

各位

株式会社 東北銀行

新中期経営計画の策定について

株式会社東北銀行（取締役頭取 村上 尚登）は、2019 年 4 月から 2022 年 3 月の 3 カ年を計画期間とする新中期経営計画を策定しましたので、その概要について下記のとおりお知らせします。

記

1. 新中期経営計画について

2016 年 4 月からスタートした前中期経営計画では、「地域力の向上」をテーマに掲げ、中小事業者への積極的な支援をビジネスモデルとして農林水産業を基軸とした地域産業・企業の活力向上を推進してまいりました。

2019 年 3 月期において、前中期経営計画で掲げた計画数値は全ての項目で達成しておりますが、計画全体を振り返ると、テーマである「地域力の向上」に繋がる地元中小事業者への本業支援・金融支援の内容は一層の充実が必要であると認識しております。

当行の経営理念である「地域金融機関として地域社会の発展に尽くし共に栄える」は創業時から続く精神であり、この理念は中期経営計画のテーマである「地域力の向上」のベースとなるものであります。新中期経営計画では目指すべき姿として「心のメイン」を掲げ、当行の強みであるリレバン（※ 1）を重視した取引を行うことで、当行を「心のメイン」と評価してくれる取引先を増やし、当行の存在価値を高めていきたいと考えております。新中期経営計画では中小事業者への積極的な金融支援や本業支援を通じて目指すべき「地域力の向上」に繋がるように取り組んでまいります。

※ 1 リレーションシップバンキング。銀行が事業者と長期的かつ継続的な取引関係を保ち、その中で蓄積された顧客の経営能力や成長性を判断基準の一つとして融資判断等を行うこと。

2. 計画の概要

(1) テーマ

「“地域力の向上” ～「復興」と「地域経済活性化」への貢献～」



〒020-0023 盛岡市内丸 3 番 1 号

電話番号 019-651-6161

F A X 019-653-1291

ホームページ <http://www.tohoku-bank.co.jp>

(2) 計画期間

2019 年 4 月～2022 年 3 月（3 カ年）

(3) とうぎん V I S I O N

「心のメイン」

(4) ビジネスモデル

「中小事業者への積極的な支援」

(5) 新中期経営計画を達成するための基本戦略・経営基盤の強化

《基本戦略》

- ① 成長予備軍とのリレーション向上
- ② 農林水産業を中心とした地域経済の活性化
- ③ 事業再生へ向けた持続的なサポート
- ④ 営業店アクションプランの実践

《経営基盤の強化》

- ① 人材育成、評価方法の刷新
- ② アライアンス・IT を中心とした業務効率化
- ③ 全員営業体制の構築

3. 経営数値目標【2022 年 3 月期】（※2）

本業利益（※3）	5 億円以上
連結自己資本比率	8 % 以上

※2 経営数値目標は、今後において、金融機能の強化のための特別措置に関する法律第 12 条に基づく経営強化計画の策定に伴い変更となる可能性があります。

※3 有価証券関連収益を加味しない預貸金業務、役務取引等業務から得られる利益とし、以下の算式により算出。

$$\text{貸出金平残} \times \text{預貸金利回り較差} + \text{役務取引等利益} - \text{経費}$$

以上

【本件に関するお問い合わせ先】

経営企画部（担当：橋場）

電話番号：019－651－6161

新中期経営計画

2019年5月13日

振り返り

◆前中期経営計画「“地域力の向上”」

◆期間 平成28年4月1日～平成31年3月31日（3年間）

◆計画数値（平成31年3月期）

コア業務純益 : 17億円以上
一般貸出金平残 : 3,850億円以上
一般預金平残 : 8,000億円以上
本業支援件数 : 年間600件以上

◆全体図

テーマ

“地域力の向上”

～地域の中小事業者の企業価値向上をお手伝いします～

ビジネスモデル

中小事業者への積極的な支援

～農林水産業を基軸とした地域産業・企業の活力向上～

基本戦略

1. 事業性評価に基づく金融支援・本業支援

事業性評価によりお客様の事業を正しく理解し、役に立つ本業支援、金融支援により、お客様の売上・利益の向上に取り組みます。

2. 「復興」から「成長」へ向けた支援

復興から次のステージへ向けて、新たな課題に直面している地域や中小事業者の皆様をしっかりと応援します。

3. 地域産業・企業の活性化支援

地域の特性である農林水産業を起点として、地域産業の創出、成長へ向けた支援に取り組み、新たな資金需要を創っていきます。

経営基盤の強化

店別営業戦略の確立

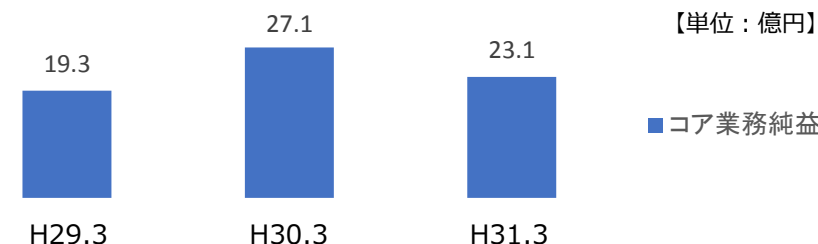
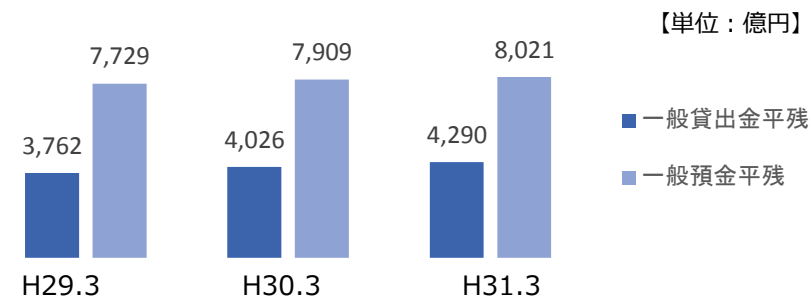
収益構造の多様化

人材力の最大発揮

経営効率化の推進

数値の検証

	H29.3期	H30.3期	H31.3期
コア業務純益	19.3億円	27.1億円	23.1億円
一般貸出金平残	3,762億円	4,026億円	4,290億円
一般預金平残	7,729億円	7,909億円	8,021億円
本業支援件数	1,342件	2,433件	1,344件



テーマ

“地域力の向上”

～「復興」と「地域経済活性化」への貢献～

とうぎんVISION

『心のメイン』

ビジネスモデル

中小事業者への積極的な支援

基本戦略

1. 成長予備軍とのリレーション向上
2. 農林水産業を中心とした地域経済の活性化
3. 事業再生へ向けた持続的なサポート
4. 営業店アクションプランの実践

経営基盤の強化

人材育成、評価方法の刷新

アライアンス・ITを
中心とした業務効率化

全員営業体制の構築

計画期間

2019年4月 ～ 2022年3月（3年間）

経営数値目標【2022年3月期】

- 本業利益 5億円以上
- 連結自己資本比率 8%以上

● 本業利益・・・有価証券関連収益を加味しない、預貸金業務、役務取引等業務から得られる利益とし、以下の算式により算出します。

$$\text{貸出金平残} \times \text{預貸金利回り較差} + \text{役務取引等利益} - \text{経費}$$

※ 経営数値目標は、今後において、金融機能の強化のための特別措置に関する法律第12条に基づく経営強化計画の策定に伴い変更となる可能性があります。