2 章 中期経営計画 P.17

東和銀行のプロフィール

(2024年3月末現在)

名 称	株式会社 東和銀行
所 在 地	群馬県前橋市本町二丁目 12 番 6 号
創 立	大正 6 (1917) 年 6 月 11 日
資 本 金	386 億円
総 資 産	2 兆 3,951 億円
預 金	2 兆 1,534 億円
貸 出 金	1 兆 5,795 億円
店 舗 数	91 店舗 (群馬県39、埼玉県41、東京都8、栃木県3) ※注：店舗数には出張所やインターネット支店及び振込専用支店を含む
行 員 数	1,229 名
連結子会社	東和カード株式会社、東和銀リース株式会社
上 場 市 場	東京証券取引所 プライム市場
証 券 コード	8558



沿革

- 1917年 6月 群馬県館林市において群馬貯蓄無尽株式会社を創立
- 1918年 4月 群馬無尽株式会社に商号変更し、本店を前橋市に移転
- 1951年 10月 相互銀行業の免許を受け、株式会社大生相互銀行に商号変更
- 1989年 2月 普通銀行に転換し、株式会社東和銀行に商号変更
- 1990年 2月 東京証券取引所 市場第二部に上場
- 1991年 9月 東京証券取引所 市場第一部指定
- 2012年 4月 「TOWAお客様応援活動」を開始
- 2014年 12月 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
- 2019年 4月 「東和銀行SDGs宣言」制定
- 2021年 10月 「真の資金繰り支援」を開始
- 2022年 3月 「サステナビリティ基本方針」制定
- 2022年 4月 東京証券取引所 プライム市場へ移行

展開するマーケット

主要営業エリアである群馬県・埼玉県は首都東京を取り巻く経済圏として発展する恵まれたマーケットにおいて、その地域の特色や産業構造などに合わせた「**TOWAお客様応援活動**」を展開

東和銀行の店舗網

- ▶ 上越・東北新幹線などの鉄道網、関越・東北・上信越・圏央道などの高速道路網が充実したエリアに店舗網（91店舗）を有する

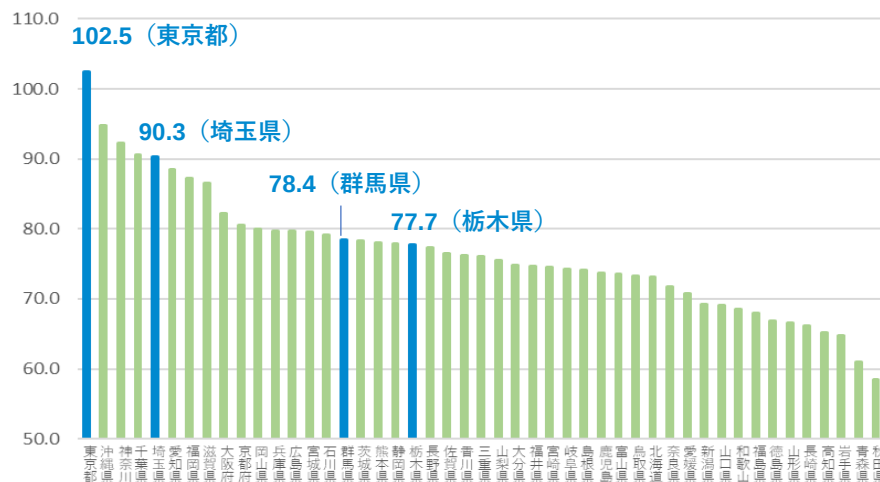


群馬県・埼玉県の特徴

- ▶ 群馬県は、自動車産業を中心に製造業が活発であるほか、豊富な観光資源を有する
- ▶ 埼玉県は、輸送用機械・食料品・化学工業を中心とした全国有数の内陸工業地域

2050年の推計人口

- ▶ 営業エリアである1都3県の「2050年の推計人口」は全国的にも上位に位置し、将来的にも一定の経済規模が見込める地盤



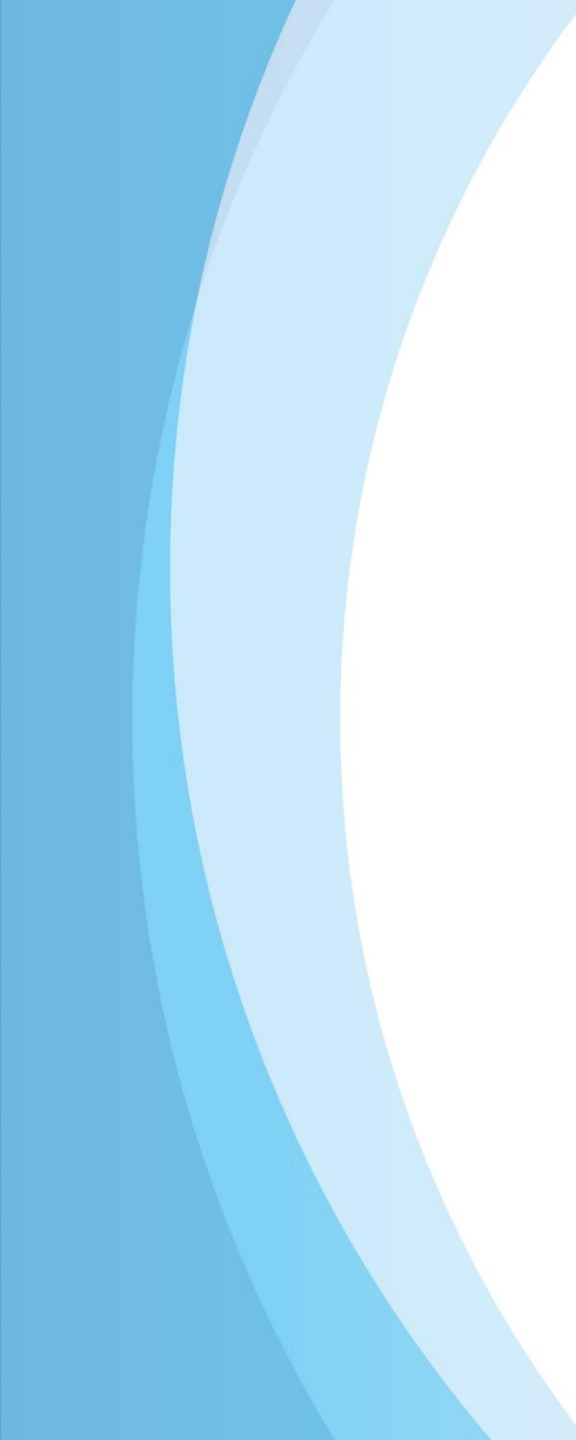
出展：「都道府県別総人口と指数（令和2（2020）年＝100とした場合）」国立社会保障・人口問題研究所

群馬県の特徴

工場土地数	39 件	全国 6 位 (2022年)
製造品出荷額等 (輸送用機械器具)	2.65 兆円	全国 6 位 (2021年)
温泉地数	96 力所	全国 8 位 (2021年)

埼玉県の特徴

製造業事業所数	13,216 件	全国 4 位 (2022年)
県内総生産	22.92 兆円	全国 5 位 (2020年)
年間小売販売額	7.16 兆円	全国 5 位 (2022年)



第1章 決算の状況

2024年3月期 決算概要（単体）

（百万円）

	2023/3	2024/3	増減率
業務粗利益	24,645	24,536	△ 0.4%
コア業務粗利益	24,848	24,391	△ 1.8%
資金利益	22,183	21,579	△ 2.7%
役務取引等利益	2,595	2,766	6.5%
その他業務利益	69	45	△ 34.7%
国債等債券損益	△ 202	144	—
経費	19,499	19,447	△ 0.2%
実質業務純益	5,146	5,089	△ 1.1%
コア業務純益	5,349	4,944	△ 7.5%
コア業務純益 （除く投資信託解約損益）	5,349	4,944	△ 7.5%
一般貸倒引当金繰入①	△ 423	△ 724	—
業務純益	5,569	5,813	4.3%
臨時損益	△ 1,618	△ 1,506	—
不良債権処理額②	3,263	3,031	△ 7.1%
株式等関係損益	△ 24	3	—
その他臨時損益	1,669	1,520	△ 8.9%
経常利益	3,951	4,307	9.0%
特別損益	1,006	△ 35	—
当期純利益	4,070	3,510	△ 13.7%
信用コスト（①＋②）	2,840	2,307	△ 18.7%

【主なポイント】

- 経費削減に努めるも、資金利益の減少により減益

・コア業務粗利益

役務取引等利益は増加したものの、貸出金利息や有価証券利息配当金等の減少により前年同期比7.5%減益

・経費

物件費は前年同期比148百万円増加したものの、人件費は同261百万円減少し、経費は同51百万円減少

- 前年度の、特別利益計上の要因により減益

・経常利益段階では前年同期比355百万円増益となったものの、前年度計上の特別利益（店舗政策による保有不動産の売却益1,038百万円）の要因により、当期純利益では減益となった

参考：連結

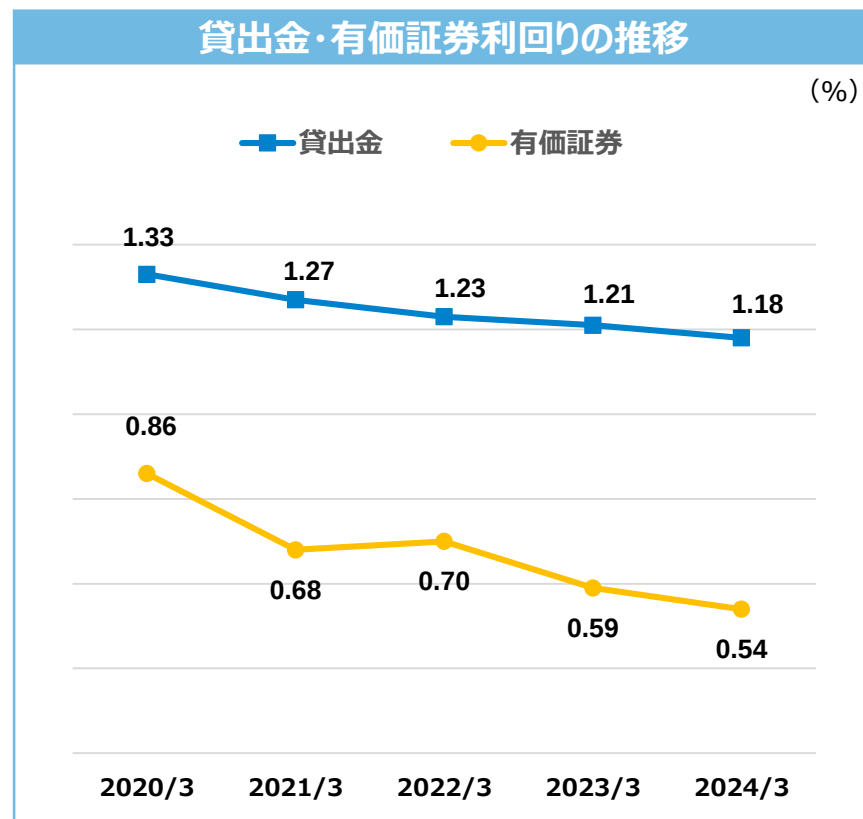
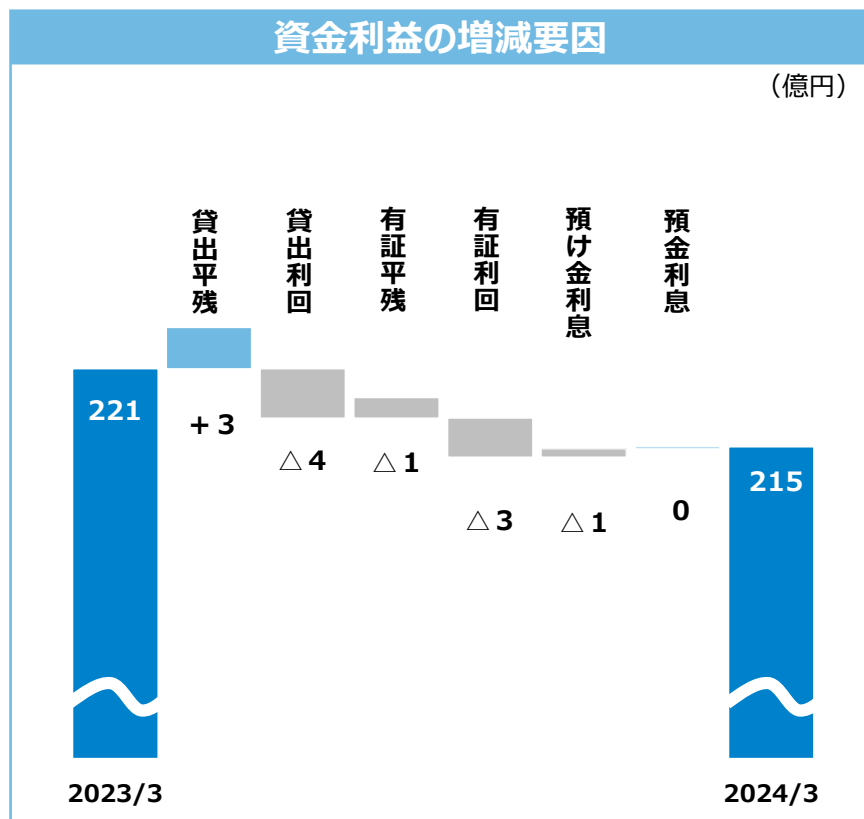
（百万円）

	2023/3	2024/3	増減率
経常利益	3,987	4,335	8.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,094	3,530	△13.7%

※各計数については、単位未満を切り捨てた値を記載している。以下特に注記がなければ同様。

資金利益の増減要因

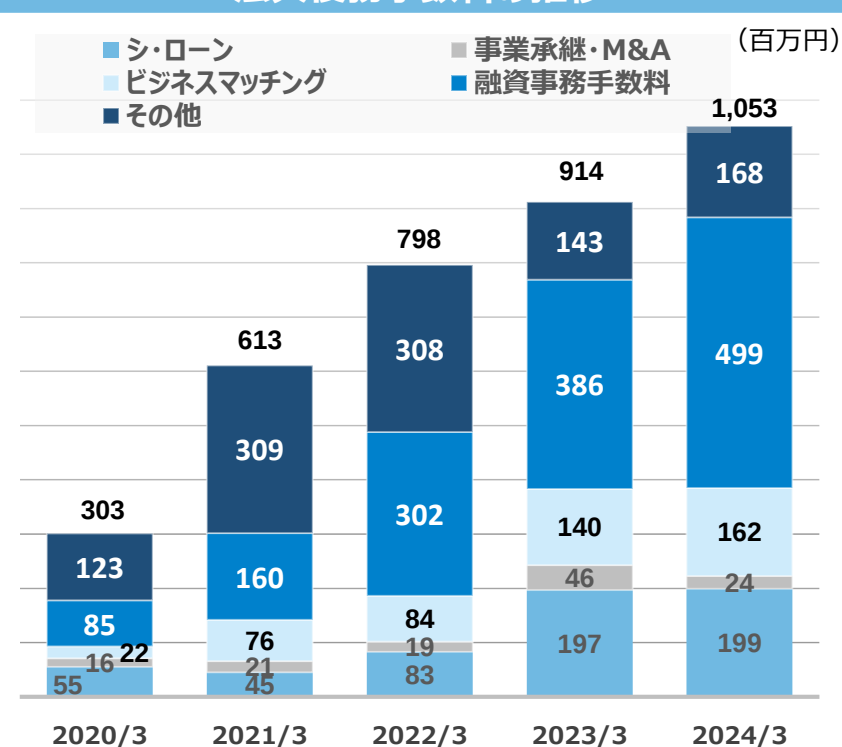
- 資金利益は、貸出金利息が前年同期比1億円減少したことや、有価証券利息配当金が前年同期比4億円減少したことなどから、前年同期比6億円減少の215億円
- 有価証券利回りは、バイアンドホールドを基本とし、安定的な運用に努めた結果、0.05ポイント低下



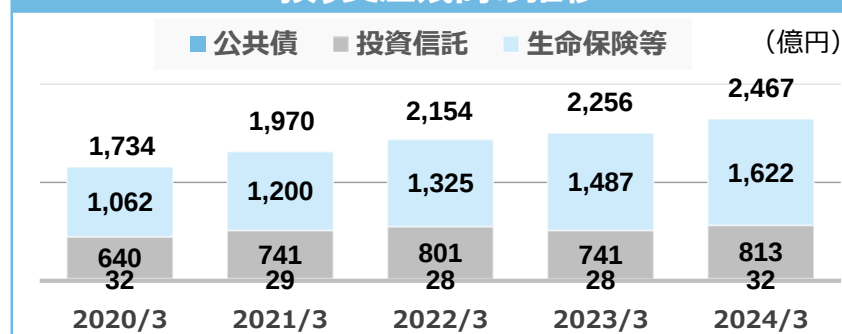
役務取引等利益の状況

- コンサルティング業務の強化によりシンジケートローン組成が増加しているほか、ビジネスマッチングの有償化や環境関連融資に関する手数料、電子契約サービスの導入などにより、法人役務手数料は増加
- お客様の利益を追求した活動により、預り資産残高は2023年3月末比で211億円増加

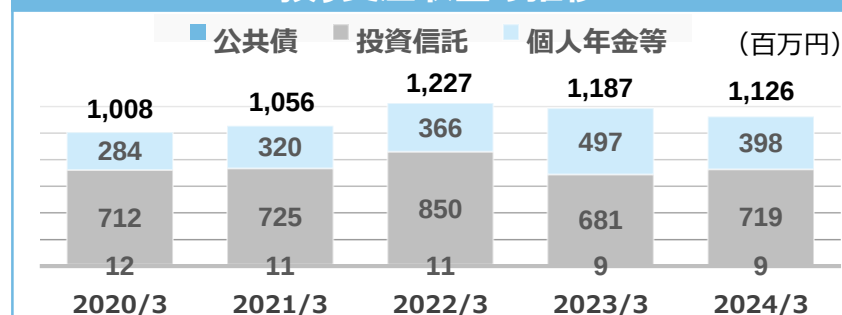
法人役務手数料の推移



預り資産残高の推移



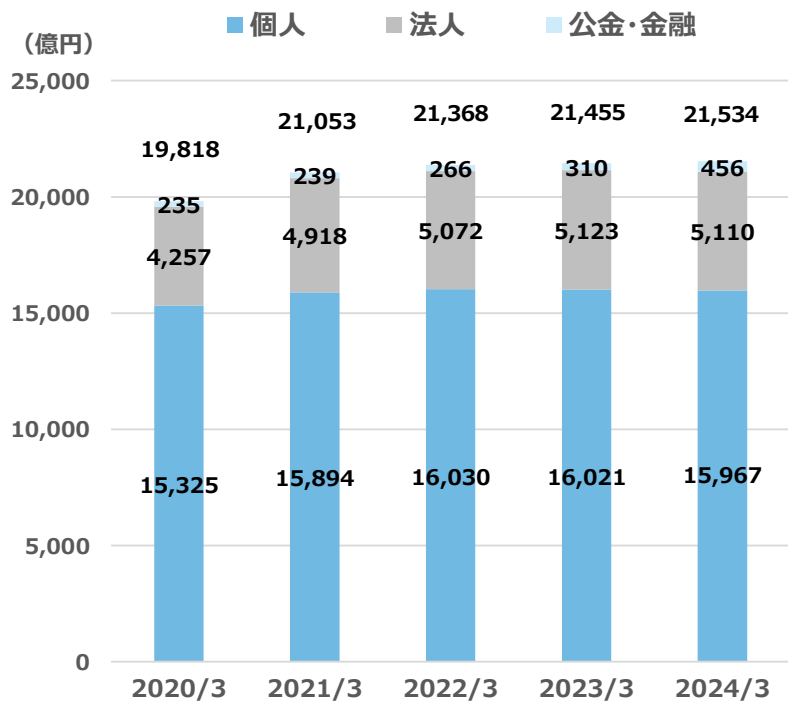
預り資産収益の推移



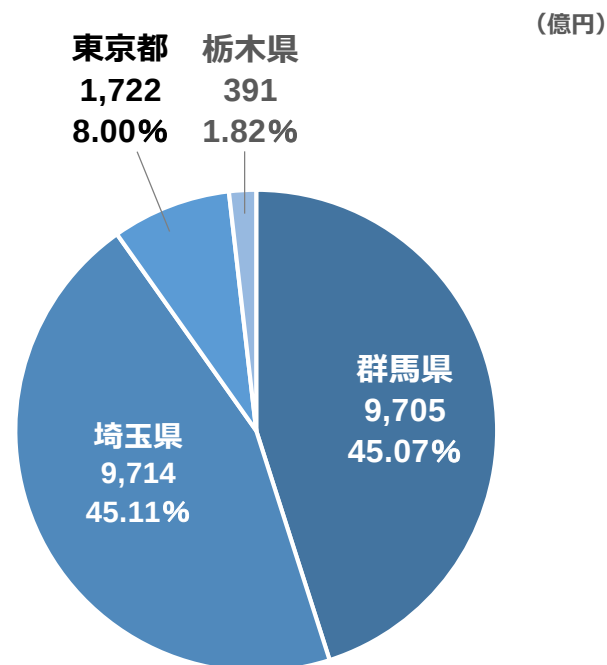
預金の状況

- 個人預金は、前年同期比54億円減少の1兆5,967億円、法人預金は、同13億円減少の5,110億円となるものの、全体では同79億円増加の2兆1,534億円
- 都道府県別では、当行の主要とするエリアである群馬県、埼玉県で90.18%を占める

主体別 預金残高（末残）の推移



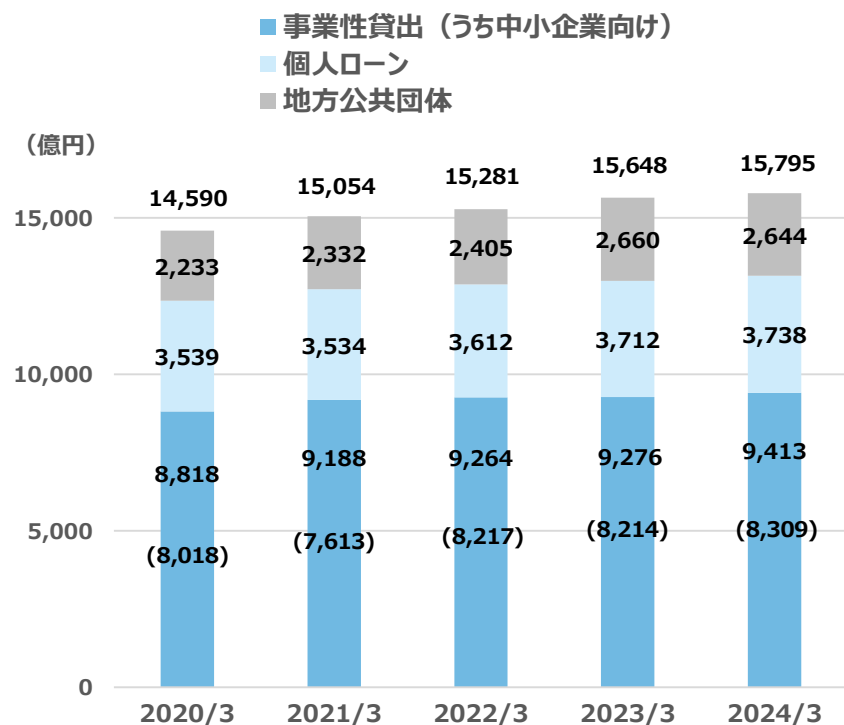
都県別の預金残高（2024/3）



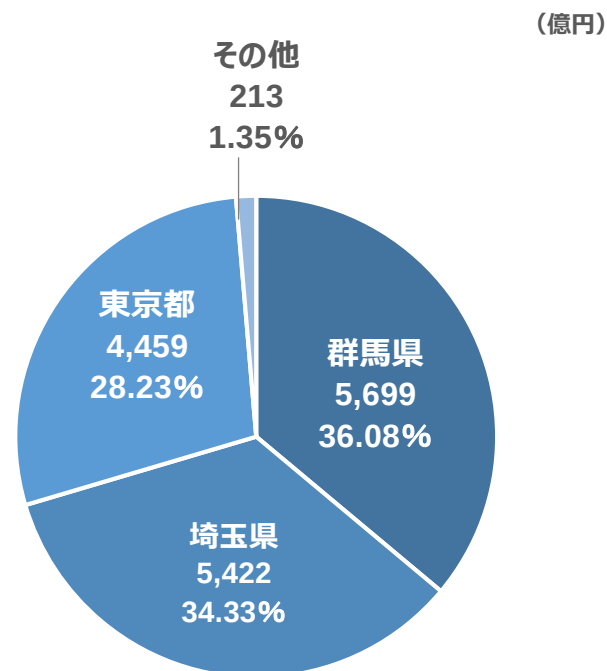
貸出金の状況

- 貸出金残高は前年同期比147億円増加
- 事業性貸出金及び個人ローンの貸出金残高は前年同期比163億円増加
- 主体別では中小企業向けが中心、都県別では当行が主要とするエリアである群馬県・埼玉県で70.41%を占める

主体別 貸出金残高（末残）の推移



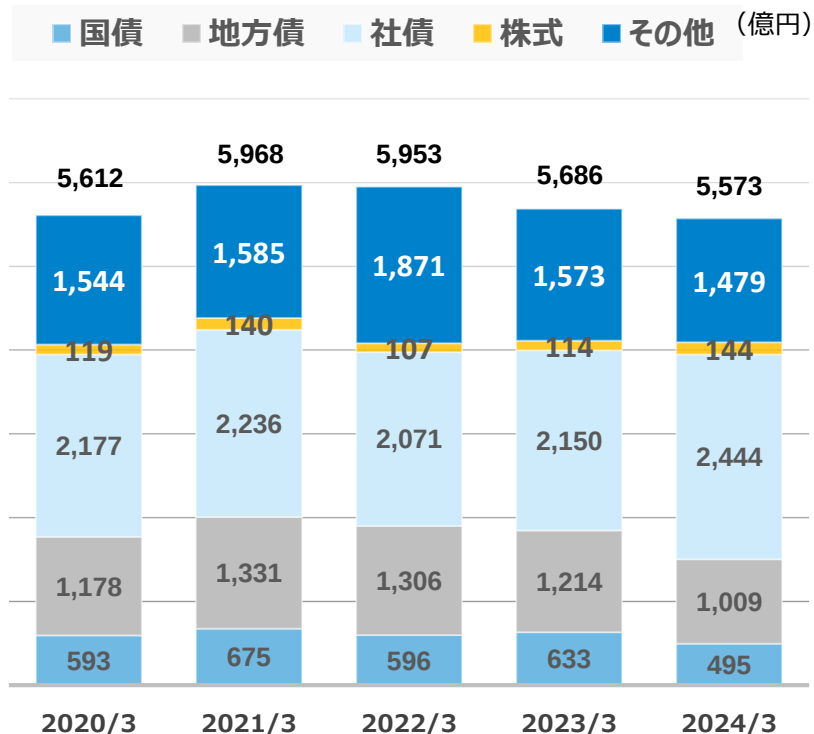
都県別の貸出金残高（2024/3）



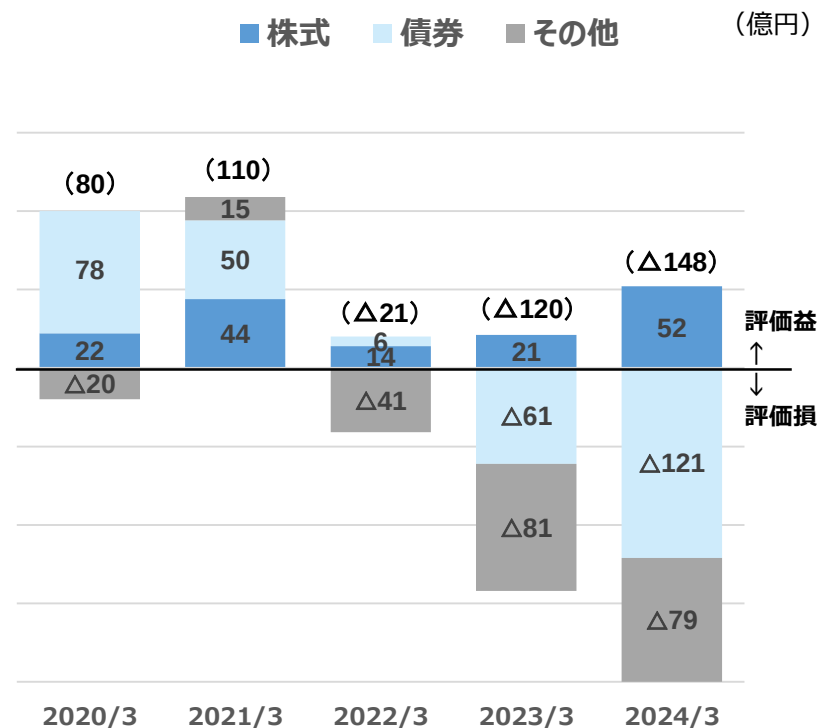
有価証券の状況

- 足元の国内外の金利上昇を鑑み、リスク抑制的な運用に努めた結果、有価証券期末残高は減少
- 主に債券において含み損が拡大
- 円金利資産を中心のポートフォリオ運営を継続し、評価損を抑制しつつ安定収益確保を目指す

有価証券 期末残高の推移



その他有価証券の評価損益

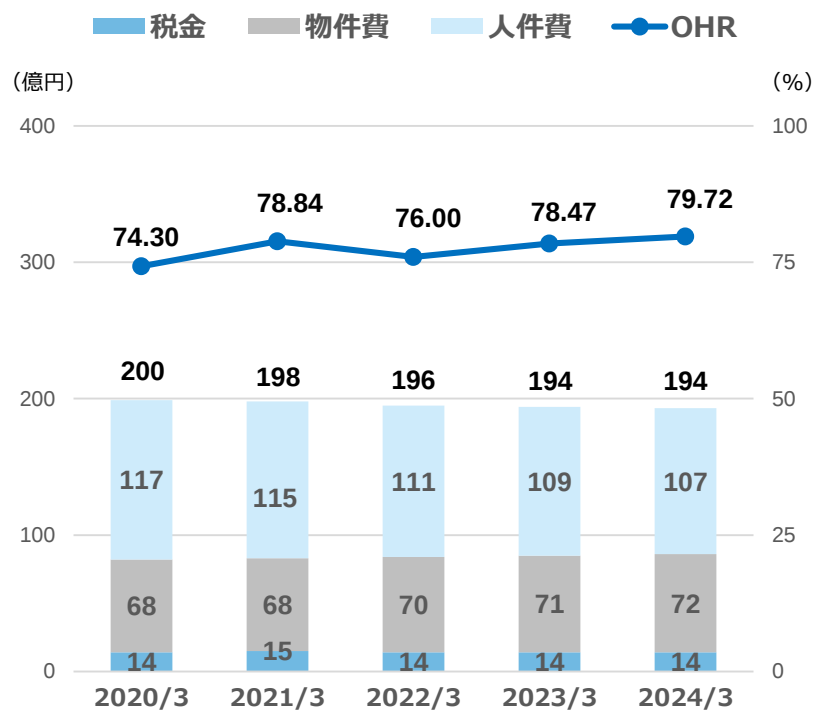


注：カッコ内は評価差額の合計

経費の状況

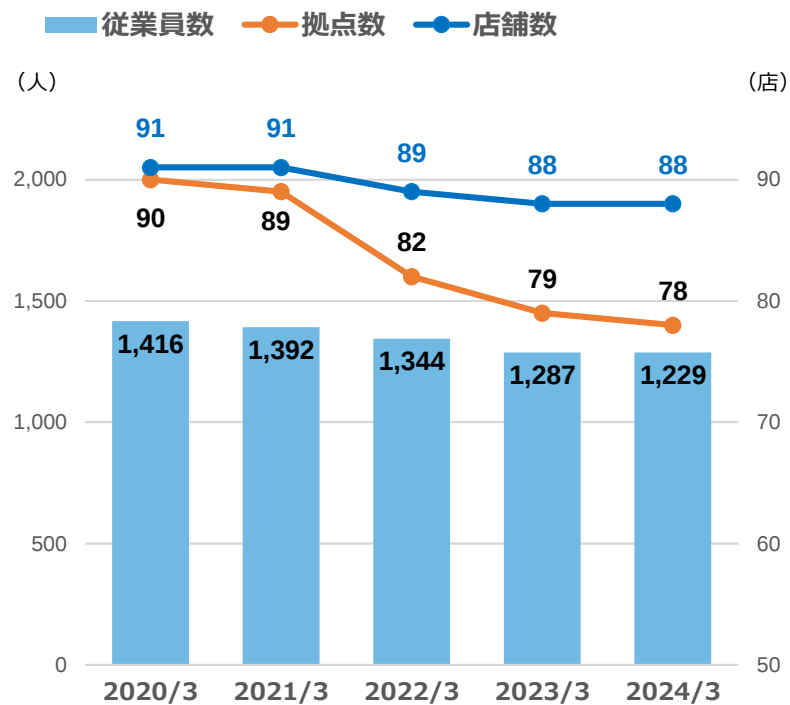
- 業務効率化とお客様の利便性向上を目指し、行内のDX・システム投資等の成長投資を進めており、OHRは2023年3月末比で1.25ポイント上昇
- 出張所の廃止、店舗のBinB（ランチ・イン・ランチ）などにより、効率的な業務運営を推進

経費とOHRの推移



注：OHR（コア業務粗利益ベース）＝ 経費 ÷ コア業務粗利益

従業員数と店舗数

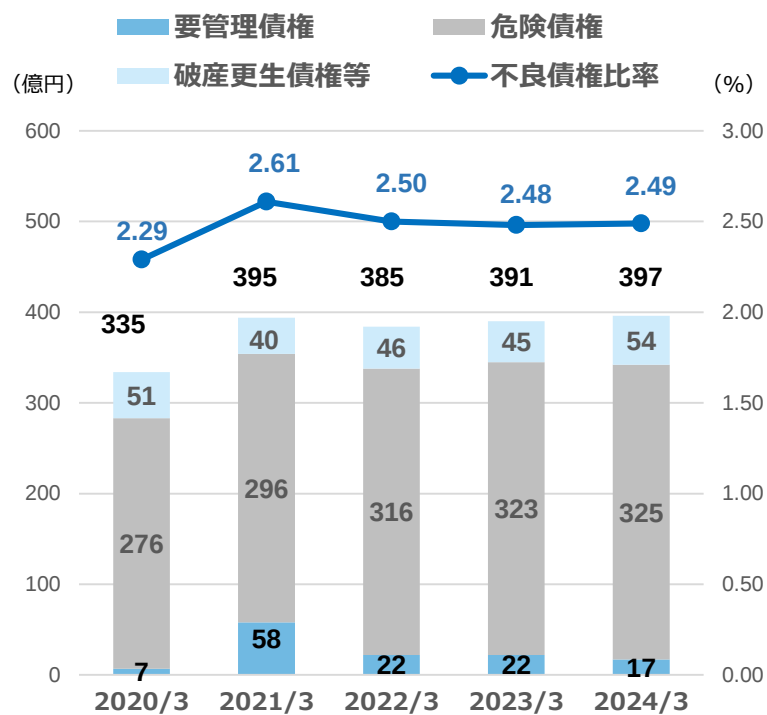


注：店舗数には出張所を含み、インターネット支店及び振込専用支店を除く

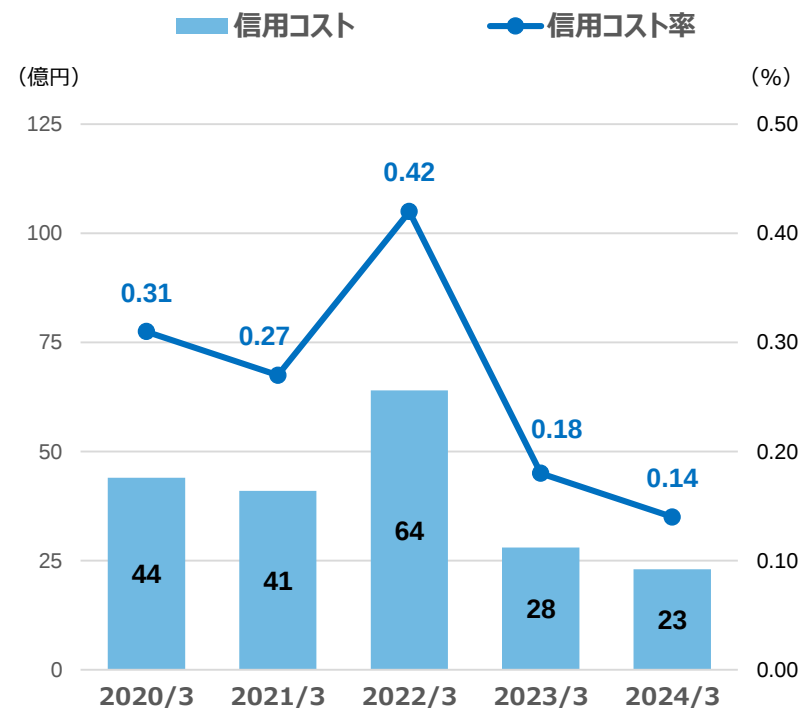
不良債権・信用コストの状況

- 2024年3月末の金融再生法開示債権比率は、前年同水準で推移し、2023年3月末比0.01ポイント上昇の2.49%
- 信用コストは、2023年3月比5億円減少し、23億円、信用コスト率は0.14%

金融再生法開示債権 期末残高 の推移



信用コストの状況

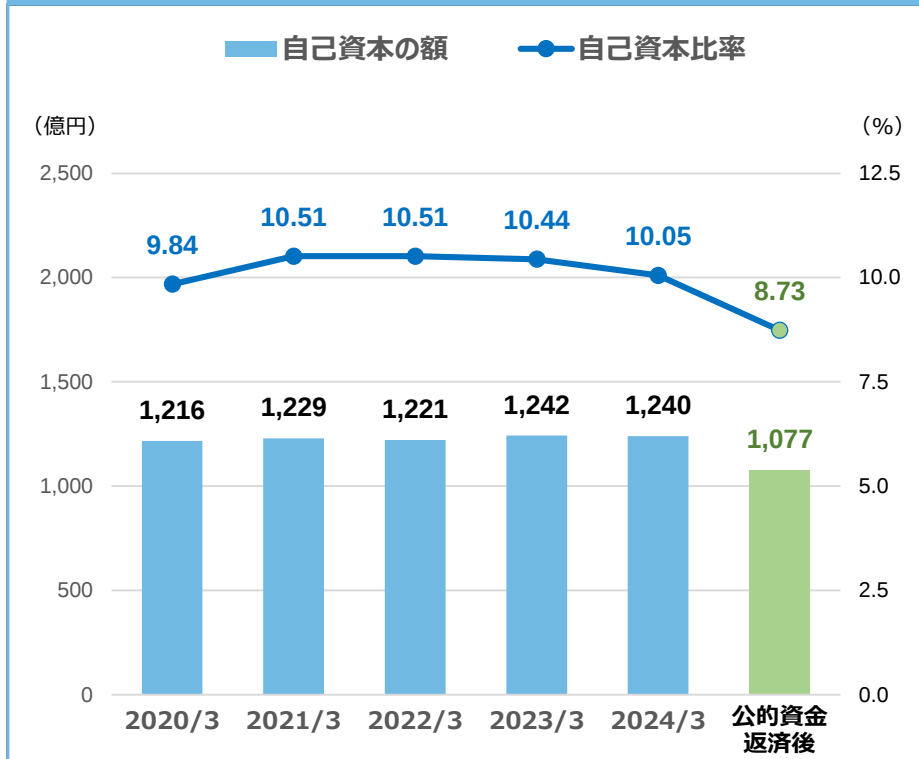


注：信用コスト率 = 信用コスト ÷ 貸出金平残

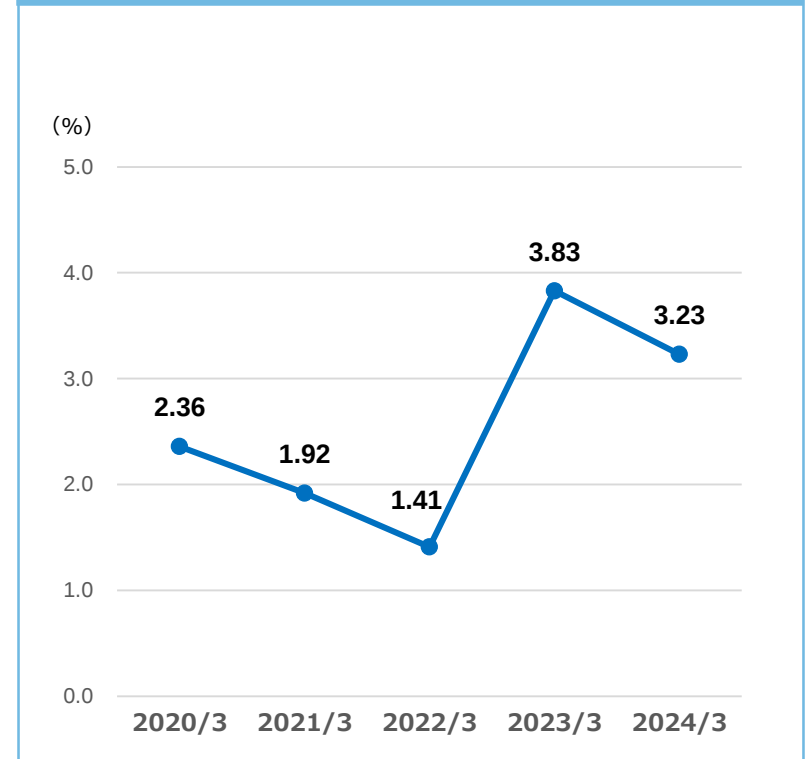
自己資本の状況

- 2024年3月末の自己資本比率は10.05%
- 公的資金（150億円）返済後の自己資本比率は8.73%
- 2024年3月末の連結ROEは3.23%、新中期経営計画の最終年度（2027年3月期）は3.70%を目指す

自己資本比率



連結ROE（自己資本利益率）



2025年3月期 業績予想(単体)

(億円)

【単 体】	2024/3	2025/3	増減率
業務粗利益	245	247	0.8%
資金利益	215	220	2.3%
役務取引等利益	27	27	— %
その他業務利益	1	1	— %
経費	194	209	7.7%
実質業務純益	50	37	△26.0%
コア業務純益	49	37	△24.4%
業務純益	58	37	△36.2%
経常利益	43	20	△ 53.4%
当期純利益	35	15	△ 57.1%
<信用コスト>	23	29	26.0%

(百万円)

【連 結】	2024/3	2025/3	増減率
経常利益	43	20	△ 53.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	35	15	△ 57.1%

【主なポイント】

● 業務粗利益は、前年比+2億円の247億円

貸出金や有価証券利息配当金の利回り上昇により、資金利益は増加を見込む。

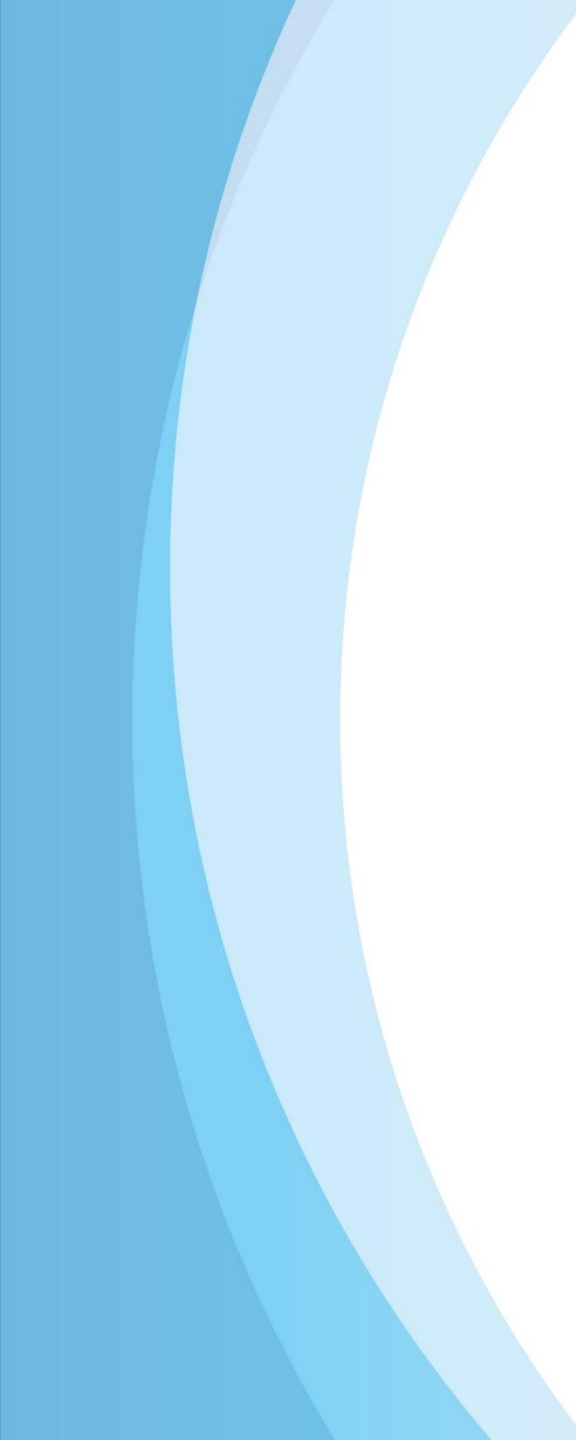
役務取引等利益は横ばいとしているものの、更なる増加を目指していく。

● 経費は、前年比+15億円の209億円

人的投資や業務DX・デジタル投資による経費増加を見込む

● エネルギー価格や原材料価格の高騰等など、地域企業を取り巻く環境を鑑み、信用コストは保守的に見積もり29億円程度を予想

● 関連企業がグループ全体の業績に与える影響は軽微であり、連結の業績予想についても親会社株主に帰属する当期純利益は15億円程度を予想



第2章 中期経営計画

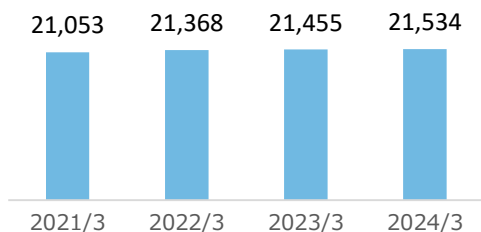
前中期経営計画「プランフェニックスVI」の振り返り

- 地域の中小規模事業者等に対する金融仲介機能を発揮し、地域経済の活性化や発展に向けて取り組んだ
- 収益性に関する指標であるコア業務純益は計画未達となった
- 主要項目である業務粗利益経費率（OHR）・中小規模事業者等に対する信用供与の実績・経営改善支援等の取組み実績は計画達成
- 更に預金・貸出は、ともに順調に増加

項目	計画始期	中期経営計画（プランフェニックスVI）			
	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
預金（末残）	21,053	21,368	21,455	21,534	
貸出金（末残）	15,054	15,281	15,648	15,795	
コア業務純益	5,332	6,192	5,349	4,944	
当期純利益（単体）	2,307	1,665	4,070	3,510	
業務粗利益経費率	68.84	64.93	68.16	67.90	
中小規模事業者等に対する信用供与の実績	8,018	8,217	8,214	8,309	
経営改善支援等の取組み	8,170	9,511	8,714	9,409	

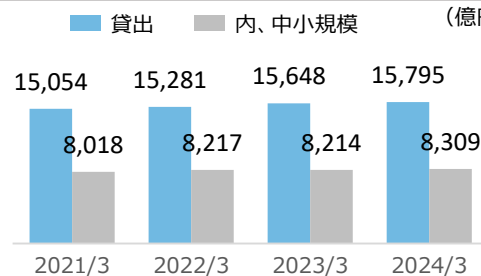
預金（末残）

（億円）



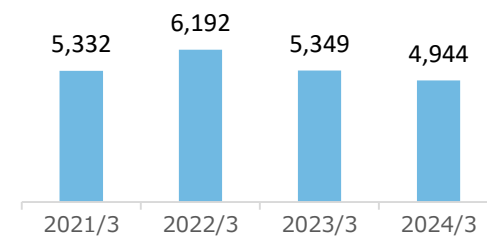
貸出/中小規模事業者等向け貸出（末残）

（億円）



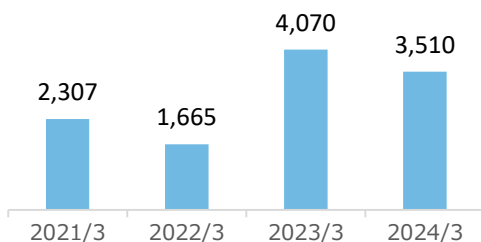
コア業務純益

（百万円）



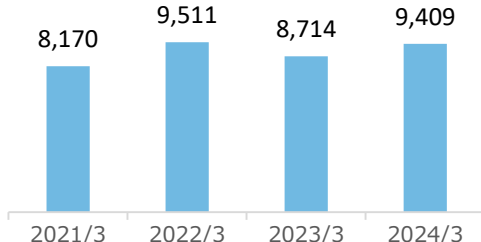
当期純利益（単体）

（百万円）



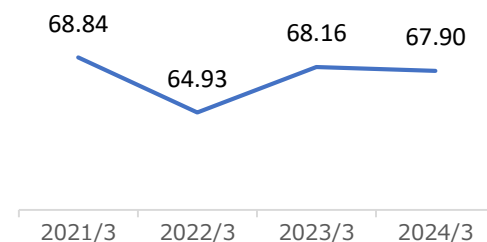
経営改善支援等の取組件数

（件）



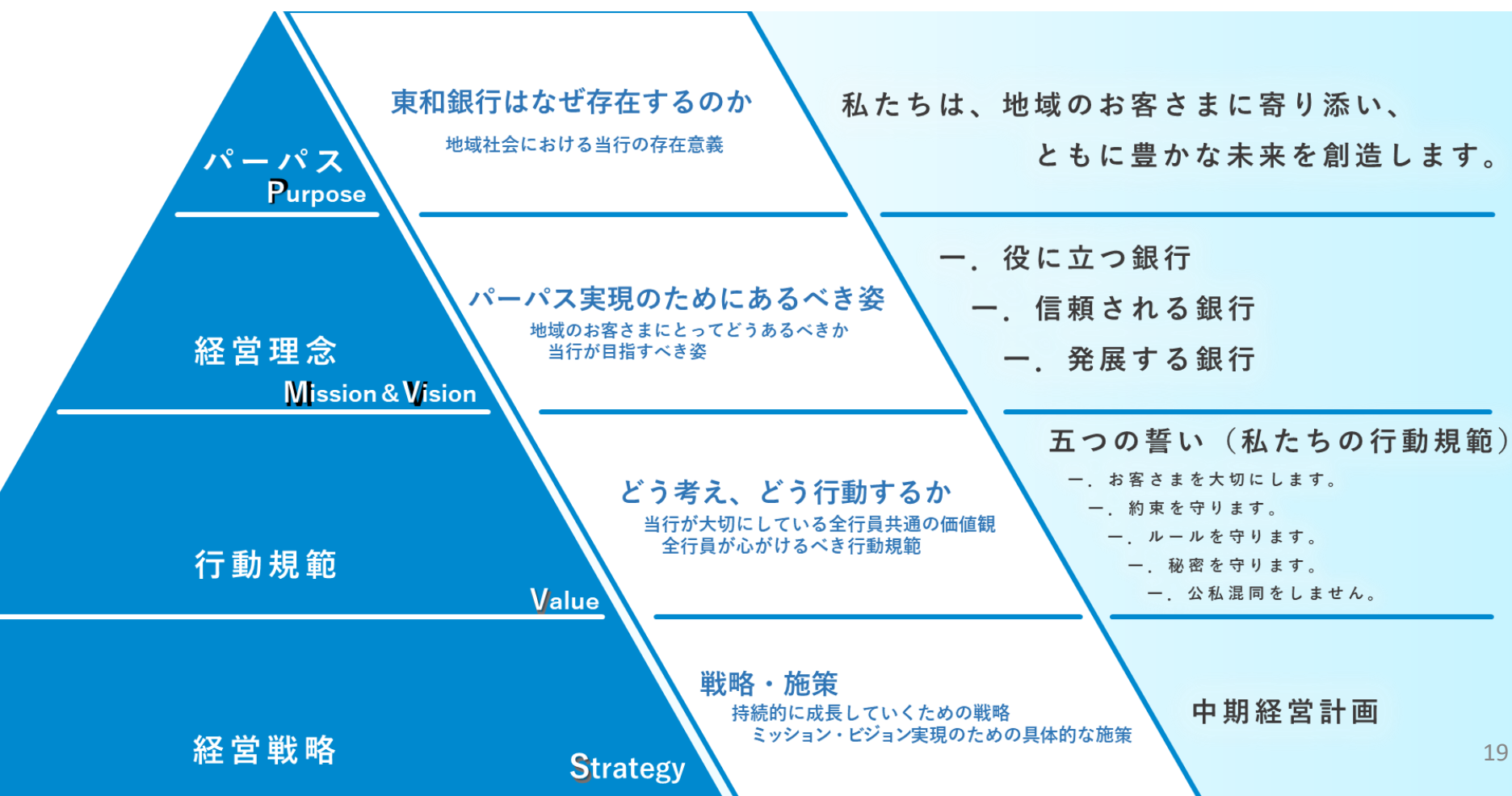
OHR（機械化関連費用を除く）

（%）



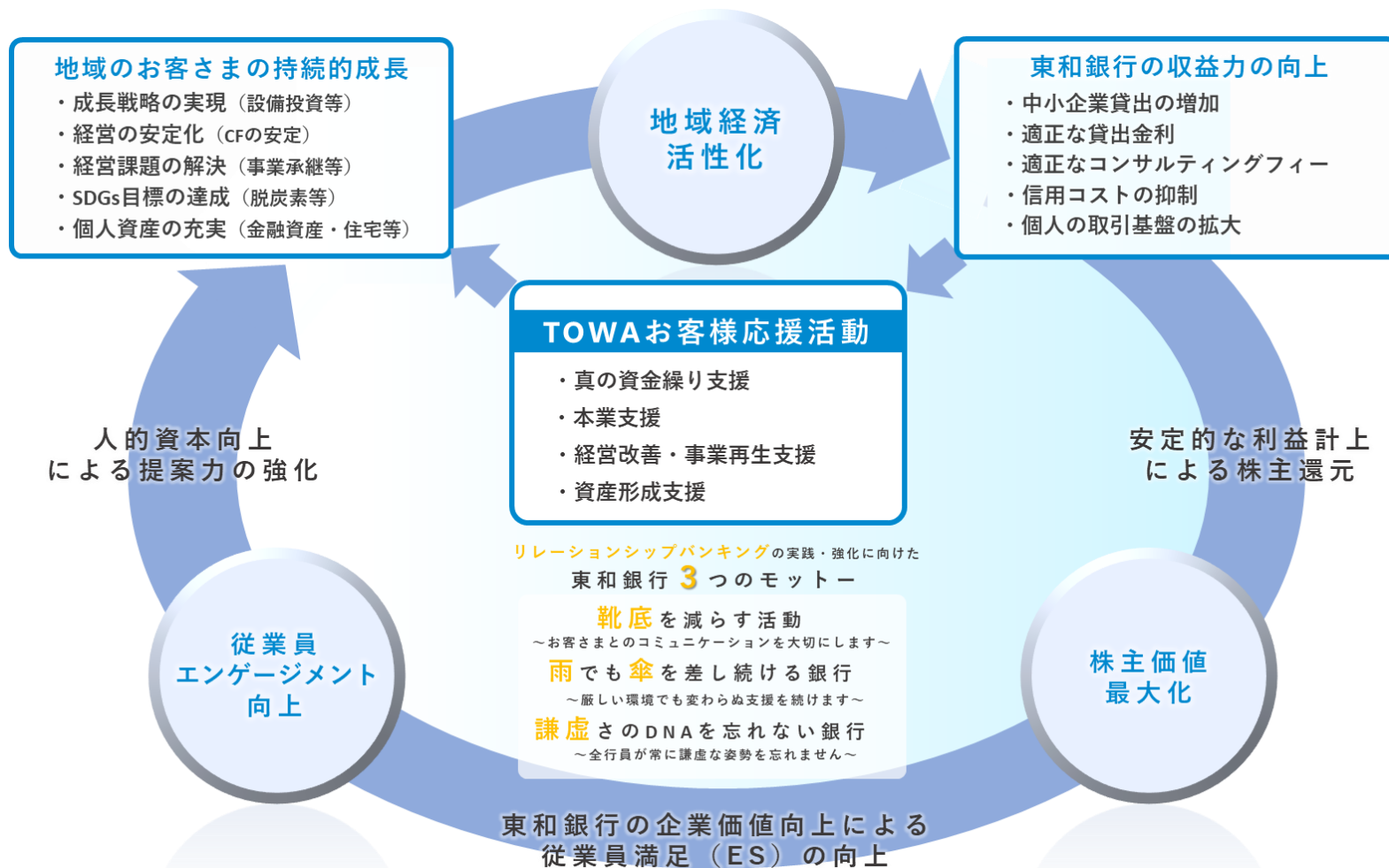
企業理念体系

- 新中期経営計画策定にあたり、企業理念体系（PMVV）として、パーパス（Purpose）、経営理念（Mission & Vision）、行動規範（Value）、および経営戦略（Strategy）の位置付けについて整理
- 全行員共通の価値観や心がけるべき行動規範を定めることで、全行員が同じ方向を向いて地域のお客さまとともに、豊かな未来の創造を目指す



ビジネスモデル「TOWAお客様応援活動」

- お客さまを起点とした「TOWAお客様応援活動」を通じて、地域のお客さまに様々な価値を提供することで、地域経済をはじめ、株主、従業員に対して更なる価値を生み出す
- 当行の収益力を高め、「TOWAお客様応援活動」を加速させることで、このビジネスモデルの持続可能性を高める



長期ビジョンと中期経営計画の位置づけ

ともに豊かな未来を創造する
～「TOWAお客様応援活動」の進化に向けて～

長期目標(2033年3月末)



資本コストや株価を意識
した経営の実現

ROE 7%
を上回る水準

2031年3月末



気候変動を含むサステナビリティ
に関連した投融資目標

※3,000億円 達成
CO₂排出量の削減目標
ネットゼロ 達成

～2033年3月末
第3次中期経営計画

～2030年3月末
第2次中期経営計画

3rd
STEP

2nd
STEP

1st STEP

2024年4月～2027年3月末
第1次中期経営計画
TOWA Future Plan I

2009年9月～2024年3月末
中期経営計画「プランフェニックス」
TOWAお客様応援活動の強化・深化

※2,000億円から目標を
引き上げています



長期ビジョンにおけるターゲット

財務KPI

長期目標
(2033年3月期)

資本効率性
ROE
7%を上回る水準

収益力
コア業務純益
120億円 以上

健全性
自己資本比率
10%台

サステナブルKPI

施策項目	主な目的	KPI項目	中計目標 (2027年3月末)	長期目標
TOWA お客様 応援活動	お客さまの売上向上、経費削減等	ビジネスマッチング成立件数（3年間累計）	1,450件	－
		事業者支援 提案件数（3年間累計）	6,100件	－
	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）	300件	－
		事業承継・M & A 支援件数（3年間累計）	360件	－
	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）	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）	220件	－
	個人保有資産の向上	投資信託残高増加（3年間累計）	100億円	－
		住宅ローン実行額（3年間累計）	770億円	－
人的資本	従業員のやりがい、働きやすさ向上	女性管理職比率（最終年度）	22.0%	2033年3月末 25.0%
		男女の賃金差異（正規労働者ベース）（最終年度）	63.0%	－
SDGs	お客さま、地域のSDGs達成	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	－	2031年3月末 3,000億円
	当行自身のSDGs達成	CO ₂ 排出量の削減目標	－	2031年3月末 ネットゼロ

第1期中期経営計画 ① 概要（コンセプトと財務KPI）

第1期中期経営計画 「TOWA Future Plan I」

【コンセプト】

1

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**するとともに、**当行の企業価値向上**を目指します。

2

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ともに、「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。

【財務KPI】

（2027年3月期）

▶ 資本効率性

ROE（連結） 3.7%

▶ 収益力

コア業務純益 63億円

▶ 健全性

自己資本比率 8.64%

▶ 業務効率性

OHR 65.1%
（機械化関連費用を除く）

第1期中期経営計画 ② 基本戦略と具体的施策の位置づけ

基本戦略 I

TOWAお客様応援活動の強化・深化

お客さまや地域に対してアウトプットする具体的施策

▶ 真の資金繰り支援



▶ 経営改善・事業再生支援



▶ 本業支援



▶ 資産形成支援



基本戦略 II

ビジネスモデルを支える態勢の強化

▶ 業務の選択と集中



▶ DXの推進



▶ 人的資本向上に向けた取組



▶ SDGsの取組み



基本戦略 III

ローコスト・オペレーションの確立

▶ 効率的な店舗運営



▶ 異業種・他行とのアライアンス



基本戦略 IV

責任ある経営体制の確立

▶ ガバナンス態勢の強化



▶ IR・統合報告書等の充実



▶ リスク管理体制の強化



アウトプットを加速させるための「土台」となる具体的施策

基本戦略Ⅰ：TOWAお客様応援活動の強化・深化

▶ 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



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作りに取り組む

事業の状況に
合わせた
3つの施策に
よる支援

▶ 1

本支店一体での重点的な経営改善・事業再生支援

- ✓ 重点的に支援を行うお客さまを選定
- ✓ 審査部・審査管理部と支店が一体となった、集中的な支援
- ✓ 経営改善に向けた具体的な目標を定め、本気度の高い支援により、結果にコミットする

▶ 2

事業の成長に向けたスピーディな資金供給支援

- ✓ 行内の審査スキームを見直し、支店長による迅速な決裁体制を構築
- ✓ 新たな設備投資や事業展開など、成長を目指すお客さまに対するスピーディな資金供給

▶ 3

本支店での重層アプローチによる事業課題の解決支援

- ✓ お客さま起点で事業の解決すべき課題を抽出
- ✓ 本支店が一体となって、課題克服に向けた具体的な目標と支援方法を選定
- ✓ 事業課題の解決により企業価値向上を目指す

基本戦略Ⅰ：TOWAお客様応援活動の強化・深化

▶ 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



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）に対しては、本支店が一体となって多様なソリューションを提供

ビジネス マッチング



- ✓ 当行独自のリレバサポートシステムを活用した行内ビジネスマッチング
- ✓ 結果に対する自覚と責任を持つため、有償の本業支援を強化
- ✓ 大手バイヤーとの個別商談会の企画（成功報酬型）
- ✓ 新商品開発には、群馬大学・前橋工科大学との共同研究提案

人材紹介



- ✓ 関東経済産業局と連携した大手企業OBとお客さまを繋ぐ「新現役交流会」の定期開催
- ✓ プロフェッショナル人材戦略拠点および人材紹介会社との提携強化
- ✓ 人材紹介データベース導入による両手型支援の強化

SDGs支援



- ✓ 「東和SDGs取組支援サービス」によるSDGs宣言書策定支援の強化
- ✓ 「TOWA脱炭素コンソーシアム」（P31参照）を活用した各種勉強会の開催
- ✓ CO₂排出量の測定支援の強化（業務提携先：e-dash(株)、(株)ゼロボード）

事業承継・ M & A



- ✓ 外部専門家（MeUアドバイザーズ、よろず支援拠点など）との相談会実施
- ✓ M & A仲介業者との連携強化
- ✓ 栃木銀行・筑波銀行との連携強化（地元応援型M & Aサービス“結び目”活用）

サステナブル・ ファイナンス



- ✓ グリーンローン、ソーシャルローン、サステナビリティ・リンク・ローン（SL L）の取組強化
- ✓ ポジティブ・インパクト・ファイナンスの積極的な取組み
- ✓ ESG融資

基本戦略Ⅰ：TOWAお客様応援活動の強化・深化

▶ 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



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

経営改善支援先の選定と集中的な支援

- ✓ 半期毎に選定し、集中的な経営改善支援を実施

外部機関の活用

- ✓ 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

資産運用では、顧客利益の最大化を目指すとともに、ライフプラン関連のソリューションをワンストップで提供

多様な資産運用ニーズへの対応

- ✓ 顧客本位の業務運営方針に基づく「長期」「分散」「積立」による長期的・安定的な資産形成支援
- ✓ 多様な金融商品の提案、各種ローンは専担者による対応強化

TOWAリテールセンター

- 群馬県：前橋・伊勢崎・高崎・大泉町
- 埼玉県：東松山・深谷・狭山ヶ丘・上尾

マイホームセンター

- 群馬県：前橋・高崎・太田
- 埼玉県：熊谷・川越・岩槻

ローンコールセンター

- 群馬県：玉村町
- 埼玉県：桶川

東和銀行 SBI マネープラザ

- 群馬県：前橋
- 埼玉県：さいたま

基本戦略Ⅱ：ビジネスモデルを支える態勢の強化

▶ 業務の選択と集中



▶ 人的資本向上に向けた取組



▶ DXの推進



▶ SDGsの取組み

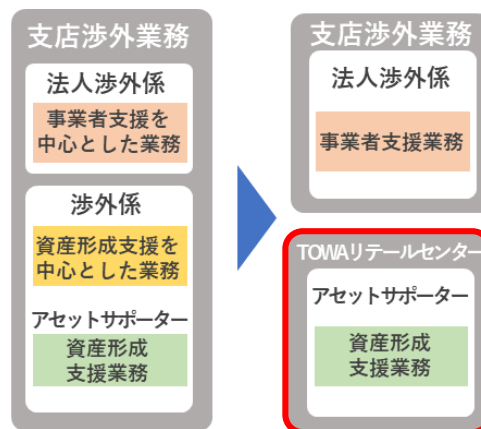


業務体制の見直しや、BPRの継続的な実施などにより捻出した経営資源を戦略的に活用することで、事業者支援における提案力を向上。また、行員の専門性を高めることによりスキル向上を目指す

業務体制の見直し

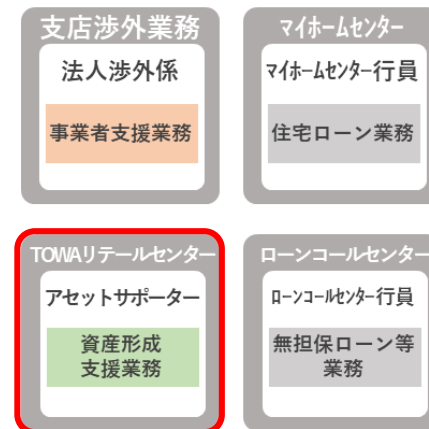
- ✓ 各種支援の質を高めるとともに業務効率化を図るため、真の資金繰り支援・本業支援等に係る業務（法人渉外係）と、専門性の高い資産形成支援に係る業務（アセットサポーター）を分ける分業体制を構築
- ✓ TOWAリテールセンターぐんま・首都圏にアセットサポーターを配置
- ✓ 外線電話の受電センターを新設し、電話取次業務の負担軽減を検討
- ✓ 本部組織の見直しや、BPRの継続的な実施により捻出した人員を、顧客提案業務等に再配置

支店渉外業務の分業化



TOWAリテールセンターを本部に新設し、これまでの支店渉外業務における「事業者支援業務」と「資産形成支援業務」を分離

今後の分業体制



これまでのマイホームセンター、ローンコールセンターとあわせて、分業体制を確立

 : 新設

メリハリのあるエリア戦略

- ✓ 地域の産業構造、人口動態等に基づく法人渉外係の戦略的な配置
- ✓ 埼玉県南部地域への経営資源の投入を検討

基本戦略Ⅱ：ビジネスモデルを支える態勢の強化

▶ 業務の選択と集中



▶ 人的資本向上に向けた取組



▶ DXの推進

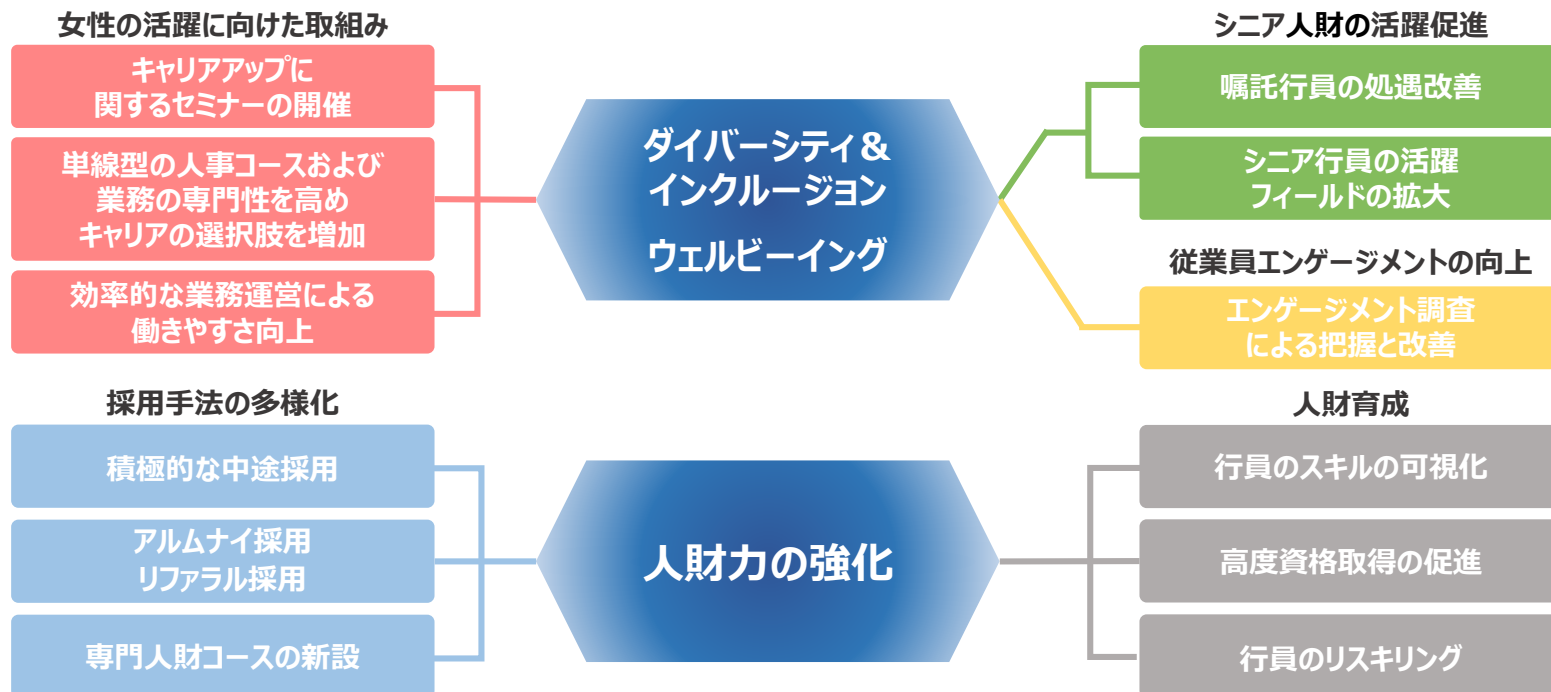


▶ SDGsの取組み



- 高度化するお客さまのニーズや課題に対応するため、人財力の強化を図る
- 女性およ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
- 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する

人財戦略における具体的な施策



基本戦略Ⅱ：ビジネスモデルを支える態勢の強化

▶ 業務の選択と集中



▶ 人的資本向上に向けた取組



▶ DXの推進

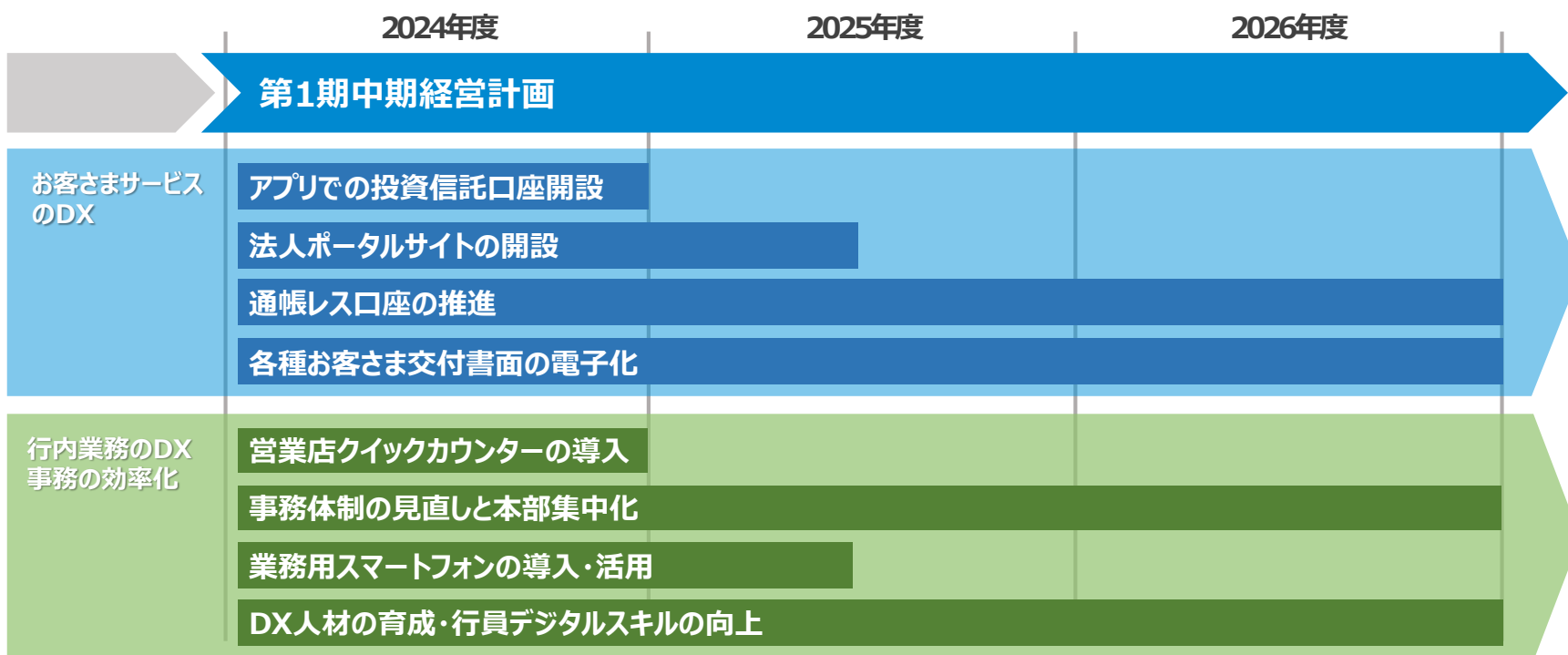


▶ SDGsの取組み



DX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・企画等で構成するDX推進委員会にて検討しており、組織横断的な体制でお客さまサービスおよび行内業務のDXを進める

DXロードマップ



基本戦略Ⅱ：ビジネスモデルを支える態勢の強化

▶ 業務の選択と集中



▶ 人的資本向上に向けた取組



▶ DXの推進

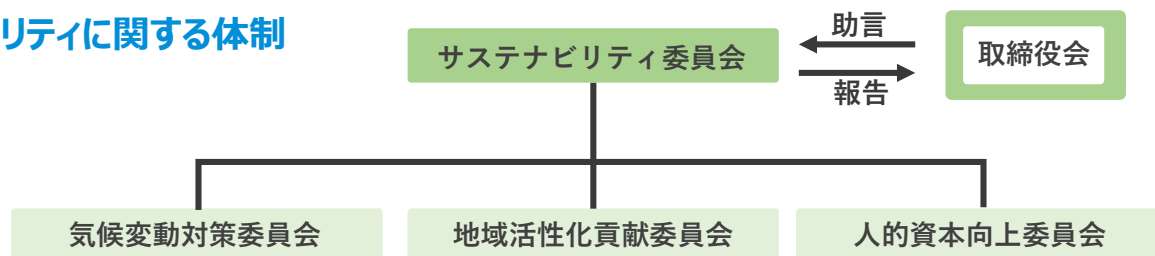


▶ SDGsの取組み



「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達成の取り組みなどを推進

サステナビリティに関する体制



積極的に取り組むセグメント

「東和銀行SDGs宣言」より



1. TOWAお客様応援活動の推進



2. 地域社会への貢献



3. 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
- ✓ SDGs達成に向けた支援
- ✓ SDGs宣言書の策定支援
- ✓ 事業承継・M&Aによる事業継承支援
- ✓ PIF・SLI等のサステナビリティに関する投資

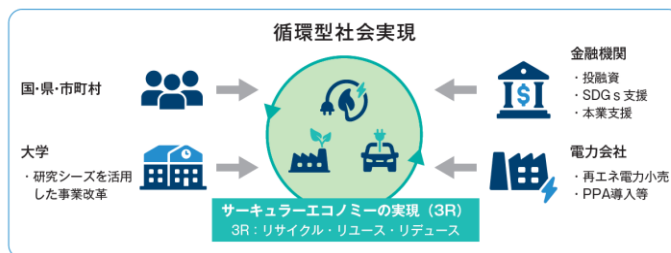
東和銀行自身の取組み

- ✓ CO₂排出量削減を2030年度までに達成
- ✓ 地元大学（群馬大・高崎経済大）での寄附講座
- ✓ 地元高校等における金融経済教育の実施
- ✓ プラチナふるかみ認定の取得
- ✓ 健康経営優良法人認定の取得
- ✓ CSR活動（尾瀬環境美化運動、各種ボランティア）

TOWA脱炭素コンソーシアム



- ✓ 2022年2月、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て設立（入会は無料）
- ✓ 会員企業の脱炭素に関する知見の共有や各種勉強会の実施
- ✓ CO₂排出量可視化ツールの無償提供など各種施策の実行



基本戦略Ⅱ：ビジネスモデルを支える態勢の強化

▶ 業務の選択と集中



▶ 人的資本向上に向けた取組



▶ DXの推進



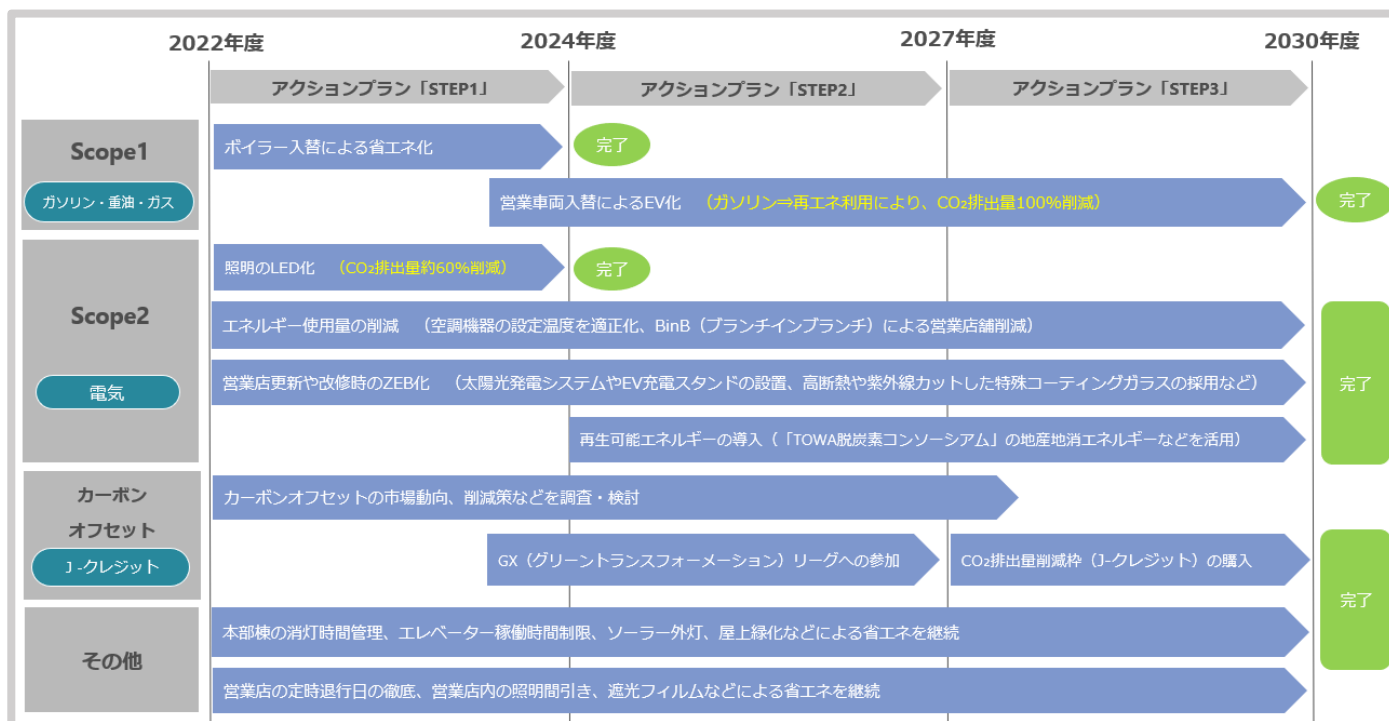
▶ SDGsの取組み



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
- ✓ 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す

▶ 脱炭素ロードマップ



気候変動を含むサ
ステナビリティに関連し
た投融資実績

2024年3月末
783億円

CO₂排出量削減率
（2014年3月末比）

2023年3月末
39.50%

基本戦略Ⅲ：ローコスト・オペレーションの確立

▶ 効率的な店舗運営



▶ 異業種・他行とのアライアンス



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ともに、行員集約により地域情報・業務スキルの共有を目指す

地域のお客さまにメリットのある異業種や他行とのアライアンスを積極化

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の実施（環境配慮型の店舗、ZEB認証の取得）



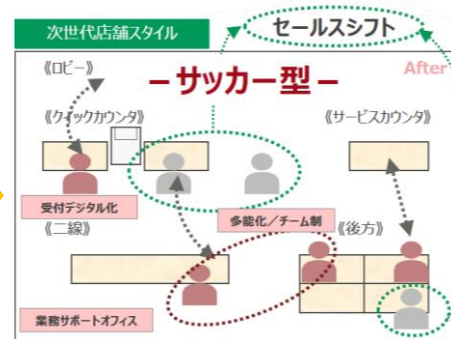
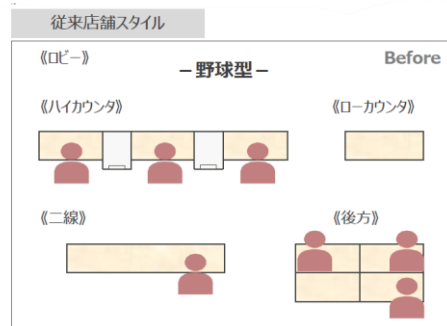
2024年秋頃 竣工予定の上尾支店（パース図）

業務提携の活用

- ✓ SBIグループとの戦略的業務提携を活用した各種施策の検討
- ✓ 北関東3行（栃木銀行、筑波銀行）連携による地域を超えたビジネスマッチング、事業承継業務の連携を強化など

営業店の店頭業務改革

- ✓ 営業店クイックカウンターの順次導入による次世代店舗への移行
- ✓ 一人の行員が複数の業務を担当するサッカー型の店頭体制の構築による生産性向上
- ✓ 5Sの推進。本部臨店時に40項目による評価



基本戦略Ⅳ：責任ある経営体制の確立

▶ ガバナンス態勢の強化



▶ リスク管理体制の強化



▶ IR・統合報告書等の充実



取締役会による業務執行に対する監督強化や内部統制システムの整備などのコーポレートガバナンス体制、法令遵守や個人情報保護、内部告発対応等のコンプライアンス態勢を、**当行のビジネスモデル「TOWAお客様応援活動」を支える土台**と捉え、ガバナンスの強化を最重要課題として取り組む

- ✓ コーポレートガバナンス・コードへの対応
- ✓ 不祥事件を起こさせないコンプライアンス態勢の再構築
- ✓ ハラスメントを認めない組織づくり
- ✓ 取締役会の実効性評価によるアンケートの実施
- ✓ サステナビリティに関するガバナンス体制の強化
- ✓ 株主・投資家との信頼関係構築強化に向けたIRの充実
- ✓ 統合報告書・英文ディスクロージャー誌など開示内容の充実

「リスク管理の基本方針」や「統合リスク管理規程」に基づき、管理対象とするリスクを特定するとともに、各種リスクを統合的に管理する体制を整備しており、リスク管理の実効性確保と強化に努める

- ✓ 各種リスクについて管理体制の強化を図る
- ✓ 3つの防衛線（営業店、2線部署、監査部）の機能強化

▶ リスク種別の施策

項 目	具 体 的 な 施 策
統合的リスク管理	✓ 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（AIS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

※有価証券運用方針：円金利資産中心のポートフォリオ運営を継続し、評価損を抑制しつつ安定収益確保を図る

資本コストや株価を意識した経営

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、および市場評価を高める I R 活動、中期経営計画における基本戦略を着実に推進

現状認識

PBRは1倍を下回っており、企業価値向上が課題

【 2024年3月（連結） 】

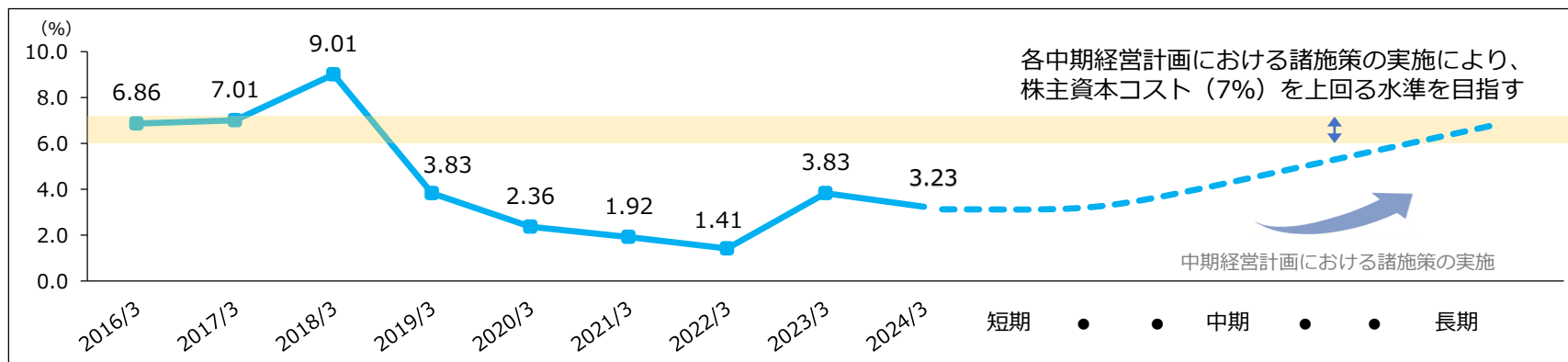
$$\begin{array}{ccccc} \text{PBR} & = & \text{PER} & \times & \text{ROE} \\ \text{0.25倍} & & \text{7.99倍} & & \text{3.23\%} \\ \text{(株価純資産倍率)} & & \text{(株価収益率)} & & \text{(純資産利益率)} \end{array}$$

※ 1株当たり当期純利益および1株当たり純資産に基づき算出

- ✓ PERは、地方銀行全体に向けた期待が依然として低い状況が続いていることなどもあり低位
- ✓ ROEは、当行の認識する株主資本コスト7%を下回る状況
- ✓ PBRは、結果として、低位で推移

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

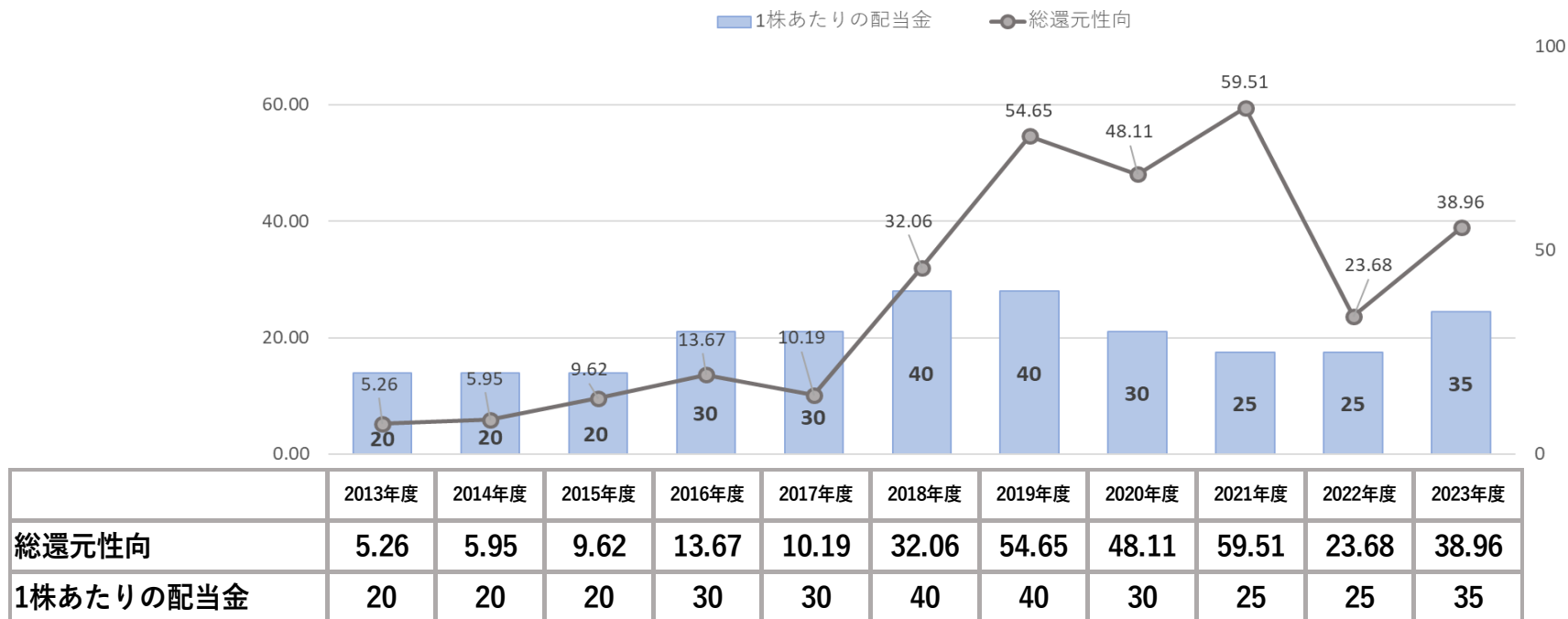


株主還元方針

地域金融機関の公共的使命を念頭において、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

株主還元方針の策定

**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%以上を目安とする**



※ 1 2017年10月1日、単元株数の変更（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

ふ れ あ い バ ン ク



<お問い合わせ先>

株式会社東和銀行 総合企画部
企画・広報 島田

e-mail 91003@mb.towabank.co.jp

Tel 027 (230) 1502