



すべてを地域のために

東邦銀行

2025年度 決算の概要

Investor Relations

2026年 5月 28日

進化

共創

変革

TX PLAN
2030
TRANS (T) FORMATION EXPANSION CROSS(S)

1. 2025年度 決算の概要	3
● 2025年度 業績（連結）	4
● 2025年度 当期純利益（連結）	5
● 2025年度 当期純利益（グループ会社合計）	6
● トップライン内訳（銀行単体）	7
● 資金利益部門 ストック残高（銀行単体）	8
● 事業性貸出内訳（銀行単体）	9
● 役務取引等利益内訳（銀行単体）	10
● 預金残高（銀行単体）	11
● バランスシートの特徴（銀行単体）	12
● 2025年度 株主還元・配当予想	13
● 2026年度 業績予想（連結）	14
● 2026年度 業績予想（単体）	15

2. 長期経営計画「TX PLAN 2030」の進捗状況	16
● TX PLAN 2030 戦略MAP	17
● 企業価値向上に向けた3本柱	18-19
● TX PLAN 2030 進捗状況－計数面－	20

3. 地域社会の持続可能性を高める10TARGETS	21
● 10TARGETSのマトリクス	22
● 10TARGETSの進捗状況	23
● ドライビングフォース（①～③）	24-28
● 10TARGETSの取組み（①～⑩）	29-39

4. 当行グループの成長戦略	40
● 成長戦略の全体像	41
● 第1成長ドライバの積上げ実績	42
● 第2成長ドライバ実績	43
● 預金戦略	44
● 株価・企業価値向上に向けて	45
● 株主還元	46
● キャピタルアロケーション	47
● セグメント別RORA	48
● 営業力強化に向けた人員体制（目指す人材ポートフォリオ）	49
● 営業体制の変革	50
● デジタル戦略・BPR	51
● 人的資本投資・KPI進捗	52
● アライアンス戦略	53-55
● コーポレートガバナンス	56
● 株主・投資家との対話の充実	57
● 政策保有株式の縮減	58

5. 更なる企業価値向上に向けて	59
● サステナビリティ経営	60-61
● 従業員との対話の充実	62
● 地域における社会的価値の創造	63

<APPENDIX> 2025年度 決算の詳細	64-79
福島県の現状	80-87

進化

2025年度 決算の概要

共創

変革

TX PLAN
2030
TRANS (X) FORMATION EXPANSION CROSS(X)

● **2025年度の連結決算は、増収増益**

（単位：億円）

	2024年度	2025年度	増減
経常収益	704	 924	+220
コア業務純益	120	 167	+46
経常利益	111	 170	+58
当期純利益	74	 123	+49

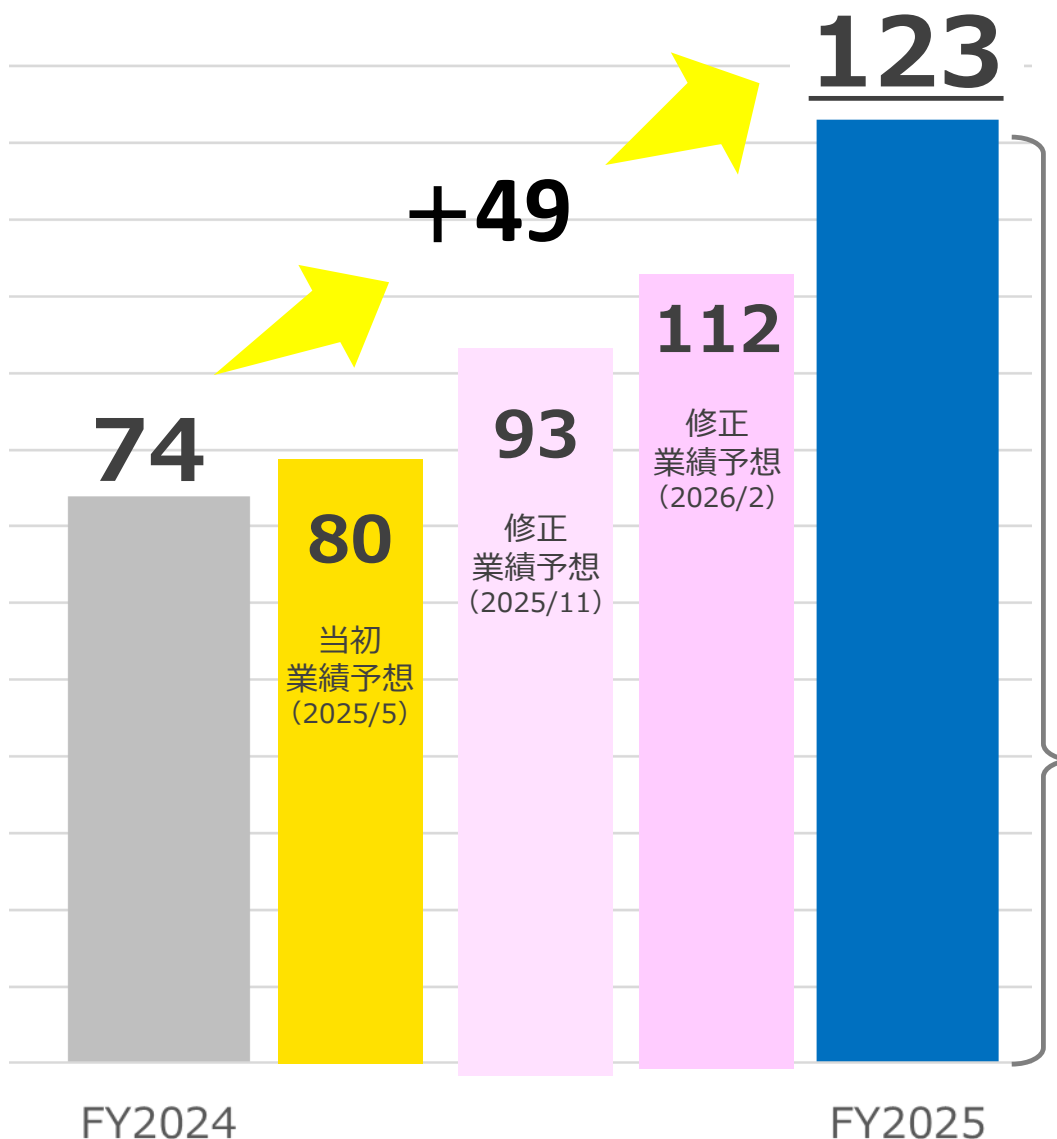
連結 当期純利益

（単位：億円）

前期比

+49億円
（+65.9%）

当初業績予想比

+43億円
（+54.4%）

資金利益

前期比+77億円

- 事業性貸出および有価証券を中心に残高を着実に積上げたこと、運用利回り上昇が寄与

経費(△)

前期比+39億円

- 初任給引上げや賃上げ等の人的資本投資に加え、デジタル投資や野村アライアンスの本格稼働に伴う成長投資が増加

有価証券関係損益

前期比+4億円

- 金利上昇に伴い評価損が拡大する債券売却を進めつつ、政策保有株式の縮減を着実に実施

グループ会社合計

（単位：億円）

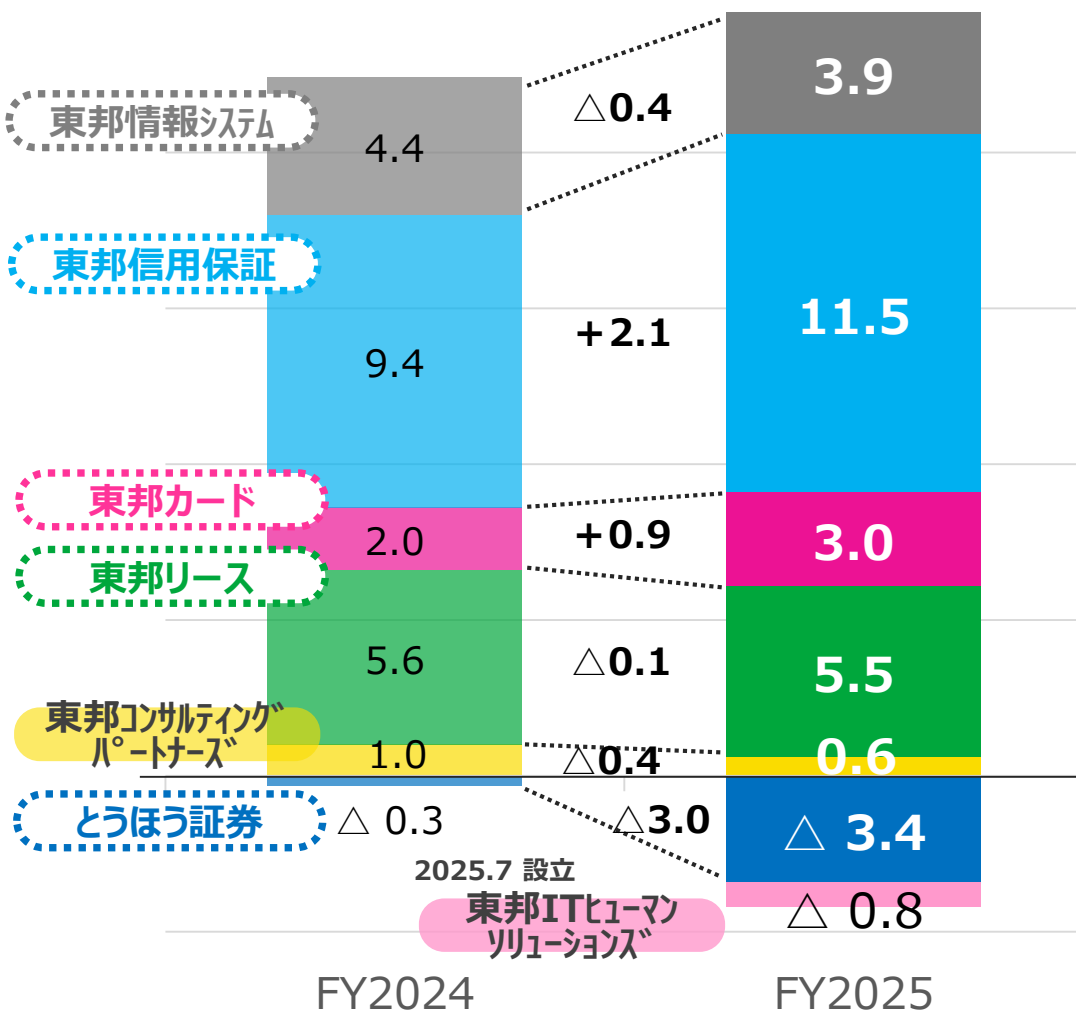
22.2



20.4

前期比

△1.8億円
（△8.3%）



東邦信用保証

前期比+2.1億円

- 住宅ローンを中心に保証残高の積上げを図るとともに債権管理の高度化を進め、信用コストが減少

東邦カード

前期比+0.9億円

- 前期実施したカード関連子会社の合併により、経費が減少

とうほう証券

前期比△3.0億円

- 野村證券との包括的業務提携に基づき、金融商品販売業務を終了し、2026年1月に清算結了

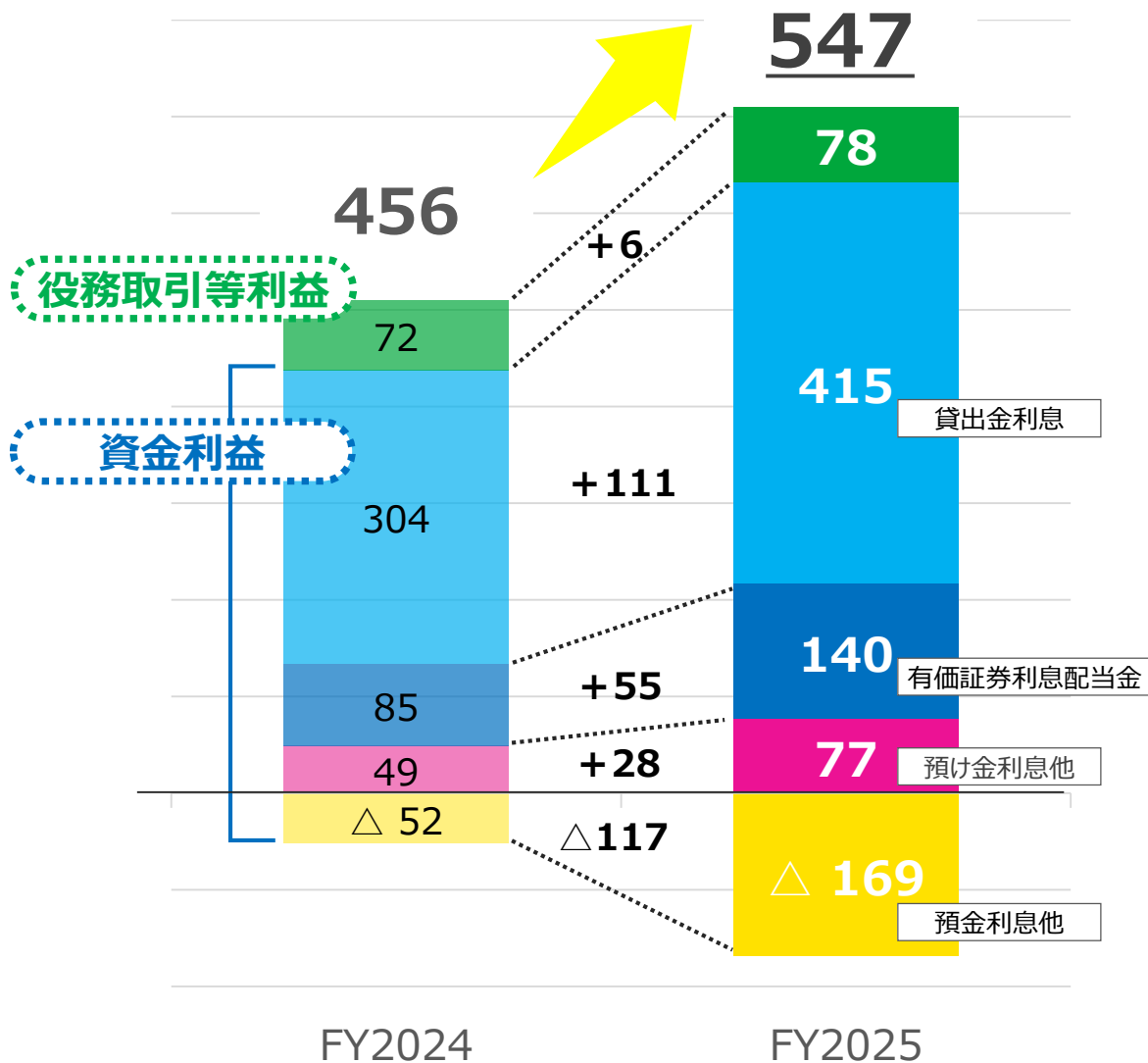
※ 連結対象子会社8社合計の当期純利益。とうほうスマイルは小規模で影響が少ないため、個別の記載省略

トップライン（コア業務粗利益）

（単位：億円）

前期比

+91億円
（+20.0%）



役務取引等利益

78億円（前期比+6億円）

- 2025年10月に野村アライアンス（※）に基づく新たな体制に完全移行し、預かり資産残高を着実に積上げ

（※）金融商品仲介業務における包括的業務提携

資金利益

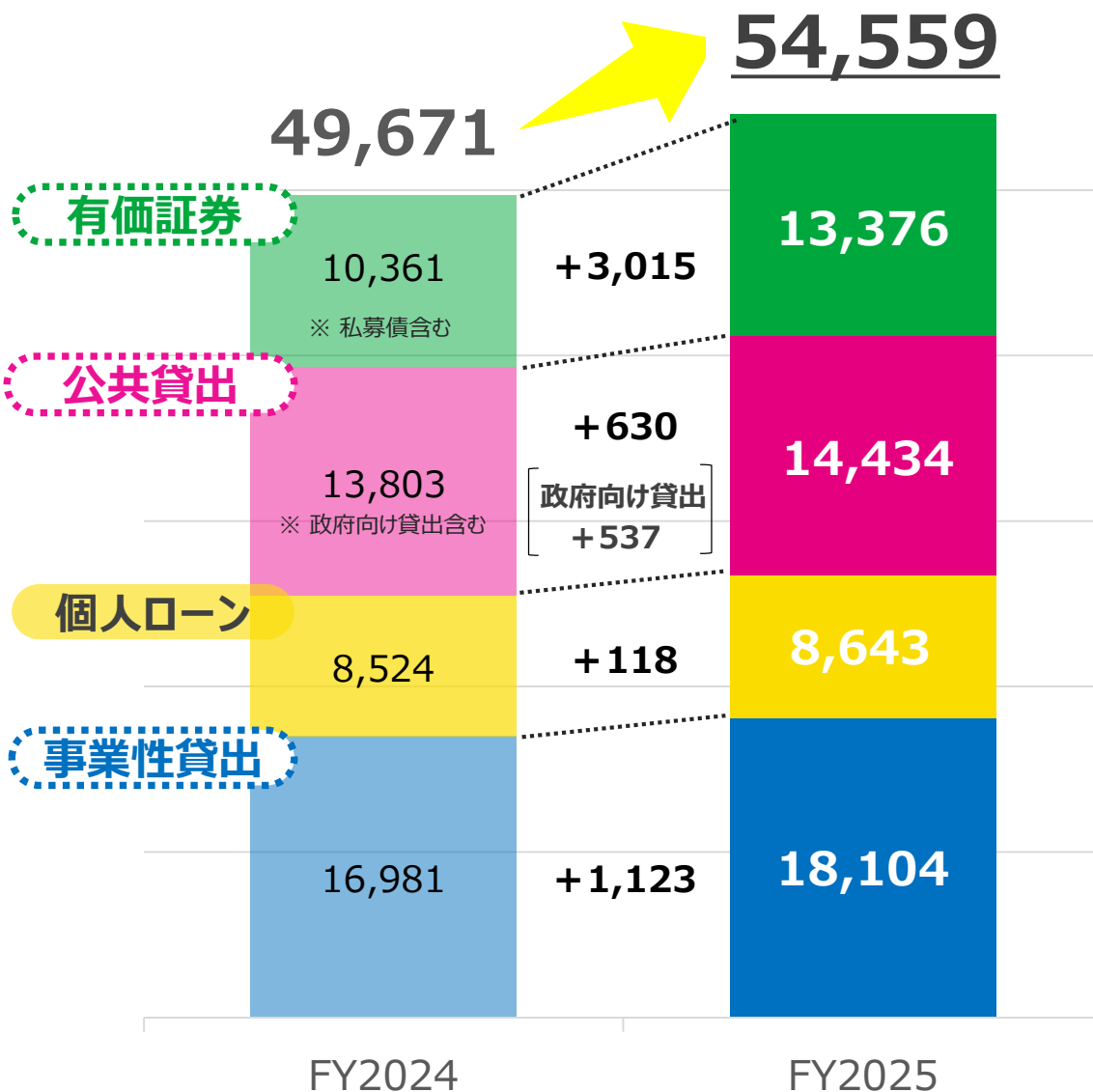
464億円（前期比+77億円）

- 運用面では事業性貸出および住宅ローンを中心に貸出残高を積み上げたことに加え、日銀による政策金利引き上げに伴い運用利回りが改善
- 調達面では政策金利引き上げ局面における預金基盤の競争力維持を背景に、調達コストが増加

※ その他業務利益は小規模で影響が少ないため、個別の記載を省略

Stock残高(平残)

(単位：億円)



前期比

+4,888億円
(+9.8%)

有価証券

前期比 +3,015億円

- 評価損を含む債券の売却を進める一方、利回り上昇局面を捉え、円建債券を中心に残高を積上げ

個人ローン

前期比 +118億円

- 福島県内の住宅着工件数が減少する中、保証料料率の細分化や金利施策の展開等により、住宅ローンが伸長

事業性貸出

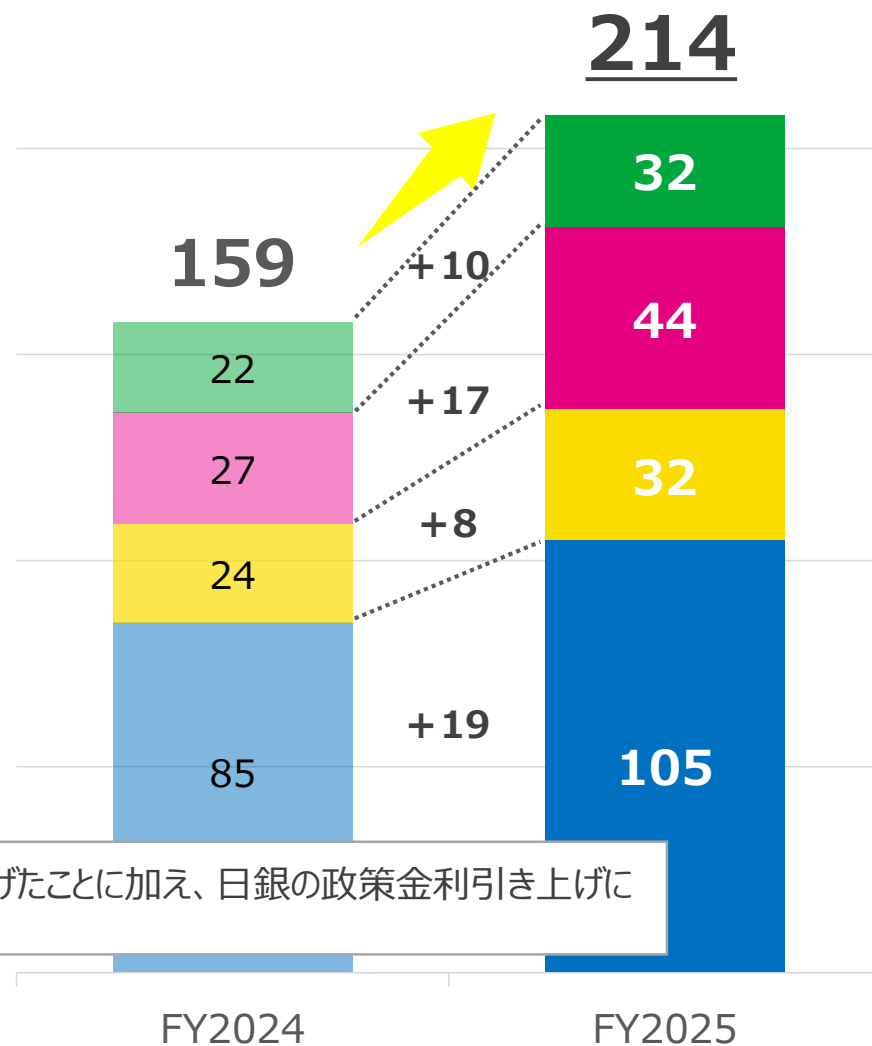
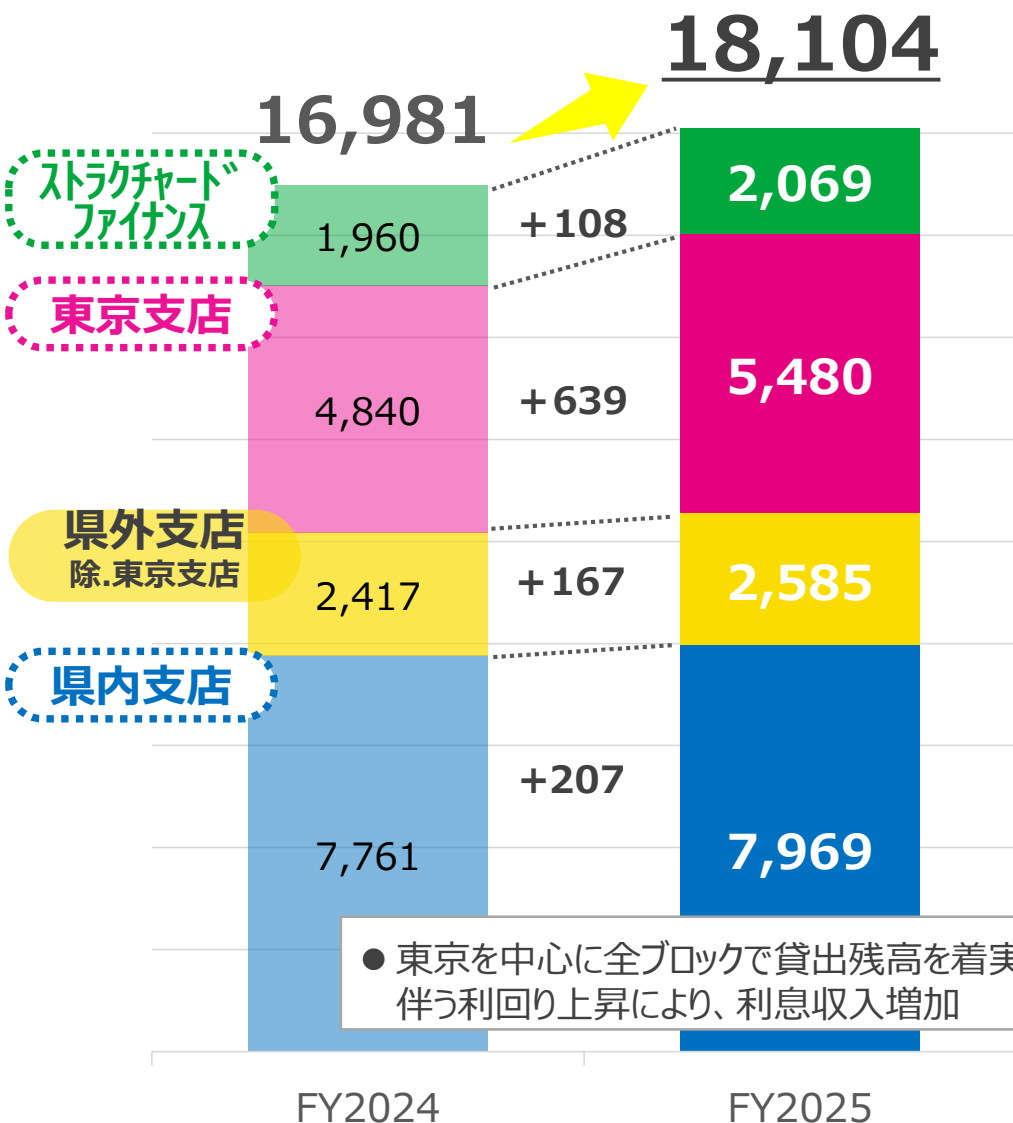
前期比 +1,123億円

- 物価上昇等に伴う運転資金ニーズへの積極的な対応、設備資金の取組み強化に加え、東京での大企業向け貸出が増加

事業性貸出残高(平残)

事業性貸出金利息

(単位：億円)

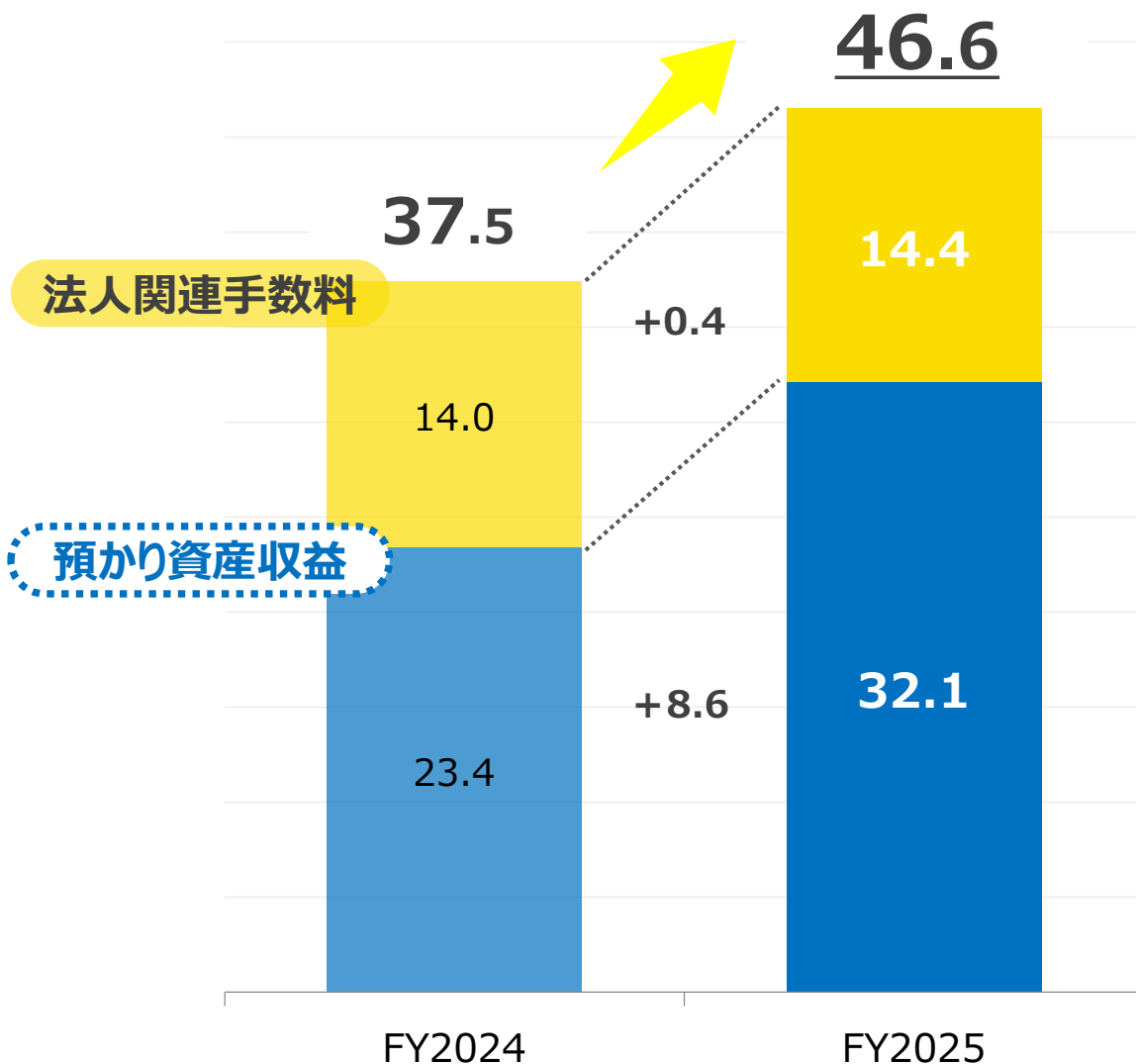


法人関連手数料／預かり資産収益

（単位：億円）

前期比

+9.1億円
（+24.5%）



法人関連手数料

前期比+0.4億円

- シンジケートローンにかかる役務収益が増加したことに加え、ビジネスマッチングや法人向け保険販売が堅調に推移

預かり資産収益

前期比+8.6億円

- 2025年10月に野村アライアンスに基づく新たな体制に完全移行
- 金利上昇、株高等の市況の追い風もあり、預かり資産残高を積上げ

銀行単体 預金残高(平残)

(単位：億円)

61,755 → 61,023

公金預金等

9,263

△494

8,768

法人預金

14,927

△212

14,715

個人預金

37,563

△25

37,538

FY2024

FY2025

前期比

△732億円
(△1.2%)

公金預金等

前期比△494億円

- 復興関連の財源取崩により減少

法人預金

前期比△212億円

- 金利ある世界となり、大企業を中心に金融機関の預金獲得競争が激化
- 各種施策を積極的に展開したことにより、期末にかけて残高は回復傾向

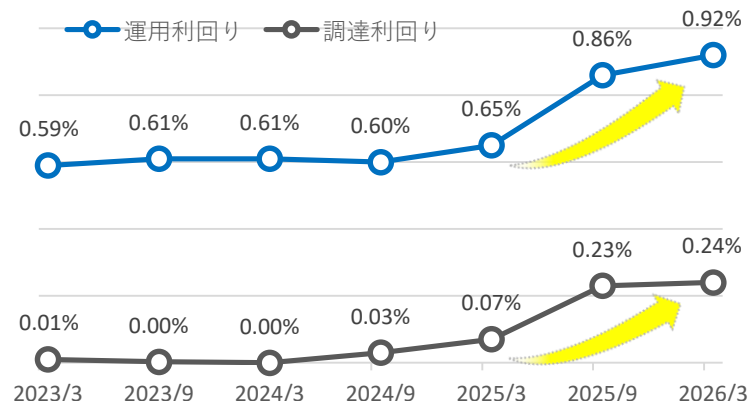
個人預金

前期比△25億円

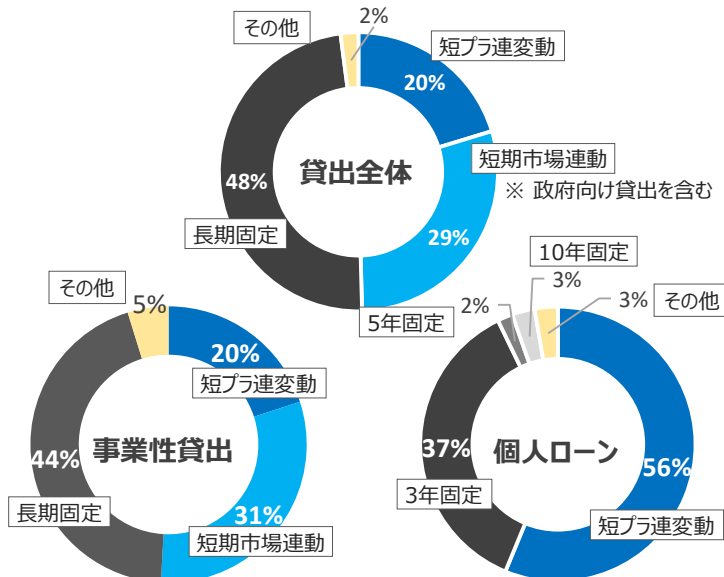
- 物価高騰の影響による預金取崩や預かり資産へのシフトがある中、ほぼ同水準を維持

- 金利ある世界の中で、貸出金および有価証券の残高を着実に積上げ
- 日銀の政策金利見直しにより資金調達負担が増加したものの、資金運用の伸長幅が上回り、全体としてはプラスの影響

運用・調達利回り



金利区分別貸出構成（2026年3月末）



資金運用・資金調達の状況（2025年度平残）



1株あたり配当額

(単位：円)

前期比

+ 8 円

過去最高を
大幅に更新

9

10

当初配当
予想
(2025/5)

17

[配当性向]

30.2% ⇒ 34.3%(+4.1pt)

[配当総額]

22.4億円 ⇒ 42.4億円(+19.9億円)

現行株主還元方針

- ・ 当行は、銀行業務の公共性に鑑み、内部留保の充実による健全性確保を基本に経営に取り組んでまいります
- ・ それを前提としたうえで、安定配当6円を基本とし、親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向30%を目安に業績の成果に応じて弾力的に株主の皆さまへの利益還元に努めてまいります

2026年度（2027年3月期）以降の株主還元方針

- ・ 当行は、銀行業務の公共性に鑑み、内部留保の充実による健全性確保を基本に経営に取り組んでまいります。
- ・ それを前提としたうえで、安定的な配当を継続的に行うことを基本とし、親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向40%を目安に、業績の成果に応じて弾力的に株主の皆さま方への利益還元に努めてまいります。

FY2024

FY2025

連結 当期純利益

（単位：億円）

前期比

+ 6 **130**※ 政策金利
0.75%維持を前提+ 6 億円
（+5.2%）

123

年度スローガン

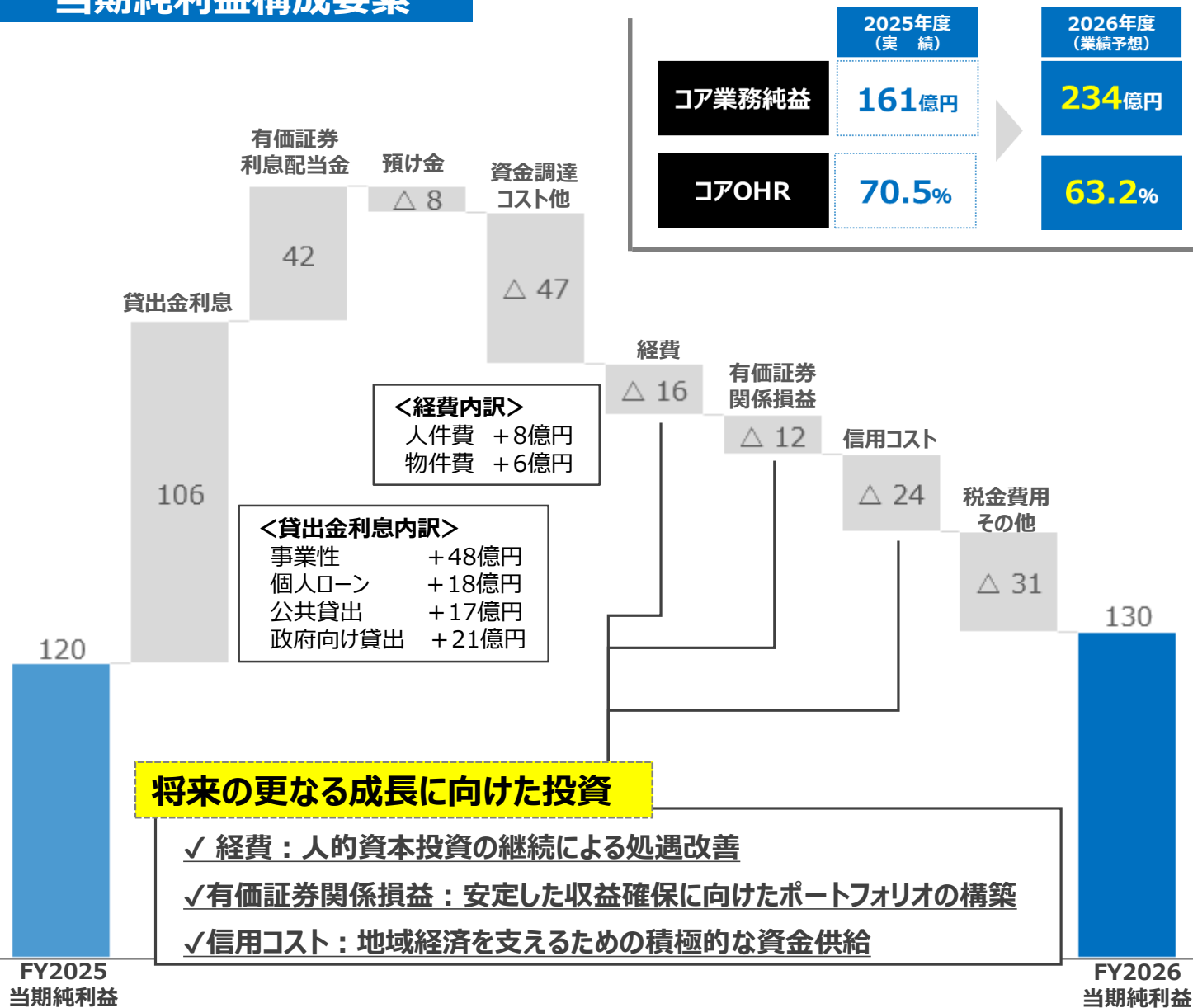
Design Our Future

FY2025

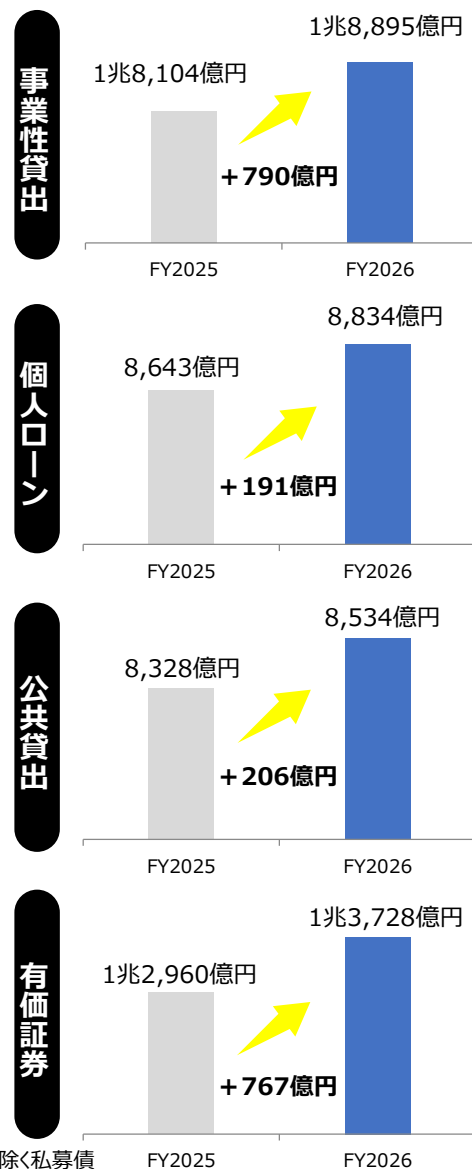
FY2026

- 2026年度は“Design Our Future”のスローガンの下、当行グループおよび地域の成長・未来を創造する1年
- 収益面では貸出残高・有価証券残高を積上げることで、資金利益が前期に引き続き大幅に増加することを見込む
- 費用面では人的資本投資やデジタル投資等の成長投資を一層加速させるとともに、将来の安定収益確保を目的とした有価証券ポートフォリオ入替を実施

当期純利益構成要素



資金利益運用計画（平残）



進化

長期経営計画

「TX PLAN 2030」の進捗状況

共創

変革

TX PLAN
2030
TRANS (X) FORMATION EXPANSION CROSS(X)

経営理念体系（抜粋）

ミ ッ シ ョ ン
(サステナビリティ宣言)1.地域経済・社会の活性化 2.少子高齢化への対応 3.DXの促進
4.多様な人財の躍動 5.脱炭素・ネイチャーポジティブ

ビ ジ ョ ン

地 域 社 会 に 貢 献 する 会 社 へ
～ 金 融 サ ー ビ ス の 枠 を 超 え て ～

長 期 経 営 計 画

TX PLAN 2030

進化のステージ (2024.4～2027.3)

共創のステージ (2027.4～2030.3)

2030年達成

GOAL①

お客さま1社1社の事業価値向上

GOAL②

お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくり

2026年5月見直し

〔2026年度計画〕連結コア業務純益241億円／連結ROE6.0％／連結コアOHR63.4％

〔2029年度計画（最終年度）〕連結コア業務純益275億円／連結ROE7.0％／連結コアOHR60.0％

基本方針

I

地域・お客さまとの
価値共創

法人コンサルティング

個人コンサルティング

地域経済の持続的成長を達成する10 TARGETS

①人材不足への対応

③金融コンサルティング
(金融仲介機能発揮)

④創業・成長・経営支援

②脱炭素促進支援

⑤事業性評価・有益情報提供

⑦ライフイベント・
サポート (ローン)

⑧資産形成・運用

⑨相続・信託

⑩金融リテラシー向上 (金融教室)

⑥キャッシュレス
(決済)

II

当行グループの
成長戦略

当行の企業価値向上

人的資本の充実

サステナビリティ経営

営業体制・組織体制

デジタル戦略

グループ戦略

アライアンス戦略

資本政策
(株主還元・ROE・PBR)

人材育成

DE&I

人材流動化への対応

Well-being

ガバナンス

- 企業価値向上に向けて「成長・環境投資」、「人的資本投資」、「株主還元」を特に重要な3本の柱として設定
- デジタル投資やアライアンス関連投資などの成長投資を通じて営業体制を大きく変革させるとともに、人的資本投資により、地域に貢献する人材の育成と更なるモチベーション向上を図ることで収益力を一層強化し、長期計数計画の達成を目指す
- 積上げた収益を株主還元や成長投資、人的資本投資に再投下し、好循環を生み出すことで当行の企業価値向上を加速

投資・還元内容

成長・環境投資

6年間累計計画
想定**100億円**程度

※ 経費・減価償却費ベースで算出

2024年度⇒2025年度末までの累計

実績：**25.6億円**

(全体進捗率：25.6%)

デジタル投資

- ✓ 個人ポータルアプリの機能拡充
- ✓ 店頭タブレット2026年3月から稼働開始

アライアンス関連投資

- ✓ 2025年10月野村證券との包括的業務提携体制に完全移行
(県内7ヶ所に専門拠点を設置)

環境投資

- ✓ 環境に配慮したZEB店舗新設

人的資本投資

6年間累計計画
想定**35億円**程度

2024年度⇒2025年度末までの累計

実績：**21.7億円**

(全体進捗率：62.0%)

行員

- ✓ 3年連続で6%超の賃上げ
(定期昇給等を含む)
- ✓ 初任給引上げ
(大卒22万円⇒26万円)

パートナー

- ✓ 時給引き上げ(+120円)

研修費(人材育成)

- ✓ 行外派遣充実等により2023年度比+33%
(117百万円 ⇒ 156百万円)

株主還元

成長への投資を確実に増益に繋げ、健全性確保のうえ株主還元を充実

2025年度年間配当

10円 → 17円

当初予想

修正後

(2024年度年間配当9円)

1株あたり配当金

17円

配当性向

34.3%

成果

個人ポータル

2024/11：リリース

⇒ 2026/3末：164,813件

野村アライアンス(預かり資産残高)

2024/3：6,532億円

⇒ 2026/3末：1兆2,533億円

3年以内離職率

目標：20%以内

⇒ 2026/3末：13.0%

若手エンゲージメントサーベイスコア

2024/3：69点

⇒ 2026/2：74点(+5点)

※ サーベイ導入金融業界平均のベンチマーク：71点

株価

年度最高値：763円(2月12日)

2024/3末：360円 ⇒ 2026/3末：646円

株主数

2024/3：21,016人

⇒ 2026/3：28,874人

- 人的資本投資により従業員の生産性と人材確保力を高めるとともに、成長・環境投資により生産性の向上・トップラインの拡大ならびに気候変動対応にかかる移行リスクの低減を進め、ROE・PERの向上を通じて株主価値を高めていく

人的資本投資

人件費・研修費

従業員のスキル向上
エンゲージメント向上
人材確保力向上

従業員あたりコア業純益向上

2024.3

3.7百万円/人

2026.3

6.6百万円/人

従業員あたり人件費向上

2024.3

7.1百万円/人

2026.3

7.8百万円/人

成長・環境投資

デジタル投資

アライアンス関連
投資

環境投資

生産性向上

O H R

2024.3

78.9 %

2026.3

70.5 %

トップライン向上

預かり資産収益

2024.3

2,973百万円

2026.3

3,372百万円

サステナビリティの
取組み強化
⇒資本コスト低減

CO2排出量2013年度比低下率

2024.3

▲40.2%

2026.3

▲49.3%

ROE
向上

PBR
向上

PER
向上

- 2025年度連結主要計数は、主に銀行単体の資金利益の伸長や役務取引等利益の増加などにより、当初業績予想を大きく上回る実績を確保し、TX PLAN における2026年度目標（当期純利益・ROE）を1年前倒しで達成
- 今後、2027年度より開始する『共創のステージ』に向けた計画見直しを実施予定であり、足元の金利情勢や今後の利上げの可能性を踏まえ、最終年度目標（2029年度目標）の更なる引き上げを視野に議論

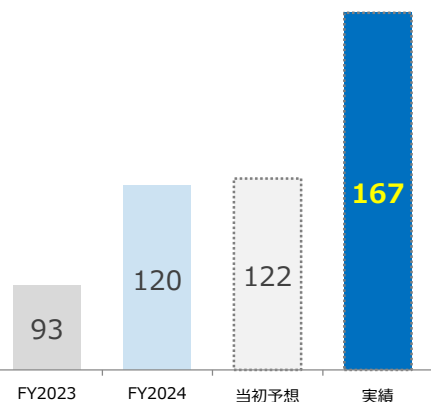
連結主要計数

連結	2024年度実績	2025年度			2026年度計画 (業績予想)	(参考) 2025年5月見直し時計画	
		当初業績予想 (当初計画)	実績	当初業績予想比 (当初計画比)		2026年度	2029年度
コア業務純益	120億円	122億円	167億円	+45億円	241億円	190億円	275億円
当期純利益	74億円	80億円	123億円	+43億円	130億円	105億円	170億円
ROE	3.6%	3.8%	5.9%	+2.1%	6.0%	5.0%	7.0%
コアOHR	74.9%	76.9%	70.5%	△6.4%	63.4%	68.5%	60.0%

※ 政策金利水準の前提は2025年度が0.5%、2026年度以降は0.75%を想定

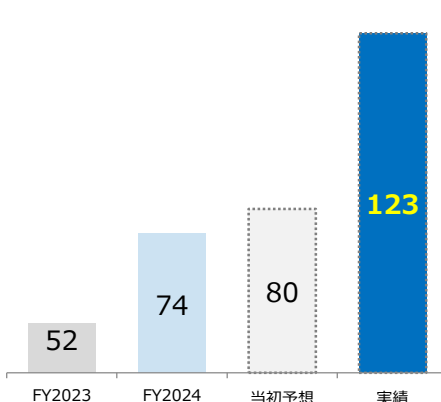
[コア業務純益]

(単位：億円)



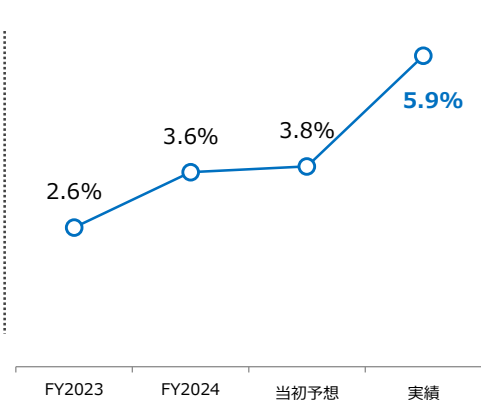
[当期純利益]

(単位：億円)



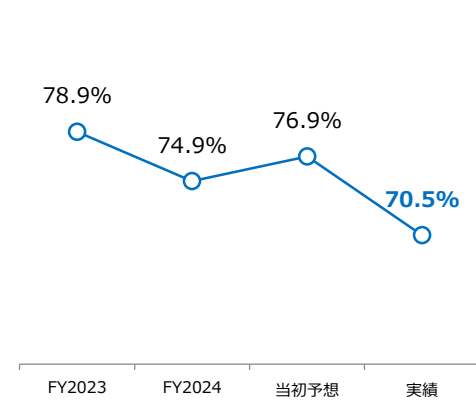
[ROE]

(単位：%)



[コアOHR]

(単位：%)



共創のステージに
合わせて見直し予定

進化

地域社会の持続可能性を高める

10TARGETS

共創

変革

TX PLAN
2030
TRANS (X) FORMATION EXPANSION CROSS(X)

- 地域社会の持続可能性を高めるため、当行が重点的に取り組むべき分野として10TARGETSを設定
- 「お客さま1社1社の事業価値向上」と「お客さま一人ひとりの豊かな暮らしづくり」という2つのGOALを達成し、持続可能な地域社会を実現

マテリアリティ（重要課題）を解決し、持続可能な地域社会を実現

地域経済・
社会の活性化

少子高齢化への対応

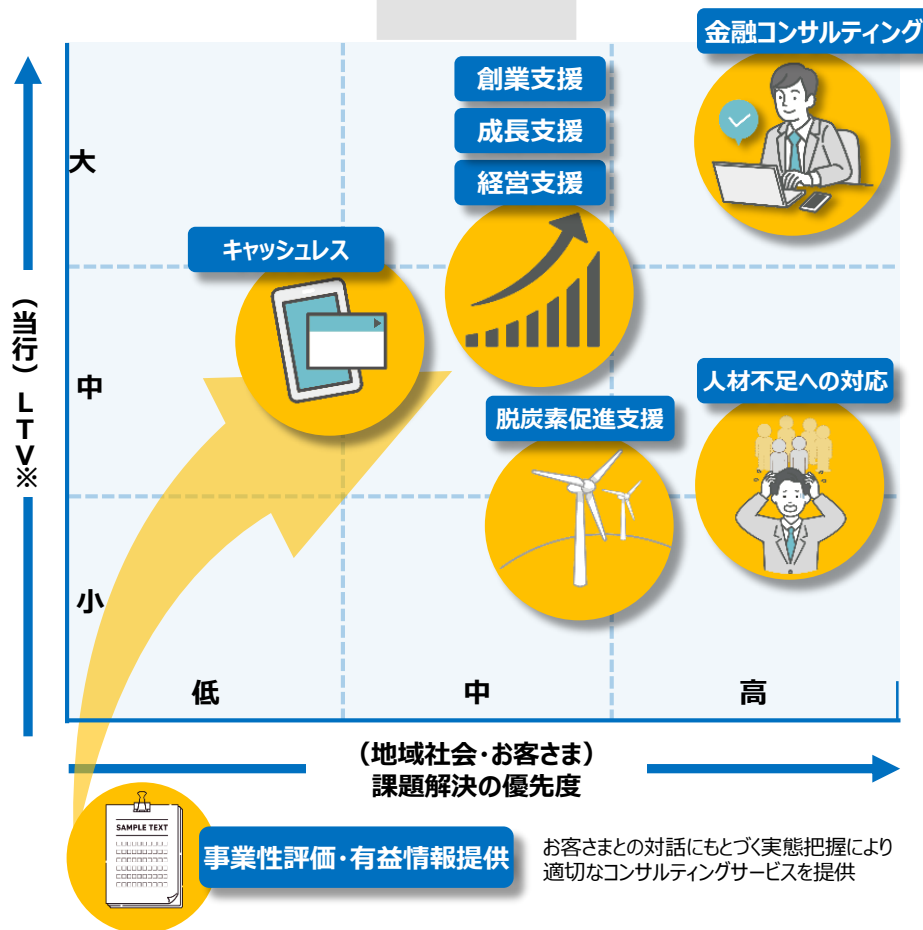
D X の促進

多様な人財の躍動

脱炭素・
ネイチャーポジティブ

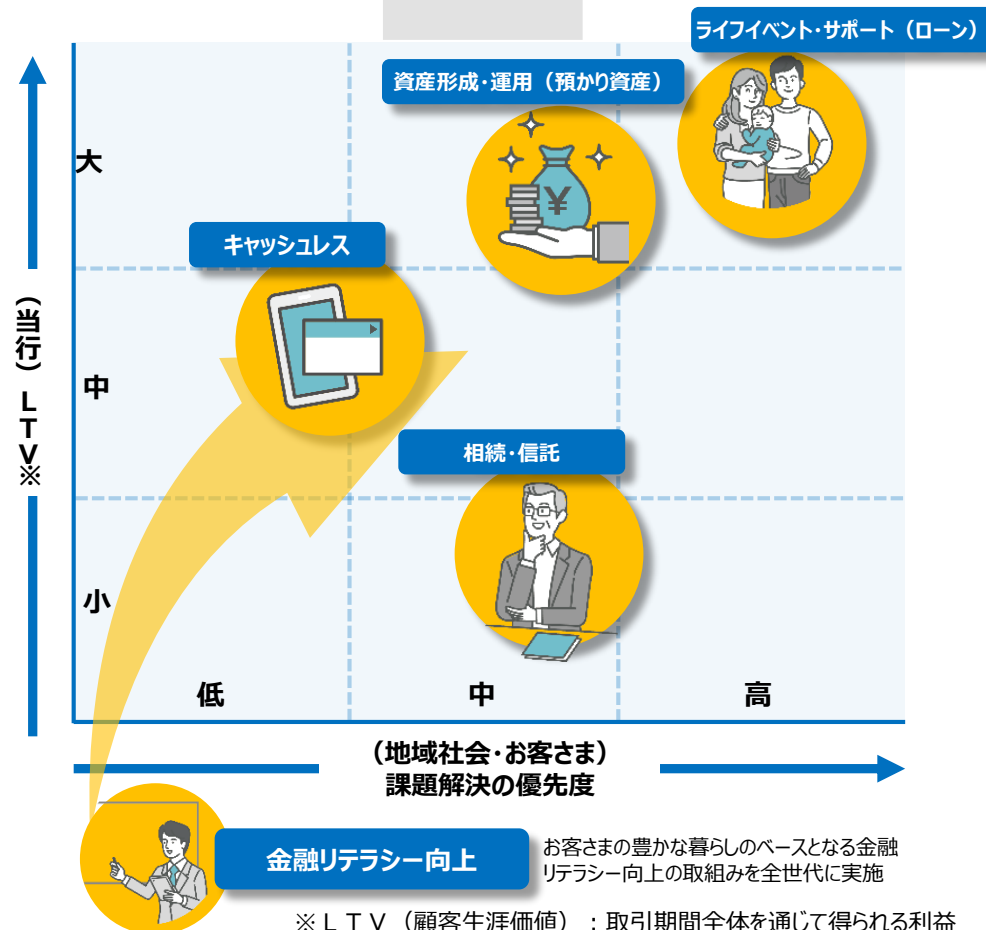
GOAL①

お客さま1社1社の事業価値向上



GOAL②

お客さま一人ひとりの豊かな暮らしづくり



※ L T V（顧客生涯価値）：取引期間全体を通じて得られる利益

- 10TARGETSにおいて設定する地域貢献KPIは全体として概ね順調に推移しているが、一部課題がある項目もあり、戦略的に施策を検討・展開
- 10TARGETSを通じて地域・お客さまの課題解決に取り組むとともに、当行グループの成長戦略につなげていく

地域経済の持続可能性を高める10 TARGETS	TARGETS	地域貢献KPIの進捗状況 (2025年度取組み実績)		年度目標 達成率	当行グループの成長戦略 (第1成長ドライバ、第2成長ドライバ)	
	①人材不足への対応	人材紹介・ITコンサル提案件数	414 件	94%	ストック	フロー
	②脱炭素促進支援	1.温室効果ガス排出量算定 2.温室効果ガス排出量削減計画策定	314 件	104%	ストック	フロー
	③金融コンサルティング	事業性貸出平残	18,104億円	101%	ストック	フロー
	④創業・成長・経営支援	創業・事業承継・M & A・経営支援 相談件数	2,031件	123%	ストック	フロー
	⑤事業性評価・有益情報提供	事業性評価実施件数	960件	120%	ストック	フロー
	⑥キャッシュレス	カード決済額 (グループ合算)	1,023億円	94%	ストック	フロー
	⑦ライフイベント・サポート（ローン）	住宅ローン・一般消費者ローン実行件数	10,316件	114%	ストック	フロー
	⑧資産形成・運用（預かり資産）	預かり資産残高	12,533億円	121%	ストック	フロー
	⑨相続・信託	遺言信託申込件数	140件	82%	ストック	フロー
	⑩金融リテラシー向上	金融経済教育参加人数	8,721人	105%	ストック	フロー

地域経済
の発展

サステナブルファイナンス
地域経済の発展と当行の成長を支える
“ドライビングフォース”

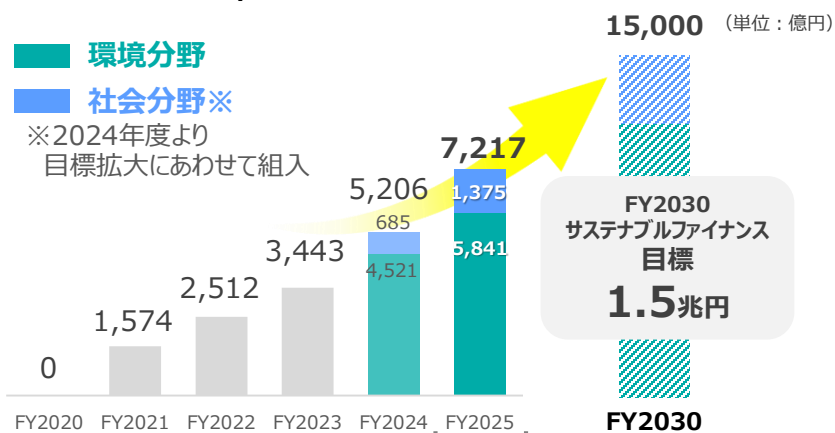
収益拡大

福島県総合計画の課題解決に資する環境分野・社会分野への取組みを強化するため、サステナブルファイナンス目標 1.5 兆円を設定し、地域経済の発展につながる産業構造の育成・変革、地域のまちづくりやインフラ整備の促進に繋がる投融資を進め、福島県の持続的な成長に貢献

取組み実績（累計）

累計実績：7,217億円

現在進捗率：48%



単年度実績：2,011（単位：億円）

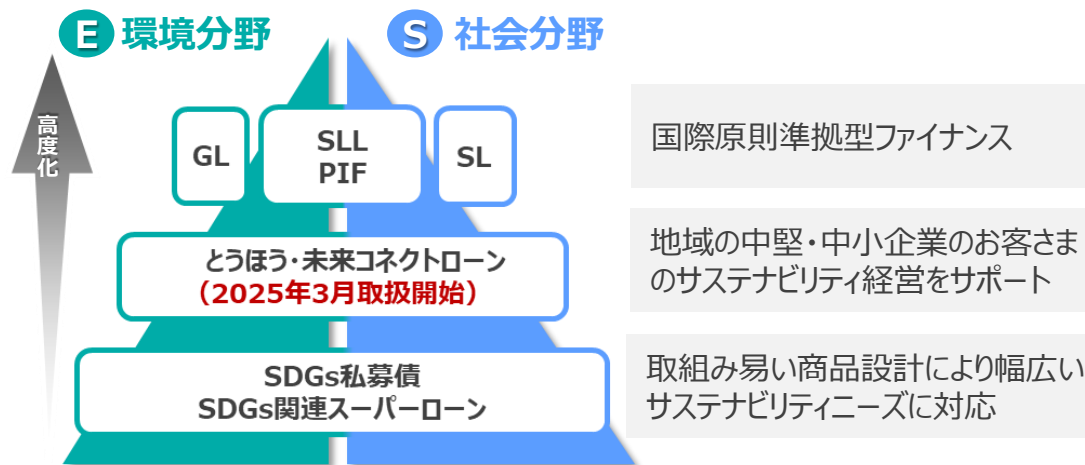
環境分野：1,320

社会分野：690

環境分野	社会分野
農業・林業・漁業等	86
省エネ住宅ローン	507
国際原則準拠型ファイナンス	172
ESG/SDGs私募債等	491
とうほう・未来コネクトローン	17
その他	47
インフラ・医療・観光等	415
事業承継・M&A・創業等	150
国際原則準拠型ファイナンス	37
寄付型私募債	14
とうほう・未来コネクトローン	26
その他	48

ファイナンス体系

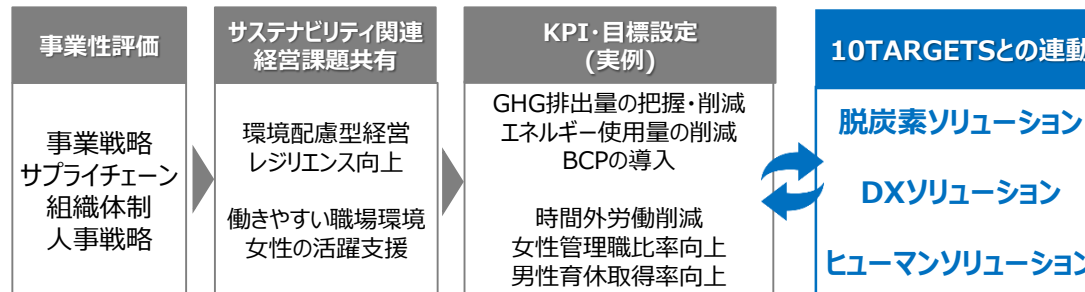
取組みの深度に応じ、環境分野、社会分野の両面で融資商品のラインナップを充実



とうほう・未来コネクトローン取組み（2025年度より本格展開）

地域経済・地域のサステナビリティを牽引する企業中心に活用拡大

2025年度実績
25件/44億円



グループ戦略の全体像

東 邦 銀 行

当行グループにおける法人コンサルティング業務の企画・管理機能

経営コンサルティング ・ 金融コンサルティング

地域の持続可能性を高める 10 TARGETS

④創業・成長・経営支援

②脱炭素化支援

⑤事業性評価・有益情報

⑥キャッシュレス

③金融コンサルティング

①人手不足への対応

経営支援・M&A

IT・人材コンサル

キャッシュレス法人決済

生産性向上設備投資

事業価値向上

生産性向上

キャッシュレス化支援

脱炭素・省エネ支援

I

東邦コンサルティングパートナーズ
とうほう地域総合研究所

経営コンサルサービス
高度化

II

東邦ITヒューマン
ソリューションズ

2026年4月
人材事業開始
次ページ詳細

III

東邦カード

JCB・VISA連携

IV

東邦リース

脱炭素
コンソーシアム

第2成長ドライバ

第1成長ドライバ

銀行とグループ会社の連携による相乗効果

グループ戦略課の設置（2025年9月新設）

グループ・ガバナンスを高度化し、グループ一体経営の推進を図る
専担組織として、総合企画部内に「グループ戦略課」を設置

新たな体制での重点取り組みテーマ

テーマ	取り組み内容
シナジー最大化 (連単倍率改善)	グループの長期経営計画実行支援 (企業価値向上・課題解決支援)
ガバナンス強化	グループ戦略会議（年4回開催） グループ経営協議会（年2回開催） 銀行取締役会報告（年1回報告）
生産性向上	グループウェア共同化 サブシステムの共同利用 生成AI活用支援
営業推進強化	営業連携の更なる高度化 トレーニー制度によるグループ会社研修
事業ポートフォリオ 最適化（人・資本）	銀行グループ全体での効果的な人員 配置の検討
組織再編検討	銀行とグループ会社の役割分担や グループ会社間の役割分担見直し

グループソリューションアンケートの継続実施

経営アンケート（無記名式）

テーマ：事業承継、脱炭素、経営課題、生産性向上、
キャッシュレス、リスク対策

※とうほう地域総合研究所へ委託

地域事業者の動向・ニーズ把握

グループのソリューション企画に反映



“地域の未来をITと人の力でつなぐ”

当行の顧客接点をコアコンピタンスとした“顧客とつなぐビジネスモデル”を中心に地域DXおよび人材不足への対応を“ITソリューション”と“人的資本”の両面で推進



ITソリューション事業

2025年10月事業開始



ヒューマンソリューション事業

2026年4月
事業開始

IT コンサル	販売・開発 保守・運用	ビジネス マッチング	IT企業 営業代行	当行グループ 営業支援
生産性向上や業務効率化に関するコンサルティング等を実施する業務	ソフトウェア・機器販売、システム開発受託、保守・管理の受託業務。RPAやAIの活用を含む。SE作業はTISに委託	先進的な商品・サービス等を提供するIT関連企業をご紹介する業務	県内IT企業等の営業代行を実施し、営業活動を支援する業務	当行およびグループ各社が提供する商品・サービスへのニーズアップ業務

人材紹介 人材派遣	人材育成	次世代経営塾 (事務受託)
正社員の採用支援（有料職業紹介業務）および派遣社員の採用支援（労働者派遣業務）	新入社員から幹部人材まで幅広い対象への人材育成サービスを提供する業務。外部提携先とも連携	銀行本体で実施するお客さま企業の後継者ネットワークに関する事務局を担う業務

新規業務かつ銀行業高度化等会社業務

ITソリューション 課題解決プロセス



両プロセスの
連動・シナジー
発揮

ヒューマンソリューション 課題解決プロセス



連携・共創

連携・共創

地域共創モデルの構築

地場IT企業・地域金融機関・各種ビジネスマッチング提携先・当行グループ会社等と連携し、地域全体のDX促進・人手不足に対応

- 2022年開業のTCP（東邦コンサルティングパートナーズ）を中核に、「事業承継・M&A」のコンサルティング（点）から金融機関の強みを活かしたM&A資金対応（線）、資産運用・相続対策等のグループ総合コンサルティング（面）へと取組みを段階的に拡大
- 譲渡・譲受双方のお客さまを切れ目なくサポートすることで、東邦銀行グループにおける「総合取引の拡大」を図り、グループ収益力を強化



点

福島の「事業承継・M&A」を興す M&Aコンサルティング

- 2022年の開業以降、TCPでは円滑な「事業承継・M&A」のため、多くのお客さまと面談（2,260件の新規面談）
- 事業承継・M&Aアドバイザリー契約は「114」件を突破
- 営業点担当者の継続的なフォローによりオーナーとの信頼関係を構築



線

金融機関の強みを発揮 M&A資金対応

- 譲渡企業の意向を確認しながら、東邦銀行と取引のある企業を中心にマッチング
- 金融機関として譲受企業の財務内容等を熟知しているため、譲渡企業の安心感に繋がっている
- 譲渡企業オーナーの保証解除などもワンストップで対応
- TCPが関与したM&A関連の対応資金等は50億円を突破



面

グループ総合コンサルティング 「総合取引の拡大」

- オーナーへの譲渡代金の多くは当行の預金へ
- 「事業承継・M&A」から「資産運用・相続対策」等、東邦銀行グループによる総合コンサルティングへ展開
- M&Aの株式買取資金、M&A資金対応を機に、新規与信が発生した企業は「8社」
- その他、金融商品の取引も増加

TCP

実績①

<2022年10月～2026年3月>

M&A成約件数

50件

事業承継・M&A手数料

7.27億円

TCP

実績②

<2022年10月～2026年3月>

M&A資金等に対する
新規融資額

54.0億円

(TCP非関与除く)

TCP

実績③

<2022年10月～2026年3月>

株式譲渡代金

56.6億円

(当行預金への流入)

提携スローガン



お客さま一人ひとりに最高の金融サービスを

預かり資産販売の専門拠点

- ✓ 野村證券より約70名の出向者を受入れ、福島県内7カ所の専門拠点で営業
- ✓ ニーズに応じて、最適かつ高付加価値な金融サービスをご提供する体制を整備



↑ [コンサルティングプラザ]
対面とデジタルを使い分け、
高度なコンサルティングサービスをご提供

↓ [コンタクトチーム]
デジタルを活用した場所を選ばない
利便性の高いコンサルティングサービスをご提供



＜業務提携から1年経過して＞



お客さま

- ・ 銀行に行かないと運用相談や手続きができないと思い込んでいましたが、仕事休みのちょっとした電話で取引が完結できました。とても便利で、非常に助かります。
- ・ 野村證券と提携したことにより株式を購入できるようになる等、商品やサービスの幅が広がりました。特に、投資一任サービスは運用をお任せできるので、とても気に入っています。



出向者

- ・ 従来は法人のお客さまの決算書を拝見することのハードルは非常に高かったのですが、現在はスムーズに拝見できるようになり、お客さまの銀行に対する信用力の高さを感じます。
- ・ お客さまの銀行への信頼に応えられるよう、より深くお客さまのことを知り、より良いご提案をしていきたいと思っています。



当行行員

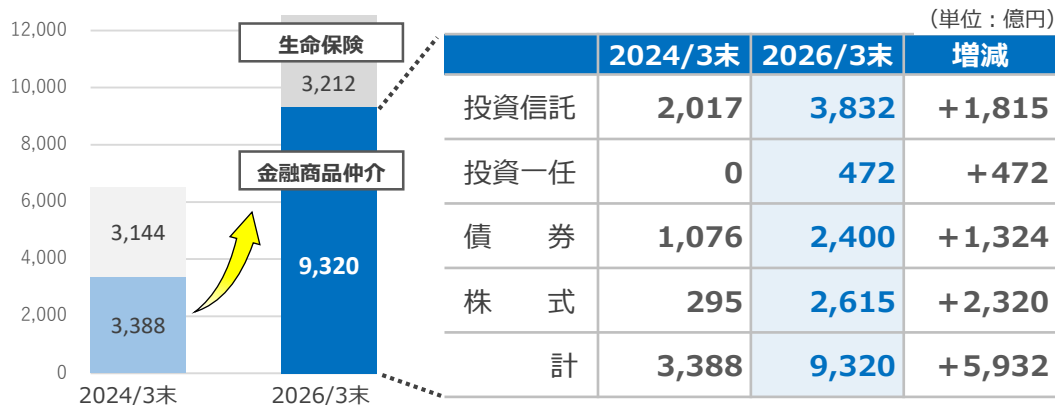
- ・ 銀行ではご案内できる商品の幅に制限がありましたが、提携後は証券会社と同様の商品ラインナップで様々なお客さまのニーズに合わせた商品をご提案できるようになったと感じます。
- ・ 預かり資産販売が専門拠点に集約されたことで、以前よりも営業活動に専念することができ、じっくりと時間をかけてお客さまと向き合うことができるようになりました。

預かり資産残高

2023.8
金融商品仲介業務基本合意締結

2025.1 / DAY1
業務提携開始（一部）

2025.10 / DAY3
業務提携体制に完全移行



契約者数

101千人
(2024/3末)

+10千人

111千人
(2026/3末)

NISA口座数

40千件
(2024/3末)

+15千件

55千件
(2026/3末)

役務収益

29.7億円
(FY2023)

+3.9億円

33.7億円
(FY2025)

多様な人材の採用と人材スキルアップ、
人手不足を解消する生産性の向上に貢献

地域貢献KPI（目標）

人材紹介・
ITコンサル提案件数

6年間累計3,200件

地域の持続的な成長・発展



東邦銀行
グループ

× 地域企業

× 専門家

人材紹介対応

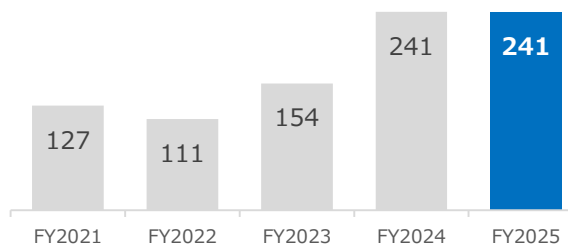
地域貢献KPI

提案
件数

241件

年度計画：240件
達成率：100%

（単位：件）



ITコンサル相談

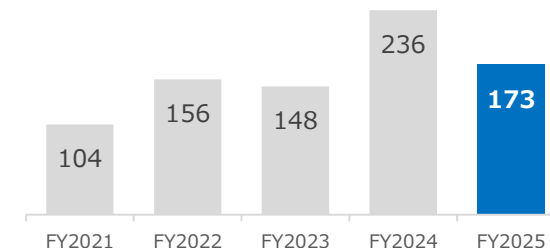
地域貢献KPI

提案
件数

173件

年度計画：200件
達成率：86%

（単位：件）



東邦ITヒューマンソリューションズ（TIH）を設立し 人材不足への対応を加速

人材不足への対応にかかる相談件数が増加するなか、人材確保と生産性向上の両面でお客さまをサポートするため、TIHを設立し、グループ機能を活かした実効性あるコンサルティング体制を構築



TOHO IT HUMAN SOLUTIONS

お客さまニーズの集約
専門ノウハウの展開
知見の蓄積

人材ソリューション

人材採用

BPO等

人材育成

ITソリューション

業務診断

デジタル化

ITリテラシー

人材不足関連
ソリューションの
ワンストップ展開

金融・非金融の両面から、お客さまの脱炭素経営にかかる取組みを伴走支援し、企業価値向上・持続的発展に貢献

地域貢献KPI（目標）

1. 温室効果ガス排出量算定
2. 温室効果ガス排出量削減計画策定

6年間累計
1. 2,100件
2. 1,000件

当行のソリューションメニュー

STEP1 「知る」



STEP2 「測る」



STEP3 「減らす・発信する」



SDGsサポートサービス

申込
件数

FY2021～ 累計**531件**

温室効果ガス関連サービス

地域貢献KPI

温室効果ガス
排出量算定件数

214件

年度計画：200件
達成率：107%

温室効果ガス排出量
削減計画策定件数

100件

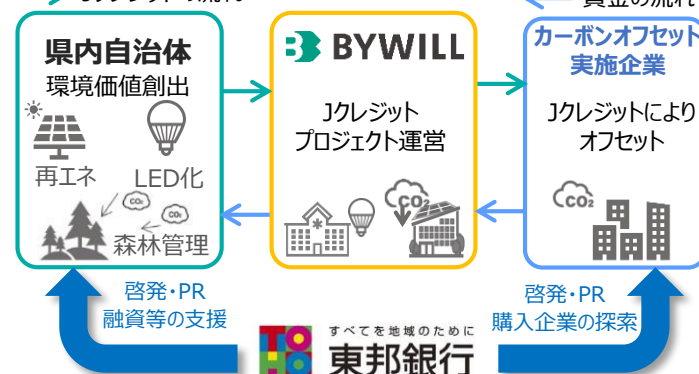
年度計画：100件
達成率：100%

カーボンニュートラルに向けた県内自治体との連携拡大

Jクレジットの創出・流通に取組むことで、環境価値と経済価値の循環を起し、地域脱炭素と地域経済活性化に貢献

連携自治体：6自治体に拡大

→ Jクレジットの流れ



行内脱炭素アドバイザー人材

「脱炭素アドバイザーベーシック」資格取得者※ 800人超

※環境省認定資格：気候変動対策の必要性や脱炭素経営の基礎知識、温室効果ガス排出量に関する相談に対応可能

「とうほう脱炭素経営支援サービス」 各STEP一気通貫対応 （2025年度より本格展開） 幸楽苑様等大手企業を中心に利用拡大

STEP 1

① 脱炭素経営診断サービス

STEP 2

- ② 排出量可視化支援サービス
- ③ 削減計画策定支援サービス
- ④ 脱炭素宣言支援サービス

STEP 3

- ⑤ 専門家相談支援サービス
- ⑥ 脱炭素伴走支援サービス

お客さま1社1社の事業価値向上、地域の発展に向けた
金融仲介機能を発揮し、持続可能な社会の実現に貢献

地域貢献KPI（目標）

事業性貸出平残

2029年度1.8兆円

持続可能な地域社会の実現

お客さま1社1社の事業価値向上、地域の発展

TARGET 3
金融コンサルティング
(金融仲介機能発揮)



金融コンサル × 経営コンサル

TARGET 1
人材不足への対応



TARGET 2
脱炭素促進支援



TARGET 4
創業・成長・経営支援



TARGET 5
事業性評価・有益情報提供



貸出需要の創出

生産性向上、財務基盤強化に
向けた提案による需要創出

事業性貸出残高末残 (含.私募債)
1.8兆円と過去最高を更新中

人手不足 ⇒ 機械化
財務強化 ⇒ 収益多角化
光熱費高騰 ⇒ 省エネ設備導入
生産性・効率性向上 ⇒ 技術革新

ファイナンスの高度化・深化

法人コンサルティング部ファイナンス営業課が
ドライバーとなりファイナンス機能の高度化・
深化を加速
ファイナンス領域でのネットワークを活用しな
がら新分野のアセット開拓・ノウハウ獲得を
進め、地元地域・福島県へ還元

地域を支える収益力の確立

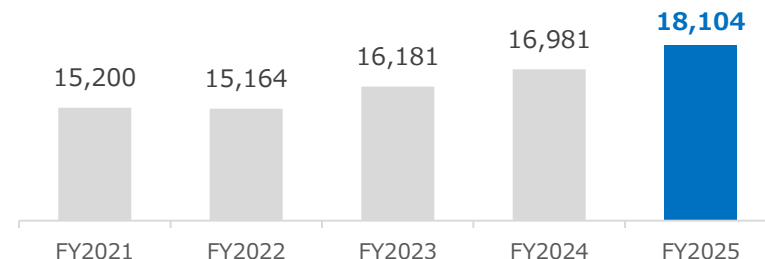
成長マーケットへの営業強化

地域貢献KPI

事業性貸出平残：1.8兆円

年度計画：17,864億円
達成率：101%

(単位：億円)



ファイナンスの高度化・深化

一般事業分野

運転資金
設備資金

ソーシャルローン
PFI

不動産ファイナンス
PIF
(ポジティブインパクトファイナンス)

TXPLANで拡大
LBO etc

環境分野

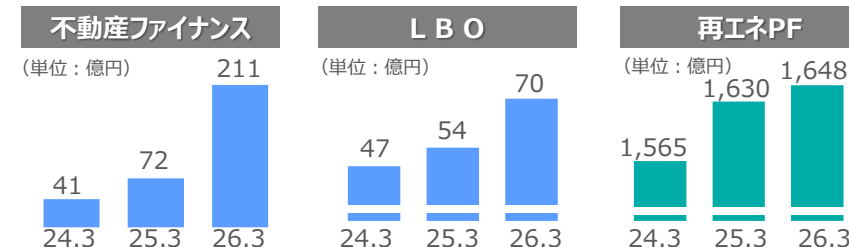
再エネ発電
グリーンローン
サステナビリティ・リンク・ローン

コーポレートPPA
(パワーパurchaseアグリーメント)
蓄電池ファイナンス

TXPLANで拡大
etc

不動産ファイナンス：2026年2月には当行で初のシローンアレンジ

ストラクチャードファイナンス残高推移



企業ステージごとのお客さまニーズにあわせて経営をサポートし、
ライフサイクルの好循環による企業・地域経済の持続的発展に貢献

地域貢献KPI（目標）

創業・事業承継・M&A・
経営支援 相談件数

6年間累計10,700件

創業支援

地域貢献KPI

支援件数

994件

年度計画：730件

達成率：136%

※ 創業支援塾、起業家応援相談会等

事業承継・M&A相談対応

地域貢献KPI

相談件数

945件

年度計画：870件

達成率：108%

経営支援相談対応

地域貢献KPI

相談件数

92件

年度計画：50件

達成率：184%

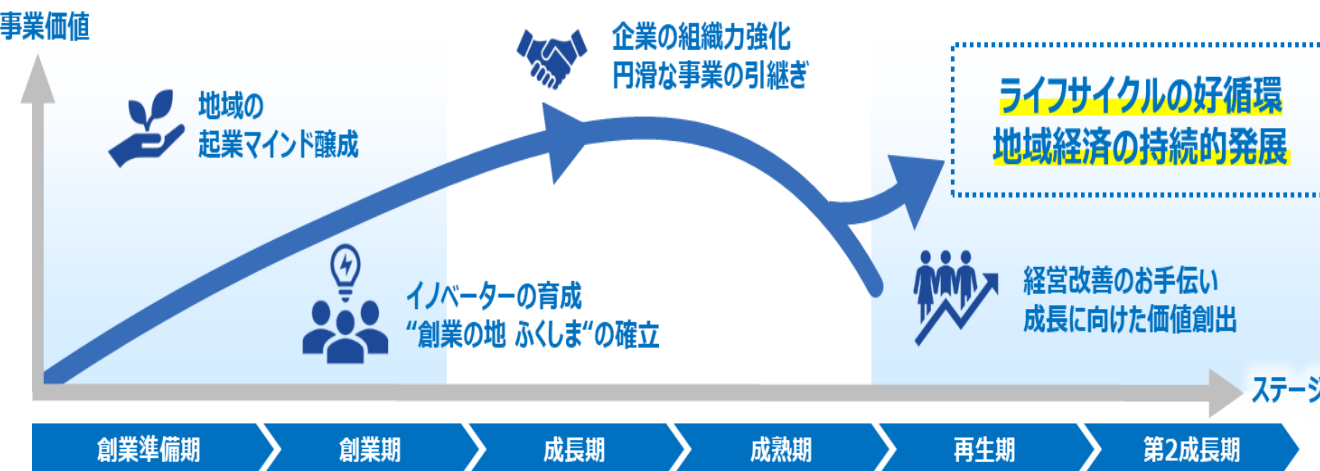
販路開拓ビジネスマッチング

取次
件数

17件

成約
件数

11件



2025年度の主な取組み（創業支援：スタートアップの地ふくしまに向けて）

TOHOネクストステージファンド：4社への出資実現

福島県の将来を担うスタートアップ企業のチャレンジを後押しし、地域経済の活性化・地方
創生に貢献することを目的に設立
2025年度は4社に資本性資金の供給を実施し、事業成長に向けた伴走支援を開始

スタートアップ企業

ASTRO GATE

宇宙ビジネス

RimTech

リスク管理システム等

ReSta

障がい者就労支援

haccoba

クラフトサケの製造・販売

出資（株式・社債）

TOHOネクストステージファンド

Spurcle

東邦銀行グループ
東邦リース株式会社

LP出資

連携



すべてを地域のために
東邦銀行

ふくしまイノベーションプログラム

- 社会課題の解決に資する地域起業家の育成を目的とした福島県内における新事業創出支援事業を実施（2年目）
- 全11回のセッションを通じて地域にこれまでなかった新しい事業構想の構築に挑戦
- プログラム参加者22名が7チームに分かれて新しい事業構想を発表



事業性評価と有益情報提供を通じてお客さまの真の経営課題を抽出し、課題解決に資する高度なソリューションを提供

地域貢献KPI（目標）

事業性評価実施件数

6年間累計5,000件

お客さまの事業価値向上をサポートする事業性評価と有益情報提供

1st STEP
事業性評価

- ◆新たな「事業性評価」と「有益情報提供」の仕組みの構築により属人的なスキルへの依存から脱却
- ◆お客さまの経営課題を把握し、ニーズを深掘り

2nd STEP
各種TARGETの展開

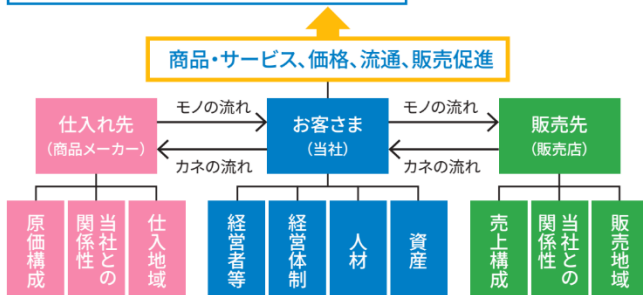
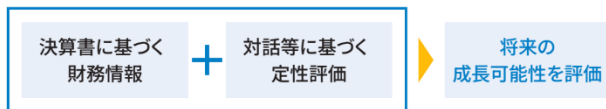
GOAL

- ◆事業性評価により潜在ニーズを捉えたグループ総合ソリューションを展開



地域貢献KPI

事業性評価の高度化



事業性評価
実施件数

2025年度 960件

年度計画：800件

達成率：120%



・事業性評価結果をまとめた「経営分析レポート」を作成し、お客さまと課題や対応の優先順位を共有

960

2024年度からの
累計実績 1,325件

365

FY2024

FY2025

事業性融資推進法施行(2026年5月)への対応

2026年5月25日施行となる事業性融資推進法を踏まえ、企業価値担保権を活用した事業者支援、行内体制の整備・強化に取組み

事業計画の
分析・評価

総財産に企業
価値担保権を
設定、融資

長期的な
伴走支援
メインとして踏込
んだサポート

事業性評価パッケージのプロセス活用

事業性の相互理解と緊密な信頼関係の構築

キャッシュレスサービスを通じたお客さまへの利便性提供により、 地域経済（社会課題の解決）に貢献

地域貢献KPI（目標）

カード決済額
（グループ合算）

2029年度940億円
（1,165億円）

【当行グループキャッシュレス関連サービス】

ご提供キャッシュレス関連サービス

デビットカードをキャッシュレス体験の
入口商品に位置付け、
キャッシュレスの利便性を実感

法人カード導入や加盟店加入を
通じて、業務効率化・
人材不足解消等の課題を解決

お客さま（個人）



お客さま（法人）



【ニーズ】キャッシュレスの利便性を実感したい

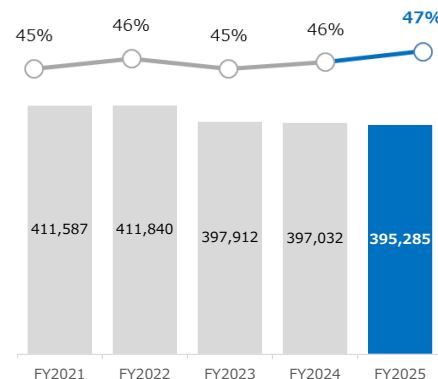
【ニーズ】業務を効率化したい・人手不足を解消したい



決済口座

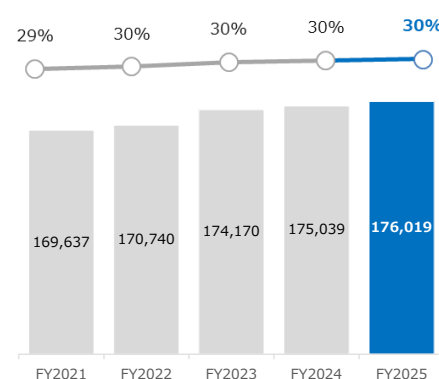
【給与口座】

上段：当行口座シェア
下段：口座数（単位：件）



【年金口座】

上段：当行口座シェア
下段：口座数（単位：件）



カード決済額

地域貢献KPI

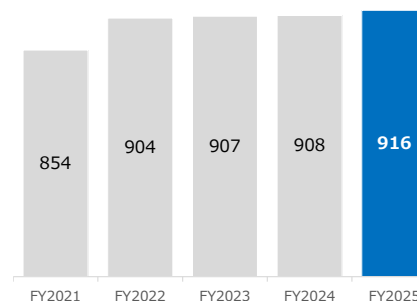
決済額

1,023億円

年度計画：1,080億円
達成率：94%

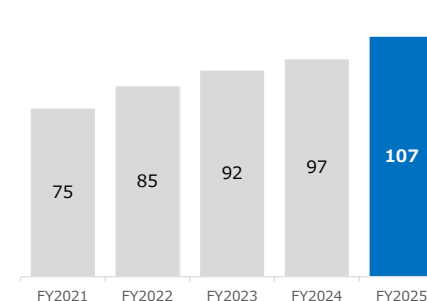
【個人決済額】

(単位：億円)



【法人決済額】

(単位：億円)



ライフプランやライフイベントに応じたご融資により、
お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくりを実現

地域貢献KPI（目標）

住宅ローン・一般消費者ローン
実行件数

2029年度
12,000件

お客さまのライフプランに沿った商品・サービスを拡充 / お客さま一人ひとりに合わせたご提案

住宅ローン

社会環境変化



住宅価格
高騰



環境配慮
(省エネ志向)



空き家の増加

お客さまニーズ

20代からの
住宅取得



世帯の多様化
(共働き/独身)

セカンドライフ
の充実

当行の対応

住宅ローンの契約期間拡大

サステナビリティ住宅ローン

審査モデル更改
(多様なニーズへ対応)

競争力ある金利・保証料体系

団体信用生命保険拡充
連生団信・連生がん団信等

東邦リ・バース60導入検討

ローン実行件数

地域貢献KPI

年度計画 : 9,000件 (住宅ローン+一般消費者ローン合算)

2025年度実行件数 : 10,316件 達成率 : 114%

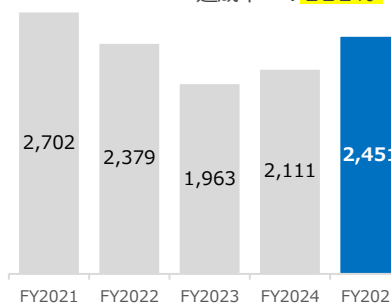
【住宅ローン】

実行件数

2025年度
2,451件

(単位: 件)

年度計画 : 2,200件
達成率 : 111%



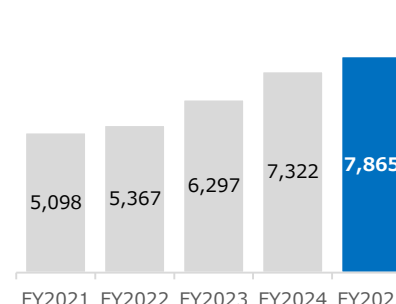
【一般消費者ローン】

実行件数

2025年度
7,865件

(単位: 件)

年度計画 : 6,800件
達成率 : 115%



デジタル活用によるチャネル・商品ラインナップ充実 / 安心してお借入れいただける商品の提供

一般消費者ローン

社会環境変化



多様な
ライフスタイル



チャネル
多様化



物価上昇

お客さまニーズ

スマホなどで
簡単手続き



最適な
サービス

安心

当行の対応

WEB完結ローン拡充

外部保証商品の拡充

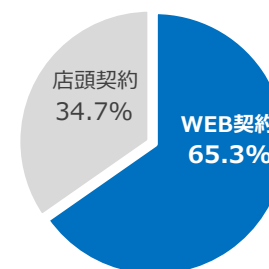
ブランディング

Tver広告配信開始

教育ローンCM展開



WEB完結ローン（一般消費者ローン）



WEB
契約割合

65.3%

年度計画 : 72%

付加価値の高い「金融サービス」「有益情報」を通じ、
対面でゆとり感と充実感を、デジタルで感動体験を提供

地域貢献KPI（目標）

預かり資産残高
（野村アライアンス合算）

2029年度1.1兆円



「お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくり」に貢献

デジタルを活用した非対面サービス充実

お客さま本位の業務運営

対面コンサルティングの高度化

預かり資産営業の新たな体制構築

銀行拠点県内80か所×県内7か所の預かり資産専門拠点×保険プラザ4か所によるシナジー発揮

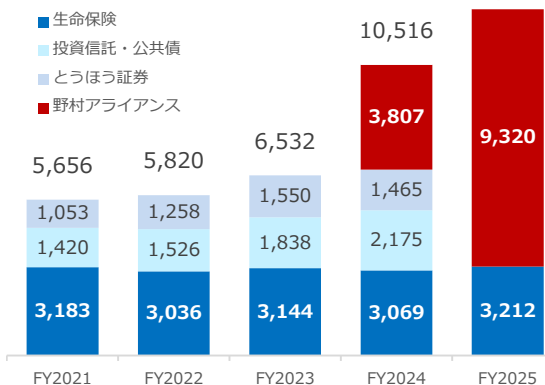
地域貢献KPI

年度計画 : 1兆300億円

達成率 : 121%

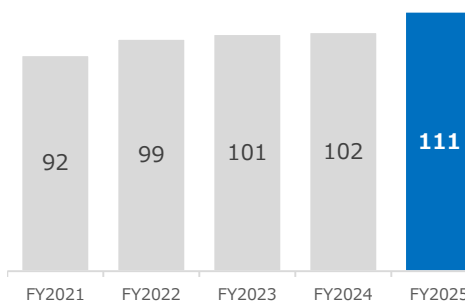
預かり資産残高 : 1兆2,533億円

(単位: 億円)



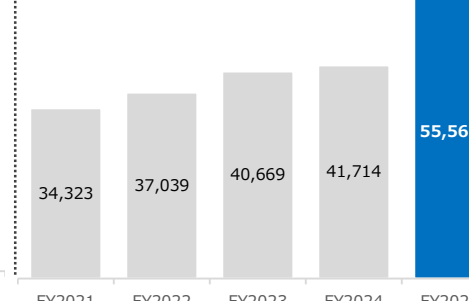
契約者数

(単位: 千人)



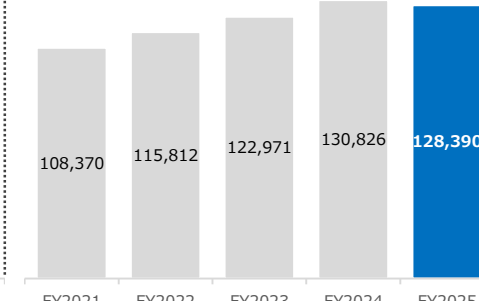
NISA口座

(単位: 件)



積立金融商品

(単位: 件)



資産承継コンサルティングを通じ、お客さまのお悩みを解決することにより、「安心感」と「満足感」を提供

お客さまの資産承継に対するお悩み・不安に応える相続関連ソリューション

人生100年時代における様々な資産承継上のお悩み・不安に応えるため、多様な相続関連商品を揃え、専門スタッフとともに資産承継コンサルティングを展開 ⇒ **世代を超えて資産を守り続ける銀行へ**

シニア世代（生前）

65歳 70歳 80歳 90歳

資産運用ニーズ
TARGET⑧

備えるニーズ／資産承継ニーズ
TARGET⑨

相続・遺言相談会

遺言信託

[備える] 家族のきずな信託

[遺す] 遺言代用信託

[生前贈与] 暦年贈与型信託

[長期運用しながら家族へ遺す] ラップ信託

相続発生時

相続手続き
代行ニーズ
TARGET⑨

遺産整理業務

地域貢献KPI（目標）

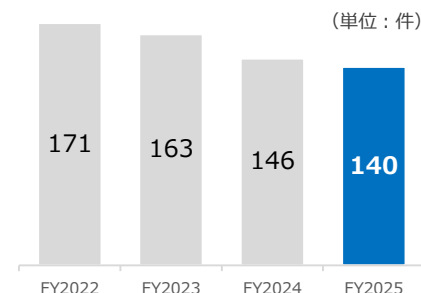
遺言信託申込件数

2029年度210件

地域貢献KPI

年度計画：170件
達成率：82%

遺言信託申込件数：2025年度 140件

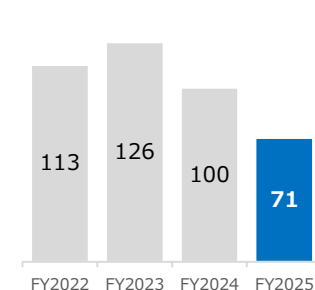


FY2017～
受託総数：
1,352件

遺言信託関連サービス

【遺言書保管】

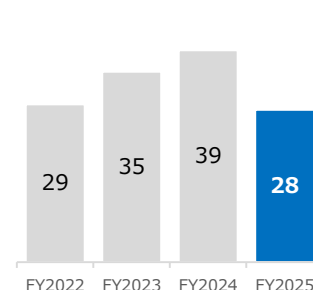
(単位：件)



※遺言書保管＝遺言書作成・遺言執行完了

【遺産整理業務】

(単位：件)



個別相談会開催

FY2024

実績：200回

FY2025

実績：202回

相続・資産承継ニーズに対する切れ目のないコンサルティング体制構築

相続・信託を起点に
預金をはじめとする取引拡大

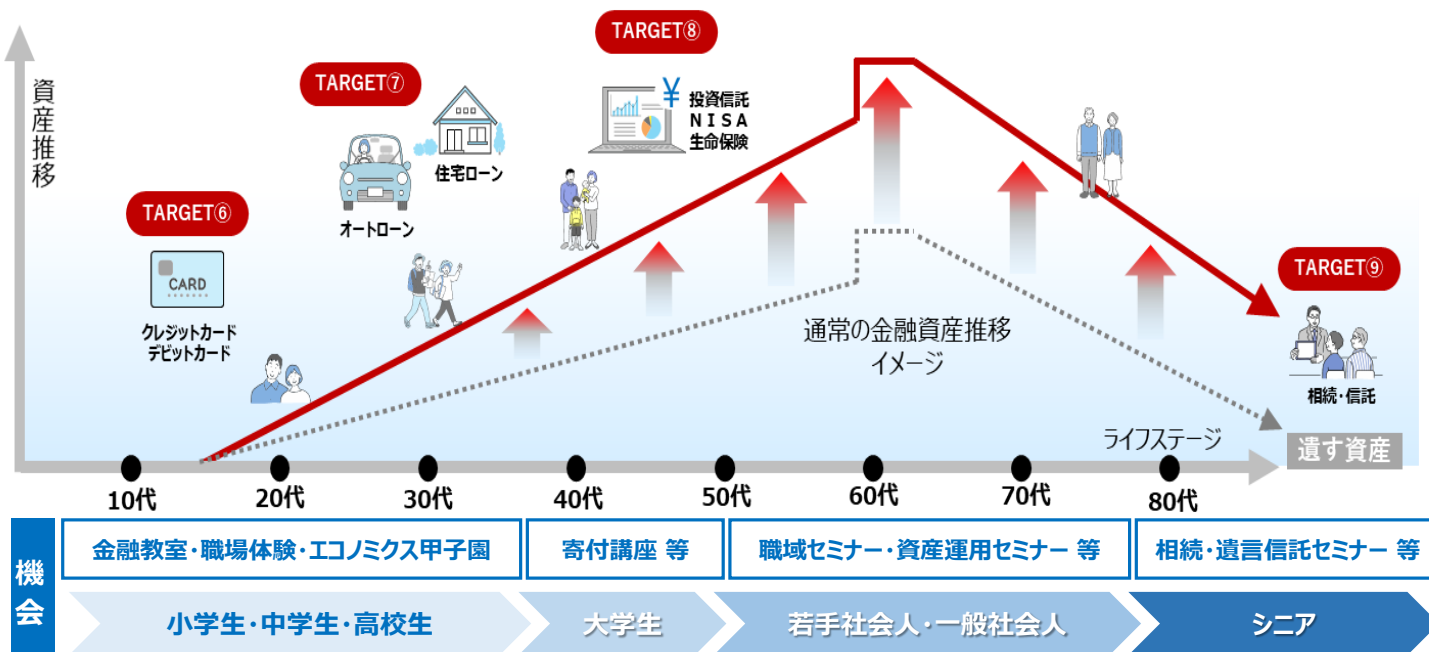
幅広い世代への金融教育の実践を通じ、お客さまの ゆたかな暮らしづくりに向けた学びの機会を提供

地域貢献KPI（目標）

金融経済教育参加人数

6年間累計**5.4万人以上**

<ゆたかな暮らしづくりに向けた学びの機会の提供>

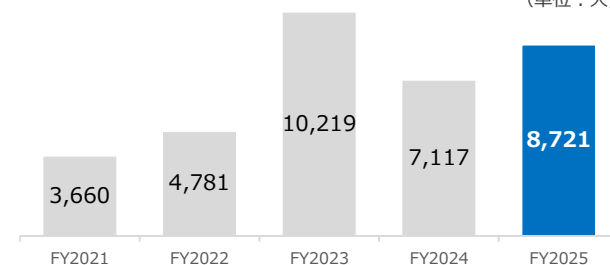


地域貢献KPI

金融経済教育参加人数：2025年度 **8,721人**

達成率：**105%**

（単位：人）



【金融教育関連】

参加人数

2025年度
6,464人

年度計画：4,800人
達成率：**134%**

【資産運用関連セミナー】

参加人数

2025年度
2,257人

年度計画：3,500人
達成率：**64%**

福島県の未来を担う子どもたちの金融リテラシー向上に貢献

地域企業との共創による親子金融教室の開催

郡山市総合地方卸売市場にて、行員発案により、水産業者のお客さまとの協働企画開催

マグロが食卓に届くまでやお金の流れ、サービスを円滑にする銀行の役割などを解説



「エコノミクス甲子園」福島大会開催

第20回 全国高校生金融経済クイズ選手権「エコノミクス甲子園」福島大会を開催

福島県内の高校生23チーム46名が参加し、高い金融知識をもって白熱バトル展開！



地域の魅力を「見出す→磨く→届ける」を通じてブランディング

ふくしまDC連動の観光PR、企業版ふるさと納税、デジタルサイネージ、常磐もの等の地域ブランド支援を一体で推進し、地域価値向上と企業価値向上の好循環を創出

地域ブランディング

地域固有の魅力（自然・歴史・食・文化・産業）を発掘し、地域・お客さまと共に磨き上げ、県内外へ発信することで、交流人口拡大・事業者の成長・地域経済活性化を目指す

福島 の 地域 資源

自然・歴史・食・文化・産業



見出す
地域の魅力発掘



共に磨く
付加価値化



届ける
販路・観光発信



地域価値の向上

交流人口拡大 | 事業者の成長 | 地域経済活性化

当行の企業価値向上（地域価値向上⇒PER・ROE向上）

主な取組み（2025年度）

① ふくしまDC連動 | 観光PR 第1・2弾



左：こけし自販機ポスター 右：福島駅前看板の刷新

・福島駅前支店に福島伝統工芸「こけし」の自動販売機を設置するとともに、駅前看板を福島観光素材に刷新し、販路創出に取組み

③ デジタルサイネージによる情報発信



営業店のロビーにデジタルサイネージ設置

・地域企業のPR動画作成し、デジタルサイネージに掲載
・地域魅力PRプロジェクトと連動し、県内外へ発信

② 企業版ふるさと納税の活用支援



須賀川市へのサービス提供にかかる記念撮影の様子

・ユメディア社とパートナー契約を締結し、企業版ふるさと納税の活用支援サービスを開始
・須賀川市やいわき市等、計6自治体に展開

④ 常磐もの等、地域ブランド販路拡大



現役漁師、旅館経営者を交えたトークセッションの模様。

ふくしま食文化の魅力発信、販路拡大支援の一環として、常磐もの販路拡大に取組み

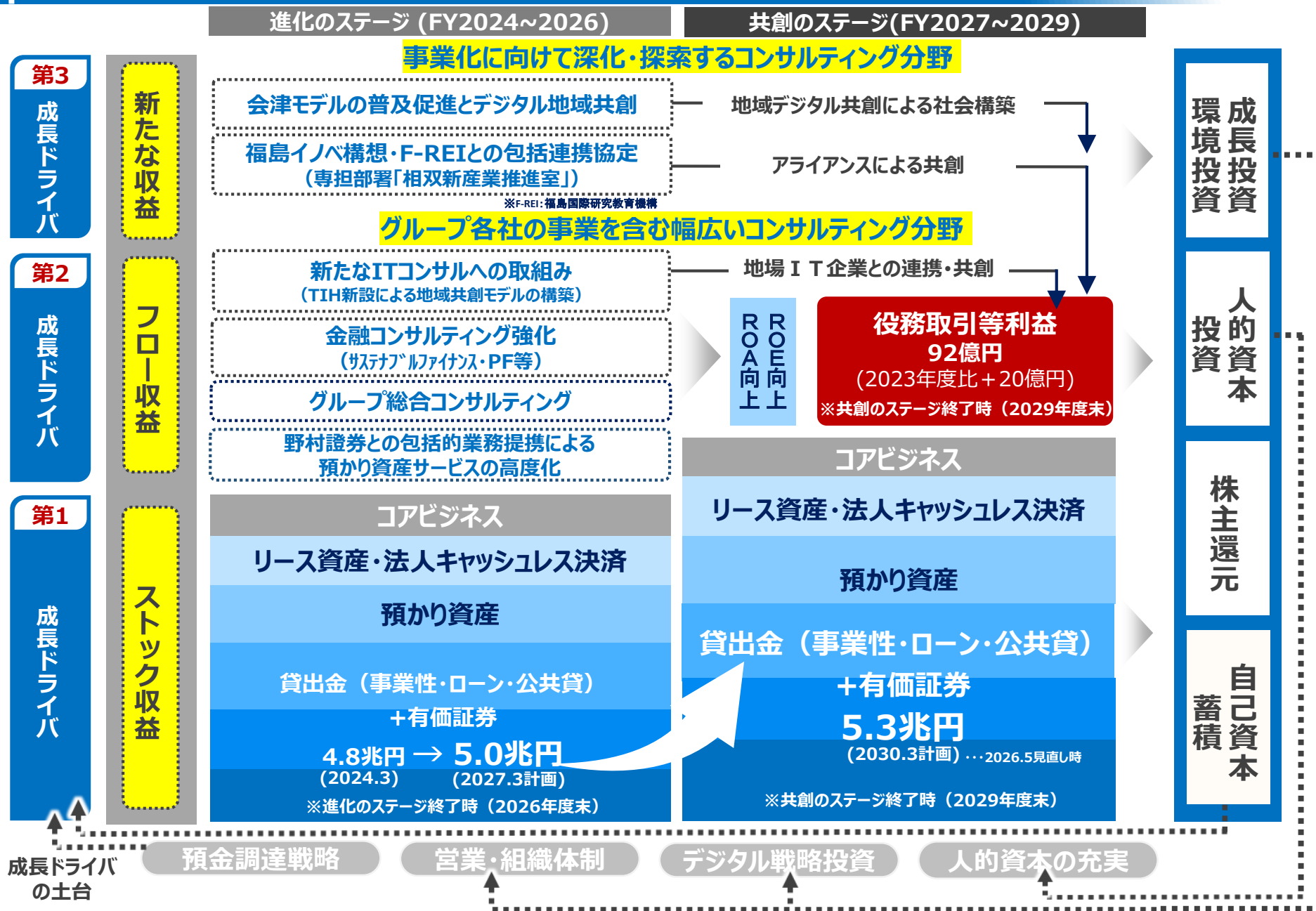
進化

当行グループの成長戦略

共創

変革

TX PLAN
2030
TRANS (X) FORMATION EXPANSION CROSS(X)



- ストック残高はTX PLAN 2030スタート時（2024年4月）より順調に増加しており、コア貸出金（事業性貸出・ローン・公共貸出）+有価証券残高は、2026年度末の当初計画である4.8兆円を1年前倒しで達成したことを踏まえ、5兆円を新たな目標計画として掲げる
- 預かり資産残高についても野村証券との提携開始後、良好な市況の中で残高を積上げ、2029年度末計画である1.1兆円を早期に達成、今後の市況環境見通し等を踏まえて、計画見直しを行う方針

（単位：億円）

第1

成長ドライバ（ストック収益部門）

	FY2024 実績	FY2025 実績	FY2024比増減
事業性貸出	16,981	18,104	+ 1,123
個人ローン	8,524	8,643	+ 118
公共貸出(除.政府向け貸出)	8,234	8,328	+ 93
有価証券（私募債含む）	10,361	13,376	+3,015
小 計	44,102	48,453	+4,350
預かり資産	10,516	12,533	+ 2,017
合 計	54,618	60,986	+6,367

※ 事業性貸出、個人ローン、公共貸出、有価証券：平残 / 預かり資産：末残

※ 2024年度はとうほう証券残高含む、2025年度は野村アライアンス残高含む

（単位：百万円）

	FY2024 実績	FY2025 実績	FY2024比増減
リース契約高 （ESG・SDGsリース）	1,828	1,392	△436
法人キャッシュレス決済額	9,708	10,716	+1,008

- フロー収益は野村アライアンス体制に移行後、取り扱い商品増加や非対面取引の拡充等のサービス高度化により、預かり資産収益が大きく伸長
- 法人関連手数料については、シンジケートローンやビジネスマッチング、法人向け保険販売が堅調に推移し、収益引き上げに寄与

(単位：百万円)

第2

成長ドライバ（フロー収益部門）

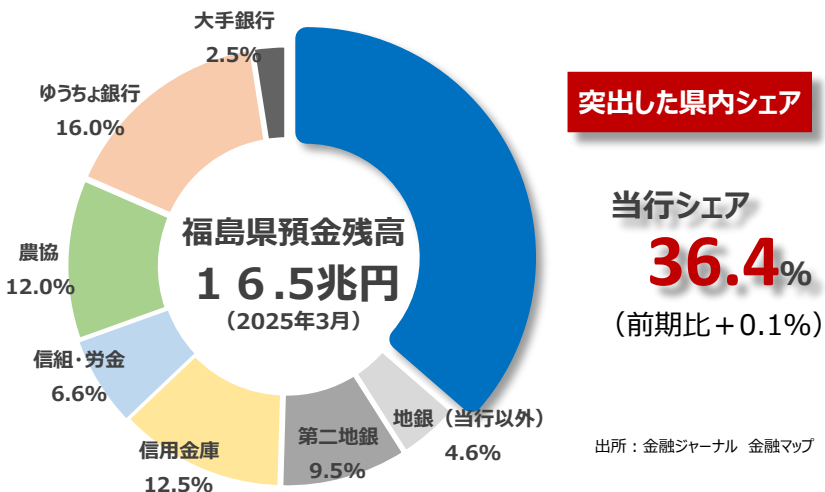
銀行単体コンサルティング		FY2024 実績	FY2025 実績	FY2024比増減
法人関連手数料		1,401	1,449	+48
金融 コンサル	シンジケートローン	327	432	+105
	ストラクチャリング融資	333	279	△54
	私募債	145	87	△57
経営 コンサル	有料ビジネスマッチング	393	415	+22
	法人保険	197	231	+33
	その他	3	2	△1
預かり資産収益		2,348	3,217	+868
合 計		3,750	4,667	+916

(単位：件)

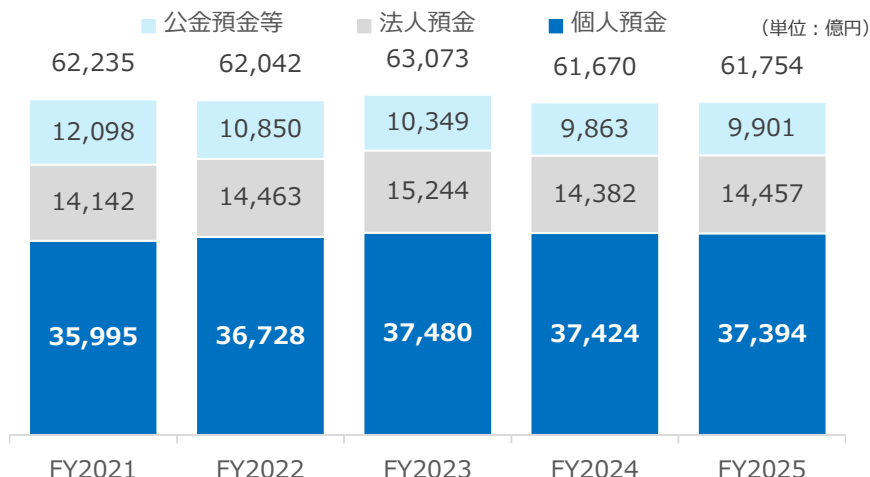
グループ総合コンサルティング		FY2024 実績	FY2025 実績	FY2024比増減
M&Aアドバイザリー件数		26	26	—
M&A成約件数		19	16	△3
IT相談件数		236	173	△63

- 「金利ある世界」の到来により、収益の源泉である預金の重要性が一層高まっており、預金獲得に向けた取組みを強化
- 個人・法人ともに更なるメイン化に向けた取組みを通じて、粘着性の高い預金残高を積上げ

福島県内の預金シェア



預金残高推移 (末残)



金利ある世界の中、法人預金は大企業を中心として預金獲得競争が激化したことで減少したが、各種施策の積極展開により、預金残高 (末残) は前期末を上回る水準を確保

東邦銀行の営業基盤

① 決済口座のメイン化

幅広い世代のお客さまに決済口座としてご利用いただくため、各種サービスの充実

給振口座

約 **40** 万件

※2026年3月末時点

年金口座
(2026.2末現在)

約 **17** 万件

※2026年3月末時点



② 店舗・A T Mの充実

福島県内No. 1 の充実した拠点数、A T M網によるキャッシュポイントの維持

店舗・拠点数
(県内)

80 拠点

ATM設置台数

461 台

※2026年3月末時点。セブン銀行共同ATM含む。

③ 魅力的な預金商品・キャンペーン展開



- 全3回において早期に募集額到達
- 寄付累計額 6百万円
カーボンニュートラル関連事業、人口減少対策、子どもたちの教育
- 2026年度に第4回募集予定



④ 強固な営業基盤

メインバンクシェア
(県内)

40 %

出所：帝国データバンク「福島県内企業「メインバンク」動向調査 (2025年)」

- リレーション強化による決済口座獲得
- 法人IB利用先 1.5万先
- 法人向け預金施策の拡充

⑤ 自治体との連携

指定金融機関

県・**30** 市町村

- 福島県および県内30市町村の指定金融機関を受託 (全59市町村)
- 自治体の連携強化により公金預金を確保

- 当行株価は、2024年9月の業績予想・配当予想の上方修正を起点とした大きな上昇トレンドが継続した結果、2023年3月末時点から比べて約3倍の水準まで到達

直近の当行株価推移

※ 2023年3月末 = 100%とした場合の株価変動率



- 日銀が2023年度以降、複数回にわたり実施された金融緩和策の修正や将来を見据えた施策展開等により、TOPIXを上回る割合で上昇
- 2026年3月末株価は2023年3月末比で+198%と大幅に上昇
- 時価総額は1,631億円まで到達、株主数についても個人株主を中心に約1万人増加

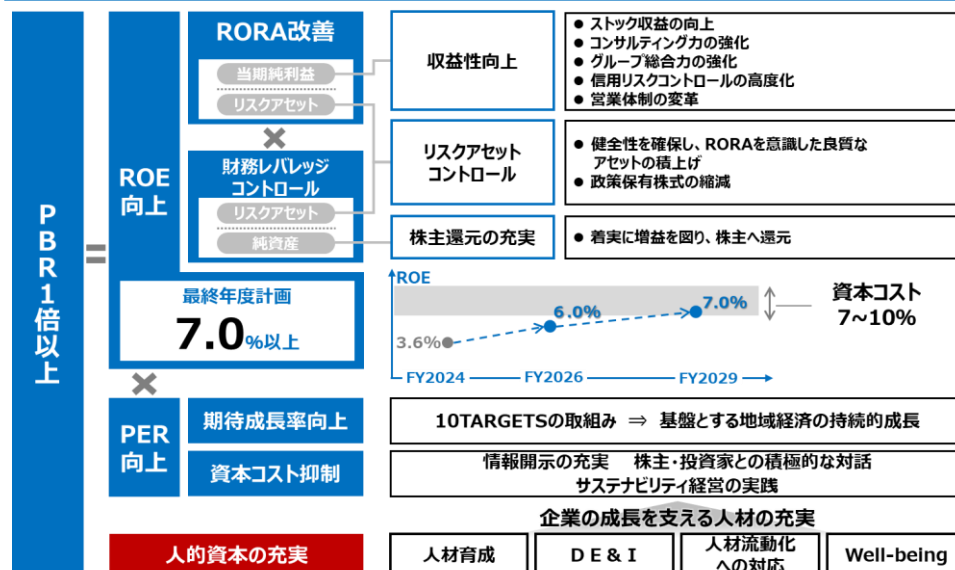
直近の当行株式にかかる状況

	2023年 3月31日	2024年 3月29日	2025年 3月31日	2026年 3月31日	2023年 3月31日比
当行株価	217円	360円	356円	646円	+429円 (+198%)
時価総額	547億円	909億円	898億円	1,631億円	+1,083億円
株主数	18,926人	21,016人	25,294人	28,874人	+9,948人

※ 株主数は各直近日において把握した人数

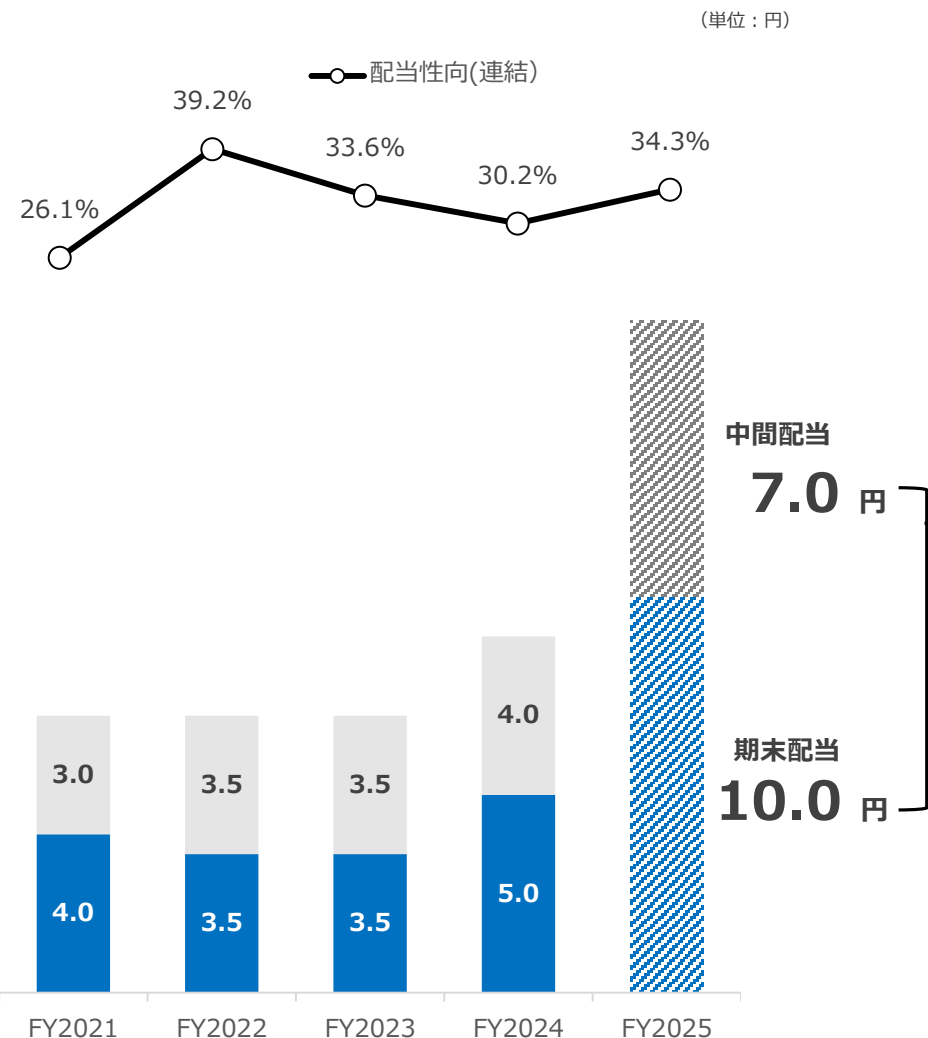
個人株主割合: 96%

PBR 1 倍以上に向けて (PBR : 0.74倍 3月末時点)



- 業績見通しおよび株主の皆さま方からの日頃のご支援にお応えすること等を総合的に勘案し、**2025年度は8円増配の17円を配当**
- 更なる株主還元の強化に向けて、**2026年度(2027年3月期)以降の配当性向を40%に引上げ(2025年度配当性向：34.3%)**

配当推移



株主還元に対する取組み

現行株主還元方針

- ・ 当行は、銀行業務の公共性に鑑み、内部留保の充実による健全性確保を基本に経営に取り組んでまいります
- ・ それを前提としたうえで、安定配当6円を基本とし、親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向30%を目安に、業績の成果に応じて弾力的に株主の皆さま方への利益還元に努めてまいります

2026年度(2027年3月期)以降の株主還元方針

- ・ 当行は、銀行業務の公共性に鑑み、内部留保の充実による健全性確保を基本に経営に取り組んでまいります。
- ・ それを前提としたうえで、安定的な配当を継続的に行うことを基本とし、親会社株主に帰属する当期純利益に対する**配当性向40%を目安**に、業績の成果に応じて弾力的に株主の皆さま方への利益還元に努めてまいります。

配当性向引上

30.2% ⇒ 34.3%
(2024年度) (2025年度)

配当増額

9円 ⇒ 17円 (+8円)

[ご参考：TSR (Total Shareholder Return)]

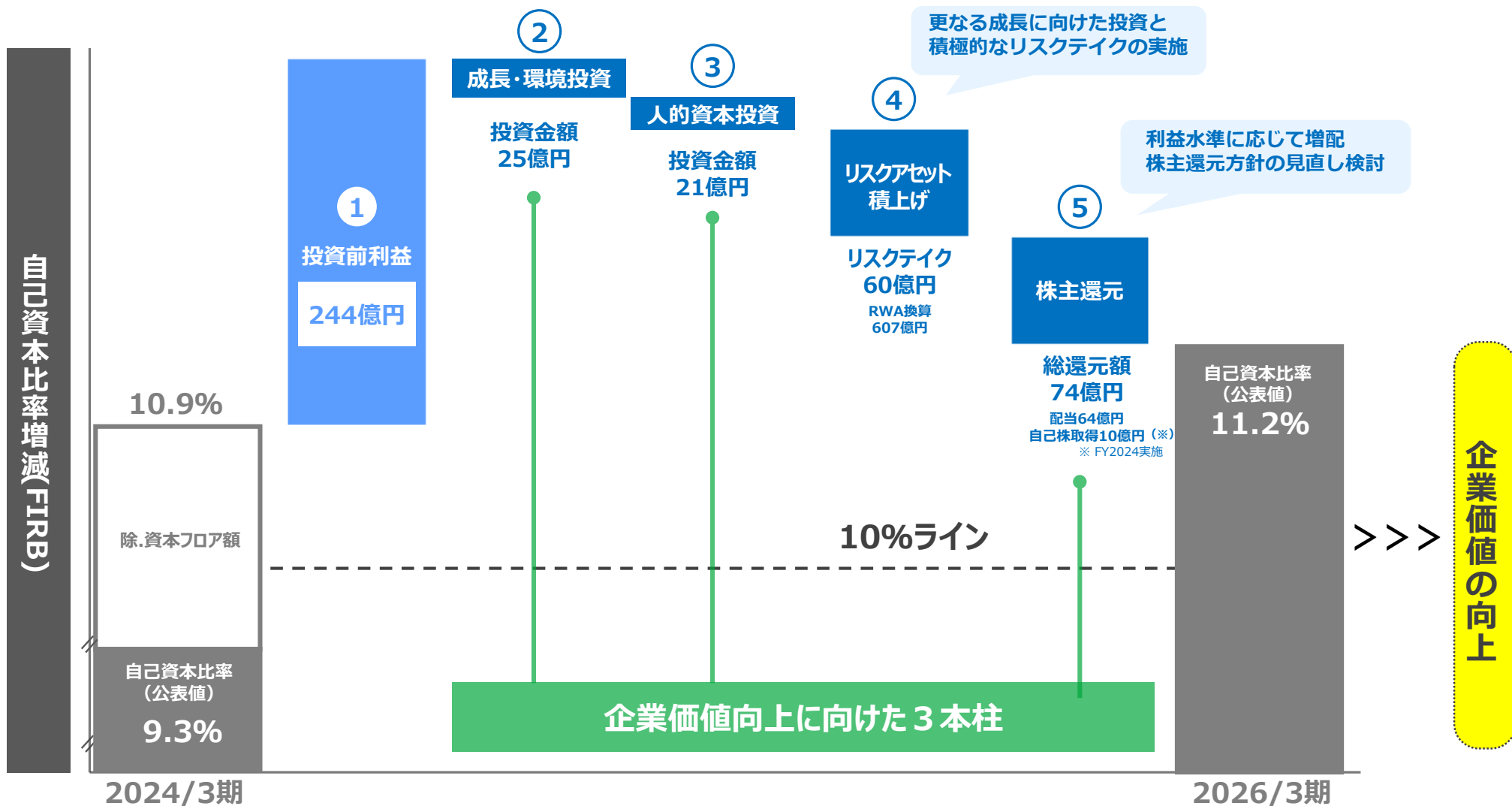
	2020年度 (基準)	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
当行 株価	246円	205円	217円	360円	356円	646円
年間 配当額	—	7.0円	7.0円	7.0円	9.0円	17.0円
配当 累計額	—	7.0円	14.0円	21.0円	30.0円	47.0円
TSR	—	95.1%	82.5%	89.6%	145.1%	281.7%

※1 TSR (株主総利回り) = { (2025年度株価 + 配当累計額) ÷ 2020年度株価 } }

※2 株価は年度末時点を採用

- 重点戦略の展開により着実に利益の積上げを図り、更なる成長に向けた成長投資および株主還元の充実を図ることに加え、自己資本比率10%程度を目安として十分な健全性を確保できるリスクテイクにより、一層の企業価値向上を目指す

[2025年度累計実績 (TXPLANスタート ~ FY2025)]



※ 2026/3期よりFIRB適用に伴う移行措置が終了

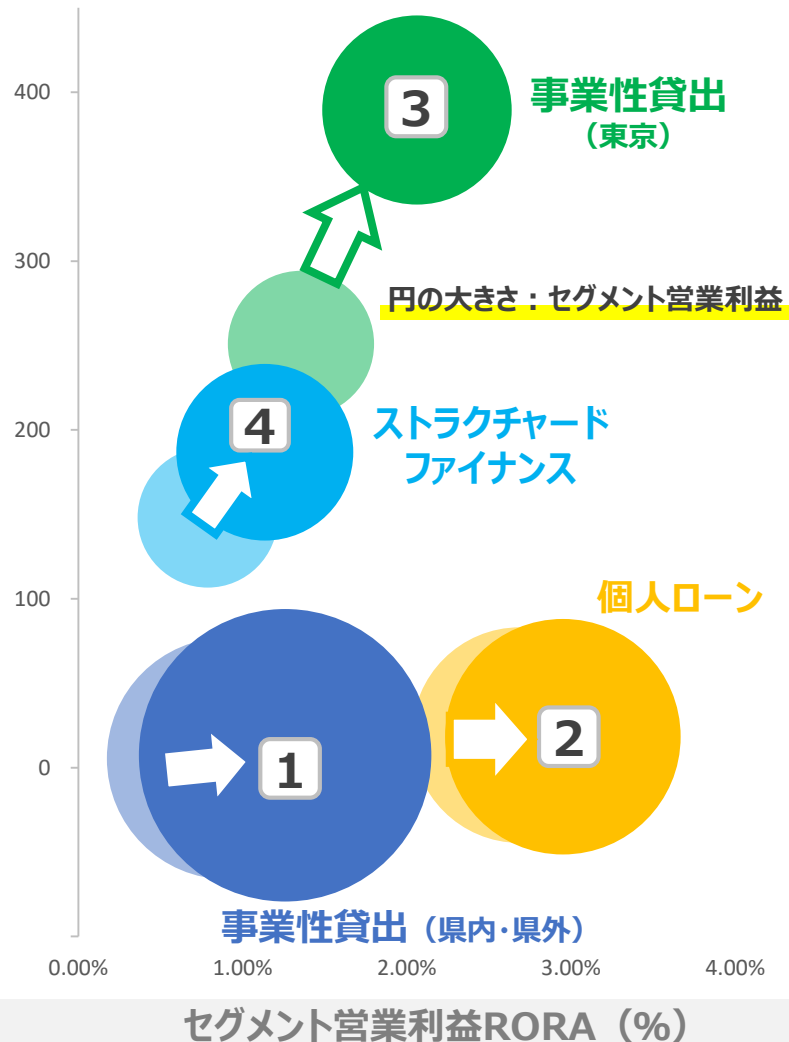
セグメント別RORA(2025年度実績)

<前期比較>

有価証券運用

セグメント営業利益RORA：4.2%程度
1人あたりコア業務粗利益：518百万円

行員一人あたりコア業務粗利益(百万円)



セグメント毎の対応方針と実績

1

対応方針

コンサルティング機能強化を進め、着実に利益を拡大

事業性貸出(県内・県外)

RA：5,642億円
平均RW：52%

[1人あたりコア業務粗利益]

・コンサルティング機能強化を目的とした人員数の増強を上回る利息収入増加により、増加

[セグメント営業利益RORA]

・金利上昇を追い風とした利息収入増加で上昇

2

対応方針

システム投資を進め、効率性・生産性向上

個人ローン

RA：1,795億円
平均RW：16%

[1人あたりコア業務粗利益]

・先行した資金調達コスト増に貸出金利上昇が追いつき営業利益が拡大、人員増でも1人あたり収益性を維持

[セグメント営業利益RORA]

・低い平均RWでRORAは他事業比高水準を維持

3

対応方針

リスク管理体制の高度化を図りながら、相対的にRWの低い貸出残高を積上げ

事業性貸出(東京)

RA：1,583億円
平均RW：29%

[1人あたりコア業務粗利益]

・対応方針通り残高を積上げるとともに、金利上昇を追い風として1人あたり収益が増加

[セグメント営業利益RORA]

・上記要因により、RORAについても同様に上昇

4

対応方針

リスク管理体制の高度化を図りながら、新分野にもチャレンジし残高積上げ

ストラクチャードファイナンス

RA：2,231億円
平均RW：98%

[1人あたりコア業務粗利益]

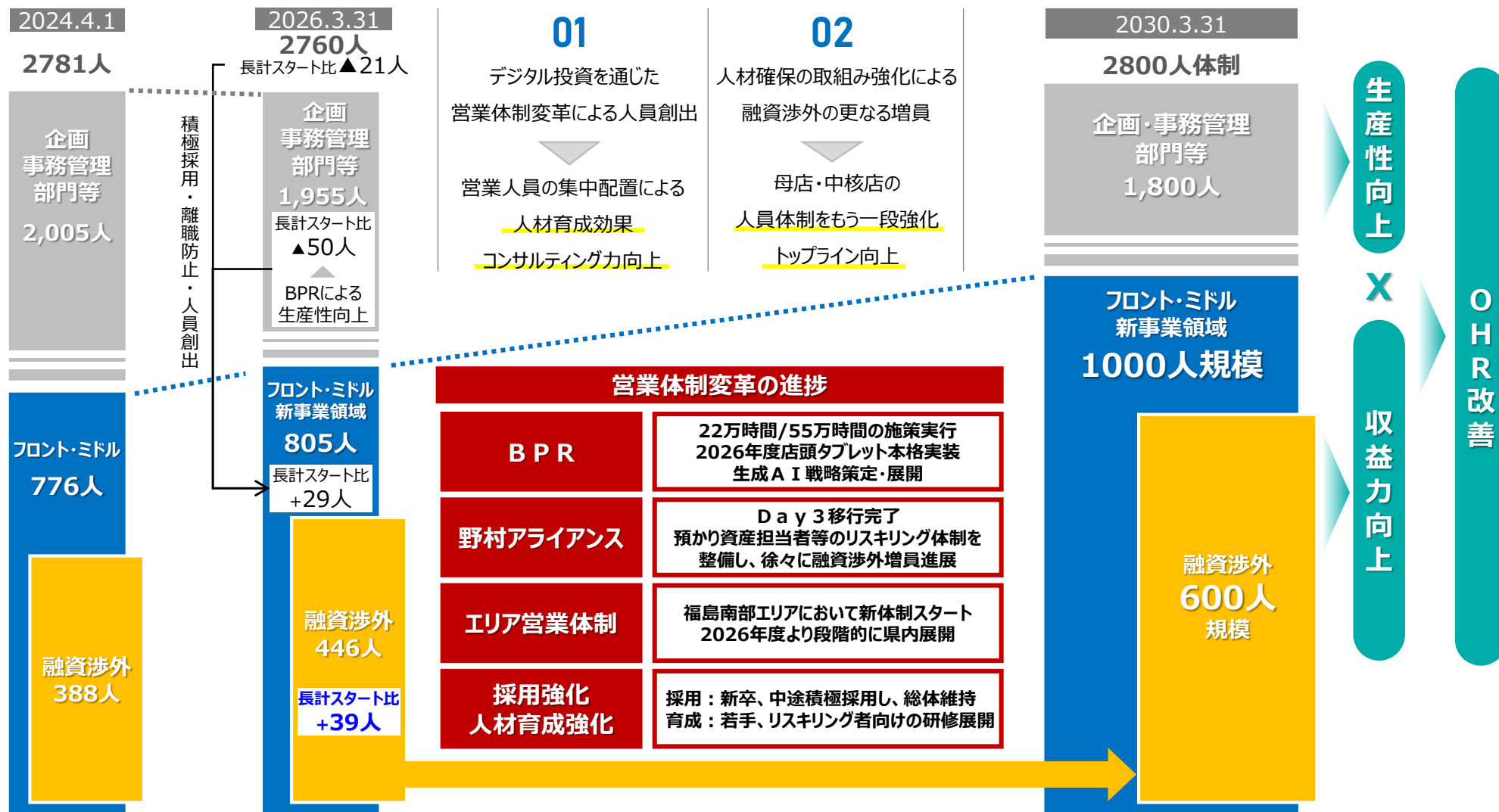
・金利上昇に伴う利息収入増加や前期に新設した専門部署が機能し、1人あたり収益性は向上

[セグメント営業利益RORA]

・利息収入の増加や平均RW低下により、上昇

抜本的な業務改革により組織全体の生産性向上を図るとともに、①営業体制変革に伴う配置転換 ②人材確保戦略の展開によるフロント・ミドル領域の人員増強を進めることで収益力を高めていく

TXPLAN2030で目指す人材ポートフォリオ



預金・為替、事業性、ローン、預かり資産の各事業領域における業務改革を進め、組織全体の生産性を高めていくとともに、エリア営業体制による各営業拠点の機能強化を図り、限られた人員の最大の効果を生む営業体制を構築していく

各事業領域における“営業体制变革”

スリムな営業体制構築



衛星店

エリアの預金インフラ機能

店頭タブレットの導入、RPAによる業務の自動化、BPO等による店頭業務改革

少人数で運営可能なスリムな営業体制構築



ブロック母店・中核店

エリアの法人ソリューション機能

エリア営業体制の展開による融資渉外人員の集約・増強を進めるとともに事務効率化推進

コンサルティング機能を最大限に発揮する営業体制構築



ローンセンター

エリアのローン機能

WEB取引の拡充を図るとともに、バック事務部門のDX、事務集約による効率化

デジタル技術を活かした効率的な営業体制構築



コンサルティングプラザ

エリアの資産コンサル機能

拠点集約によるOJT機能の強化（野村證券のノウハウ活用）、IT化による営業の効率化

お客さま一人ひとりに最高の金融サービスを提供する体制構築

エリア営業体制およびデジタル戦略、人的資本投資のシナジーにより営業力を創出

エリア営業体制(本格展開)



預金インフラ機能・コンサルティング機能強化を追求

エリア営業体制のもと、母店・中核店および衛星店からなる店舗ネットワークを活用し、効率的かつ専門的な営業活動を展開

2025年度

福島市南部エリアにて新体制スタート
推進体制・人材育成強化の効果認識

2026年上期

福島市、郡山、会津、いわきの4地域にてエリア営業体制拡大

26年下期～

順次適用
エリア拡大

デジタル投資・BPR

55万時間創出
TXPLANの最終年度目標



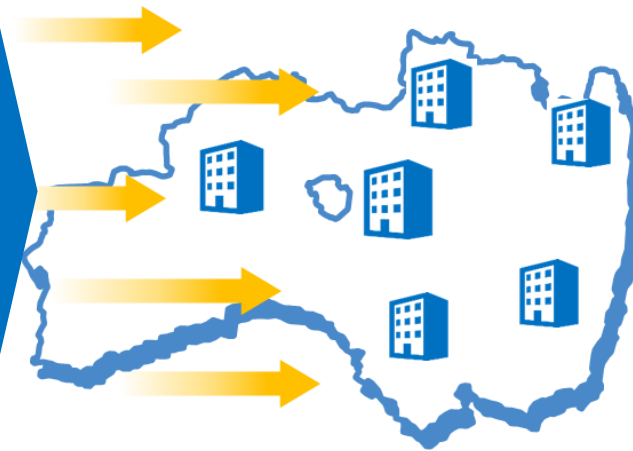
人的資本投資

人材確保・スキル向上



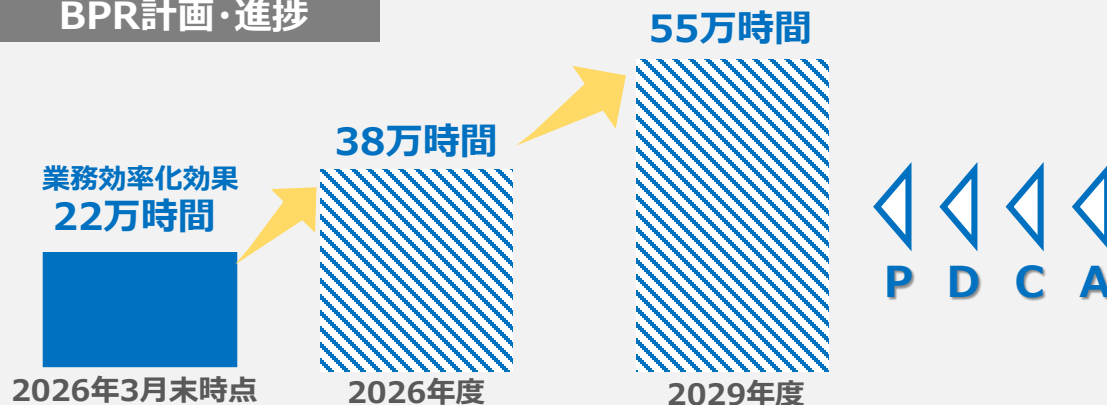
創出人員を母店・中核店に集中配置

創出人員



- TXPLAN2030では積極的なデジタル投資を行い、抜本的なBPRを進めることで6年間で55万時間分の業務効率化を目指す
- 生成AIの活用、店頭タブレット(TSUBASA Smile)の導入、本部集中処理拡大による業務フロー再構築の進展、東邦銀行アプリによる非対面チャネルの強化等により業務効率化が進捗し、2026年3月末時点で約22万時間（年間換算）を創出

BPR計画・進捗



組織横断的に施策の進捗状況・課題を共有し、確実に遂行していく体制を構築

取締役会

経営戦略実行委員会

常務会

営業体制変革WG

総合企画部

営業部門

事務部門

システム部門

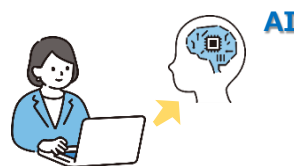
- ・BPR実行計画の進捗にかかる定時モニタリング
- ・課題発生時の早期解消

主な取組み施策

【生成AI活用】

文章校正、企画案の整理・アイデア創出、議事録作成などの幅広い業務に活用

総合企画部DX課の開発機能強化し、融資等の銀行業務に特化したAI環境構築にかかるプロジェクトを始動



【東邦銀行アプリ】



「簡潔」に「完結」できる便利な6つの機能!!

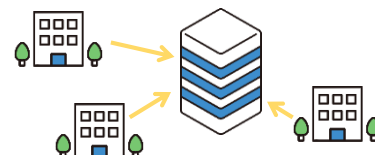
残高照会、入出金照会、振込・振替、税金・料金支払、カードローン借入返済、定期預金

利便性向上

取引時間短縮

【本部集中】

本部集中処理対象を抵当権抹消事務、各融資オペレーションの集中実行、相続手続等に拡大
営業店におけるお客さまとの対話時間創出に加え、専門スタッフの対応により組織全体として生産性向上



【TSUBASA Smile】

2026年3月より稼働開始!

口座開設や住所変更などの取引を専用タブレット端末で完結。窓口サービスレベル向上・受付事務負担軽減効果



Example

新規口座開設
50分⇒20分
住所変更手続
15分⇒10分

若手・新入行員



とにかく早く、すぐ覚えらる!

若手行員の即戦力化!

お客さまとの対話時間創出!

【TSUBASA 共同事務センター構想】

「TSUBASA 共同事務センター」がクラウド上に共通基盤を構築し、複数の銀行間でバックオフィス業務を共同化

▶ 各行のオペレーションコスト削減や要員不足問題に対応



TXPLAN2030で掲げる人材ポートフォリオ実現に向け、採用・育成・処遇の各面において積極的に人的資本投資を実施し、地域社会に貢献できる人材を継続的に確保・育成することで、一人ひとりが能力を最大限発揮できる組織づくりを推進

人材の獲得・定着に向けた人的資本への積極投資 (処遇向上・採用力強化)

- **全行員のエンゲージメント向上**：3年連続6%超の賃上げを実施
- **将来を担う人材の積極採用**：若年層の初任給を大きく引き上げ（大卒22万円⇒26万円）
⇒ 東北での高い採用競争力を確保
- **パートタイマーの処遇改善**：時給引き上げ（+120円：2024年度・2025年度累計）
- **採用力の強化**：キャリア採用の積極化、アルムナイ・リファラル採用の強化（報奨金増額）、銀行の魅力向上施策展開（行員CM等）により「選ばれる銀行」へ

コンサルティング人材の育成・組織活性化

- **営業体制変革に伴う早期戦力化**：人材ポートフォリオの構築（配置転換等）において、**新任担当者の早期キャッチアップに向けた研修体系※を整備**
※野村アライアンスでの新たな営業体制開始に伴う配置転換に合わせた、新任融資渉外担当者向けの“Day 3研修”等
- **コンサルティング力の高度化**：行外研修や外部トレーニー派遣を通じた高度専門人材の育成を継続するとともに、**中小企業診断士・FP1級等の高難度資格取得にかかる対策講座を新設**
- **ダイバーシティ推進の深化**：「ダイバーシティ・ブロックミーティング」を県内全域で展開し、ブロックを拠点とした人的ネットワークの構築を促進するとともに、仕事と家庭の両立に向けた環境整備を進め、キャリア形成支援の取組み強化

人的資本投資の年度KPI達成状況 (2026年3月末)

人材確保	年度進捗率：50% キャリア採用 15名/30名	年度進捗率：100% 3年以内離職率 13.0%/20%以内
専門人材 育成	年度達成率：139% 行外研修・ 外部トレーニー派遣 209人/150人	中小企業診断士 19名/25名 FP1級 53名/65名 FP2級 1,031名/1,100名
多様性の 推進	年度進捗率：101% 女性役席者比率 28.3%/28%以上	年度進捗率：100% 女性総合職 平均勤続年数 15.1年/15年以上
	年度進捗率：110% 男性育休取得率 110.5%/100%	年度進捗率：194% 男性育休取得日数 9.7日/5日以上

TSUBASAアライアンス参加行

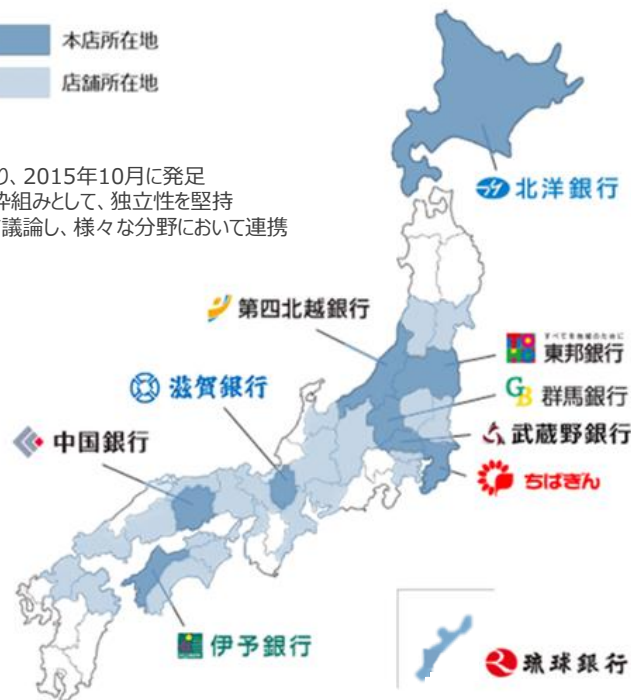


■ 本店所在地
■ 店舗所在地

TSUBASAアライアンスとは・・・

- 全国各地におけるトップ地銀10行により、2015年10月に発足
- 経営統合によらない地銀広域連携の枠組みとして、独立性を堅持
- 各部会にて、多岐に亘るテーマについて議論し、様々な分野において連携

TSUBASAアライアンス
発足10周年



国内最大規模

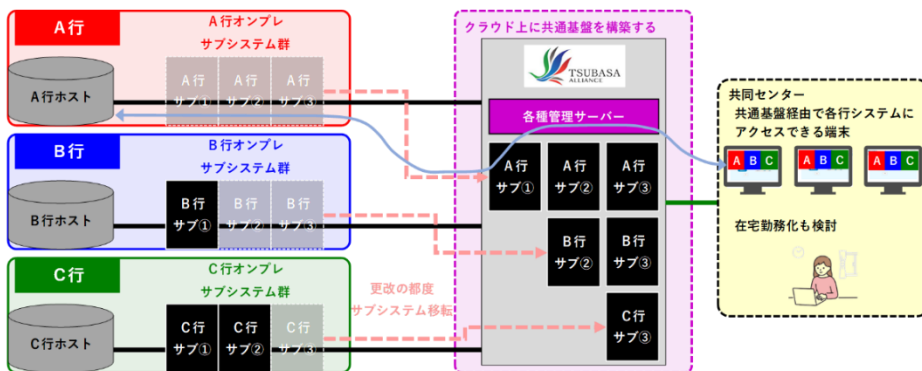
総資産合計

約**100**兆円

(2025年9月末時点)

オペレーションコスト削減や担当人員不足の問題解消を目指す

共同事務センターイメージ



主な連携した取組み

金融サービスの高度化

- シンジケートローンの取組み、相続関連業務の提携、資産運用業務にかかる提携、地方自治体向け公金収納サービスに関する業務提携、M & A 情報連携、お客さま相互紹介等、様々な分野で連携

サイバーセキュリティ対応

- サイバーセキュリティについては、攻撃の高度化・規制強化などで負担が増加しており、共通化できる領域の共同化を志向。PQC(対量子計算機暗号)対応等を検討し、防御水準や対応速度の底上げに取組む

サステナブルな社会の実現

- 「フードドライブの取組み」(2026.2)
生活困窮者支援およびフードロス削減に向け、家庭で余っている食品を職員から募るフードドライブを共同施策として実施。回収した食品(10行合計1,400kg超)は、各行を通じ、フードバンクや社会福祉協議会等へ寄贈

システム・事務共同化

- 「TSUBASA基幹系システム共同化」(2024.1)
開発・運用・保守を共同で実施する銀行業務の基幹システムであり、2024年1月に当行は移行完了
- 「TSUBASA共同事務センター設立」(2026.7予定)
クラウド上に共通基盤を構築し、各行が基盤上にサブシステムを設置したバックオフィス業務の共同化を志向。新会社を設立し、2027年4月より業務開始予定

連携効果額(10行合計)

2025年度

約**256**億円

※信託業務および協調融資のトップラインに寄与する効果額、システムの共通基盤利用によるコスト削減額等に基づき算出

南東北元気プロジェクト（2026年3月25日付協定書締結）において、当行、七十七銀行、山形銀行は、3行が持つそれぞれの強みを活かし、多様化かつ複雑化する地域課題や事業者のニーズに対応した高品質なサービスを提供するほか、連携して資金供給および事業者支援に取り組むことで、南東北の経済を支える地域金融機関として一段と高いプレゼンスを発揮し、地域の持続的な発展に貢献していく

C O N C E P T

多様化・複雑化する地域課題

少子高齢化

人口減少

東京一極集中

企業の
後継者不足

南東北元気プロジェクト

South Tohoku Vitalization Project

～地域の持続的な発展に向けて～



3行のリソースを共有し、様々な分野で強みを補完
→地域課題の解決力を高め地域の持続的な発展に貢献

KPI

連携効果額 100億円（5年間累計）

連携イメージ

事業者の成長や事業承継・M&A等取引先支援



資金供給
事業者支援

事業者の成長
地域の発展



海外ビジネスの推進



事業者支援
産地育成

商材の集約



ニーズ調査
海外プロモーション



観光振興や魅力的な地域コンテンツの創造等による地方創生



観光商品企画
イベント開催
コンテンツ創造・磨き上げ



共同による
プロモーション



交流人口・関係人口増加

地域における共通課題の深掘りと解決に向けたアイデアの創出



外部の知見も活用



実行

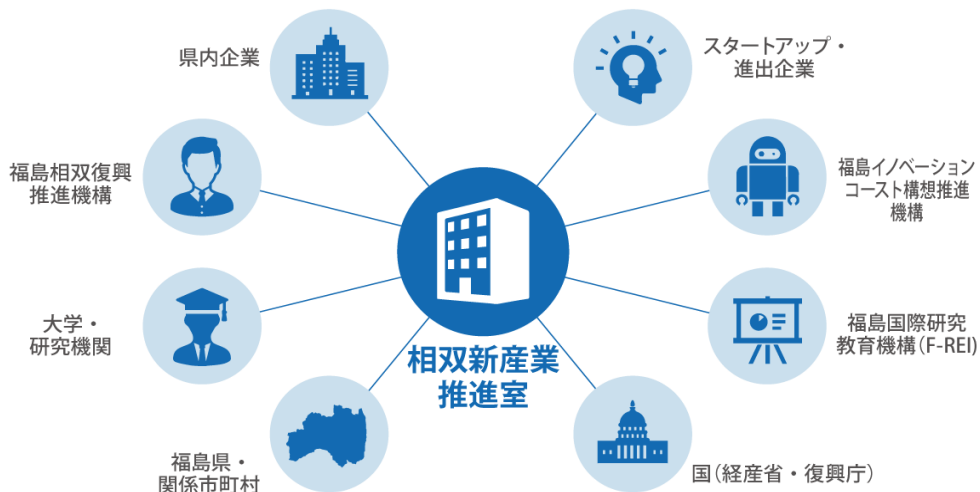
課題解決！



相双新産業推進室

設置目的：相双地域の創造的復興を実現

- 地元金融機関として、相双地域の新たな新産業創出を支え、交流・定住人口の増加を促進
- 「つなぐ」「ひろげる」「育てる」の3つを活動の柱とし、地域金融機関の強みを発揮することで、相双地域から県内全域へのマッチングや創業・スタートアップ、進出企業を支援



航空宇宙・ロボット分野の知見集積、関連産業との連携



- ◆ 福島県は航空宇宙産業において第2位の出荷額。南相馬市を中心に産業集積が進展するなか、当行は「スペースカンファレンス2025」に協賛したほか、関連事業者との接点作りやセミナーへ積極参加
- ◆ F-REIが主催する「ワールドロボットサミット2025」に協賛。廃炉や災害現場での活用が期待されるロボット・ドローン分野の研究開発を支援

3つの活動（取組み実績）



- 県内企業と福島イノベーションコースト構想参画企業（スタートアップ）、F-REI委託研究とを引き合わせ
- F-REIやイノベーションコースト構想推進機構に関する情報を発信するセミナー・講演会を開催
- 営業店と連携した県内進出企業に対する融資等を通じて事業展開を後押し

最先端研究との産学連携のきっかけづくり視察会



- ◆ 取引先企業の後継者でつくる「次世代経営者倶楽部」の特別視察ツアーとして、参加会員の皆さんとF-REIへ訪問し、地元企業におけるビジネス連携機会を探索

ロボットやドローンの開発拠点「福島ロボットテストフィールド」の研究棟屋上からの試験用プラントを視察

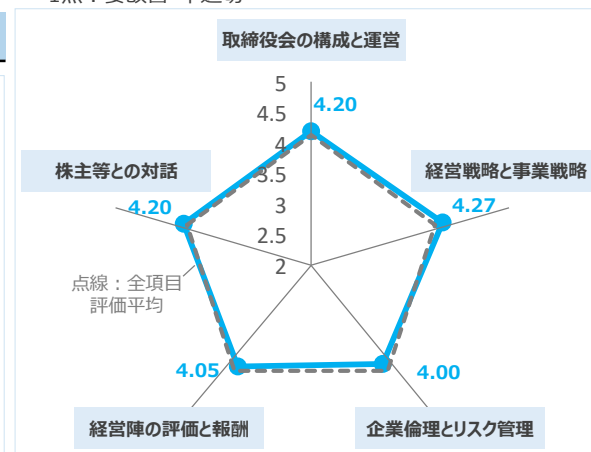
- 第三者の視点を取り入れながら経営や取締役会のあり方について議論を深める観点から、外部評価機関を活用した取締役会の実効性評価を実施
- 取締役会の実効性は概ね確保されているとの評価の一方、一定の課題も確認されていることから、継続して更なるガバナンスの高度化に取り組んでいく

取締役会の実効性評価

1. 前回（2025年6月）取締役会の実効性評価結果

アンケート項目	評 点	外部評価結果
テーマ1：取締役会の構成と運営	全項目 評価平均 4.17点	【外部評価結果】 取締役会の実効性は概ね確保 ・全項目評価平均点は4.17点と「評価基準4点：どちらかといえば有効・適切」と同水準であり、取締役会の実効性は概ね確保されていると評価 【取締役会の更なる高度化に向けた課題認識】 ①取締役会における議論の更なる活性化に向けた会議運営 ②グループガバナンスの高度化 ③役員評価プロセスにかかる議論の充実 ④後継者計画を踏まえた役員トレーニング
テーマ2：経営戦略と事業戦略		
テーマ3：企業倫理とリスク管理		
テーマ4：経営陣の評価と報酬		
テーマ5：株主等との対話		

5点：有効・適切、4点：どちらかといえば有効・適切、3点：どちらともいえない、2点：どちらかといえば改善余地あり、1点：要改善・不適切



2. 実効性評価において認識した課題に対する対応状況

※ オフサイトMTG：取締役にて構成する協議会

取締役会の更なる高度化に向けた課題		2025年度の主な取組み
1	取締役会における議論の更なる活性化に向けた会議運営	・フォーマットを活用し要点を押さえた取締役会資料の作成徹底 ・重要議題については、独立社外取締役会議やオフサイトMTG※で事前説明・協議を実施し、議論を活性化
2	グループガバナンスの高度化	・グループ全体での戦略議論の充実、課題認識の共有を図るため、2025年9月にグループ戦略課を新設 ・サイバーセキュリティ対応を含めたリスク管理についてグループ一体で実施する体制を構築
3	役員評価プロセスにかかる議論の充実	・2025年度より施行したサクセッションプランにより、選任基準を明確化、透明性の高い役員の評価、人選を実施 ・指名報酬協議会では年間スケジュールに基づいた進捗管理を実施し、議論を活発化 ・2026年度より業績連動型報酬における支給基準変更（連結当期純利益基準から連結ROE基準に変更）
4	後継者計画を踏まえた役員トレーニング	・後継者候補者の育成方針及び配置計画を明確化し、行外セミナーや研修等に派遣の上、対外交流も促進 ・役員勉強会および執行役員を対象とした勉強会を毎月開催し、次のポストを見据えたスキルアップ機会として定着

投資家との対話実績（直近 1 年間）

面談件数：前期比**3.8倍**

時期	項目		説明内容	説明者
2025年 5月	ラージミーティング開催 (機関投資家)	東京開催 44名参加	2024年度 決算の概要 長期経営計画「TX PLAN 2030」の進捗状況	取締役頭取
2025年 5月 ～12月	大株主面談	13件	2024年度 決算の概要 長期経営計画「TX PLAN 2030」の進捗状況 2025年度 中間業績の概要	常務取締役
2025年 7月 ～2026年 2月	地元向けIR開催 (福島県内にお住まいの株主やお客さま)	各営業店で実施 47カ店 1,282名参加	2024年度 決算の概要 長期経営計画「TX PLAN 2030」の進捗状況	各営業店の支店長
2025年 8月 ～2026年 3月	機関投資家面談	12件	2024年度 決算の概要 長期経営計画「TX PLAN 2030」の進捗状況 2025年度 中間業績の概要	総合企画部長
2025年12月 ～2026年 3月	地元大株主面談 (福島県内にお住まいの株主)	62件	2025年度 中間業績の概要および企業価値向上に向けた取組み	各営業店の支店長
2025年12月	株主アンケート実施	回答者 2,456名	株式保有目的、保有方針、重視する取組み等にかかるアンケート	－
2026年 2月	実質株主面談	9 件	長期経営計画「TX PLAN 2030」の進捗状況	総合企画部長
2026年 3月	初開催 個人投資家向け説明会	Web開催 1,818名参加	当行概要および長期経営計画「TX PLAN 2030」等	取締役頭取

[主な意見と回答/対応]



株主・資本市場

- ①政策金利が1.0%となった場合、業績に与える影響額はどの程度を見込んでいるか
- ②政策金利が上昇する中、債券含み損が拡大しているが、どのように対応していく考えか
- ③預金獲得競争が激しくなっているが、懸念事項や対応方針について教えてほしい

建設的な対話



当行

- ①長期経営計画の最終年度である2029年度連結当期純利益では現状計画比+30億円の影響があると見込んでいる
＜現状計画(0.75%)：170億円 ⇒ 引上後(1.0%)：200億円＞
- ②債券含み損が増加する一方、現状は株式含み益でほぼ相殺されている。債券含み損については満期保有を活用しつつ、ポートフォリオ構成を意識しながら計画的に売却していく方針
- ③震災以降、預金残高は3兆円から6兆円に増加しており、流動性や預貸率の観点では預金調達ができているとの認識の一方、粘着性の高い預金を安定的に確保することは重要であり、個人・法人口座のメイン口座化やキャッシュポイント拡充等の利便性向上に努める

1

継続した対話の実施

2

当行のビジネスモデル理解促進

3

対話結果を取締役会で共有

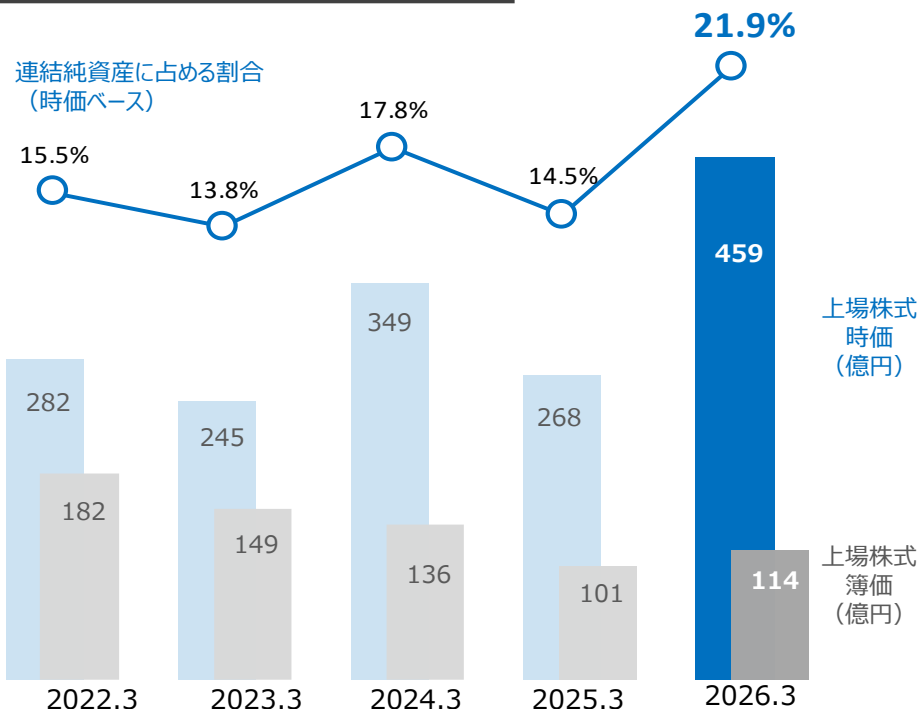
4

認識した課題の解決

当行の企業価値向上

- 2025年度における政策保有株式の連結純資産比率は、市場全体の株高を受けて21.9%と前期比上昇しているが、基本方針に基づき着実に政策保有株式の縮減を進めることで、TX PLAN 2030で掲げる「政策保有株式の連結純資産比率10%未満」を目指す
- 本年度についても全先対話を通じ縮減を加速させ、縮減に伴う有価証券売却益・リスクアセット空枠は、更なる成長に向けて戦略的に活用

政策保有株式の推移



[縮減状況 (上場)]

	2022.3	2023.3	2024.3	2025.3	2026.3	2022.3比累計
株式銘柄数	73	65	57	39	36	—
縮減先数	—	△8先	△8先	△18先	△3先	△37先
縮減額 (簿価)	—	△32億円	△13億円	△34億円	+13億円	△67億円

※ 2025年12月、当行と同じ営業基盤を持つ大東銀行の株式を追加取得 (約20億円) したことに
より簿価は増加したが、政策保有株式銘柄数は△3先と縮減を実施

基本方針

STEP1

地域金融機関として取引先との安定的・長期的な取引関係の構築
事業戦略上の協力関係展開・強化など、当行の中長期的な企業価値
向上に資すると判断される場合に保有

STEP2

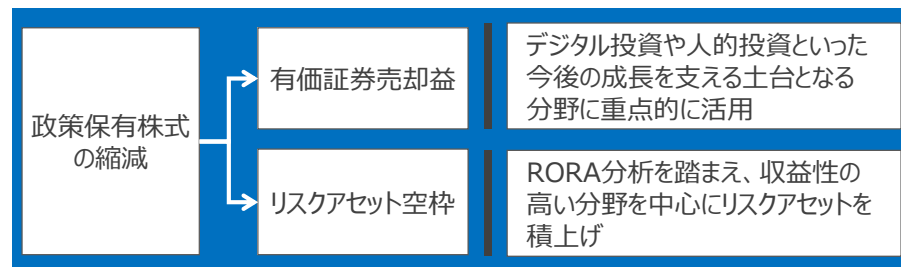
取締役会で保有意義および経済合理性を定期的に検証

STEP3

保有に見合った価値が認められない場合には、投資先との十分な対話を行
ったうえで縮減

TX PLAN2030で目指す姿

政策保有株式 連結純資産比率 (時価ベース) 10%未満



進化

更なる企業価値向上に向けて

共創

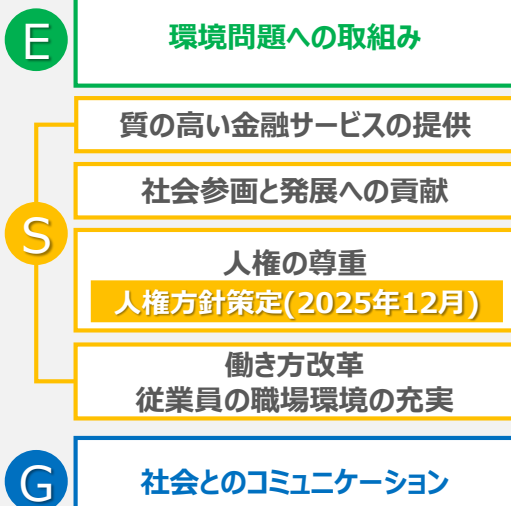
変革

TX PLAN
2030
TRANS (X) FORMATION EXPANSION CROSS(X)

ESGへの取り組み方針

当行グループは、持続可能な開発目標（SDGs）の達成に向けて、環境問題、人権問題などの社会的課題への対応や、当該問題に取り組むうえでのガバナンス体制の構築を進めていきます

ESGの実践に向けて取り組み強化する事項



サステナビリティ宣言

当行グループは、ESGの取り組み方針に加え、「サステナビリティ宣言」として5つのマテリアリティを掲げ、地域の持続的な成長の実現に向けて取り組んでいきます

サステナビリティ宣言

- ①地域経済・社会の活性化
- ②少子高齢化への対応
- ③DXの促進
- ④多様な人財の躍動
- ⑤脱炭素・ネイチャーポジティブ

イニシアチブへの参画

持続可能な地域社会の実現に向けて、国内外のイニシアチブへ積極的に参画

気候関連財務情報開示
タスクフォース



21世紀金融行動原則



GXフューチャー・コンソーシアム



自然関連財務情報開示
タスクフォースフォーラム



インパクトコンソーシアム



ESG関連外部評価

当行株式は「FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に選定されています（GPIF選定 ESGインデックス）



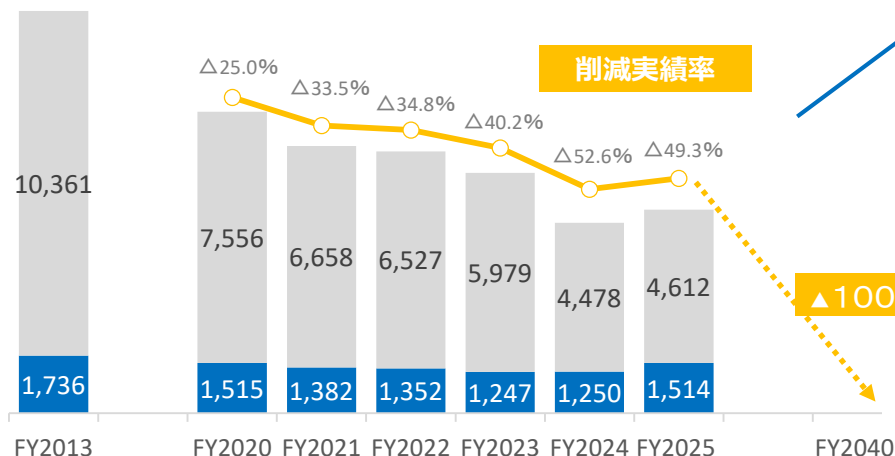
FTSE JPX Blossom
Japan Sector
Relative Index

グローバルインデックスプロバイダーであるFTSE Russellにより構築されたESGインデックスの1つであり、各セクターにおいて相対的に、環境、社会、ガバナンスの対応に優れた日本企業のパフォーマンスを反映するインデックス

CO2排出量

【Scope1.2】（単位：t-CO2）

■ Scope1 ■ Scope2



直近年度（2025年度）の削減実績

2025年度CO2排出量（Scope 1.2合計）6,216t-CO2

削減割合（2013年度比）△49.3%（本年度より連結での排出量を算出）

Scope 1 の排出量は、野村アライアンスが本格スタートし営業体制強化によるガソリンの使用料増加に伴い、前年比増加
Scope 2 の排出量は、電力使用量が減少していても、算定に用いる毎年度に定める排出計数の変動により、前年比増加

【Scope3】（単位：t-CO2）

カテゴリ	Scope 3	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
1	購入した商品・サービス	-	-	-	13,467
2	資本財	-	-	-	6,175
3	Scope1、2に含まれない燃料 及びエネルギー関連活動	-	-	-	1,062
4	輸送・配送（上流）	-	-	-	386
5	事業から出る廃棄物	-	-	-	226
6	出張	369	364	360	355
7	通勤	326	324	312	381
15	投融資	-	-	6,980,359	6,281,229

カテゴリー15投融資の各セクター内訳については、P.79掲載

目標

- 2040年度までのカーボンニュートラル実現
- 2030年度までのCO2排出量削減割合△60%達成(FY2013対比)

カーボンニュートラルに向けた主な取組み

当行グループ	環境配慮型の店舗づくり （新店舗のZEB設計、既存店舗の空調・照明設備の省エネ化）
	環境配慮型車両への更改（営業車両）
	再生可能エネルギー由来の電力導入・環境価値の地産地消による カーボン・オフセットへの取組み
	従業員のリテラシー向上 （環境省認定制度「脱炭素アドバイザー」資格取得、フードドライブ等）
地域	サステナブルファイナンスの推進（ドライビングフォース①）
	脱炭素促進支援（TARGET②）
	外部連携 （福島県「福島県地域脱炭素推進コンソーシアム」、福島県「ふくしまゼロカーボン宣言事業」など）

従業員のリテラシー向上に向けた取組み

【セミナータイトル】
脱炭素化を事業チャンスにするには ～気候危機の現状とパリ協定を知ろう～

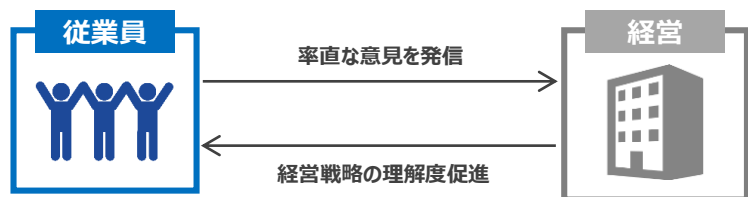


社外取締役小西雅子氏※による役員・本部長・本部分行員向けのセミナーを開催

※2005年に国際環境NGOのWWFジャパンへ入局。国連における気候変動国際交渉に携わる

従業員との対話の重要性

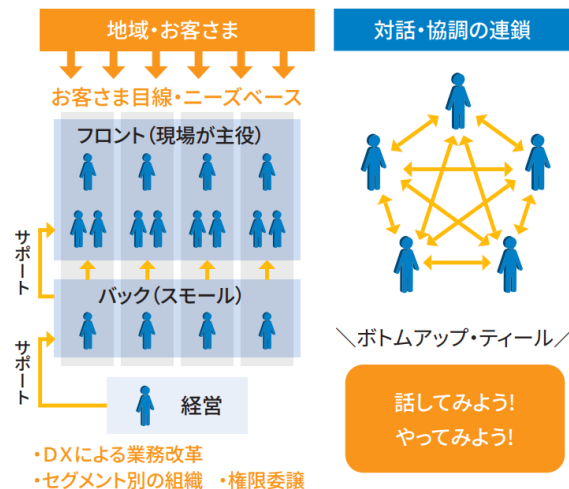
- 変化の激しい時代においては、最前線で働く従業員の声・感覚が重要であり、「現場力」が勝負の分かれ道
- また、従業員側の意見が反映されることで働きがいやエンゲージメントの向上にも寄与



従業員の生の声を経営に反映

企業風土変革

- 長期経営計画において「企業風土変革」を重要な課題として捉え、目指すべき銀行像を再定義



経営戦略タスクフォース

- これからの銀行経営について、経営層に対して率直に提言することを目的に組成された若手行員を中心とする会議体

営業店の若手からなる12名が集まり
「話してみよう・やってみよう」の精神で企業変革にチャレンジ



【生まれた主な施策・取組み】

- ・「頭取ツイート」
頭取が自らの想いを全役職員向けに発信
- ・「スタートアップ表彰」
入行5年以内の行員を対象とした表彰制度を新設
- ・「月間MVP」
月次で表彰する制度を新設
- ・「39カード」
「ありがとう」や「おめでとう」を簡単に伝え合うことができるツールを行内ウェブに導入
- ・「Dialogue with the TASKFORCE」
頭取と経営戦略タスクフォースとのダイアログ(対話会)の内容をタブロイド紙で行内発信
- ・「自己啓発1on1ミーティング」
成りたい姿を聞き、その実現に向けたスキル習得について対話し、応援する仕組み
- ・「10チャレ! (トーチャレ)」(本年度提言)
従業員一人ひとりの挑戦・気づき・アイデアを共有するプラットフォーム構想→実現に向け検討

タウンホールミーティング

- 経営陣が従業員と経営方針等を含む自由な意見交換を実施することでモチベーションの向上、組織の一体感醸成を図ることを目的に毎年開催



【意見交換で取り上げられたテーマ例】

- ・営業店が自らのマーケットを踏まえ、自ら目標を設定し、お客さまのために行動する組織
- ・野村アライアンスDay3を迎え、営業体制が大きく変革する中、全行一丸でお客さまへ最適な価値提供をしていくための取組み
- ・女性管理職比率向上に向け、新たなキャリアや業務にチャレンジする人材を増やすための取組み

- ・開催時期 2025年7月～2025年9月
- ・開催部店 全部店
- ・出された質問や意見 **846件**

各種経営会議のなかで共有し
今後の方針議論

TOHO キッズ café キャラバン



地域の子どもの健やかな
成長のための支援活動に組み

キッチンカーで県内の
「こども食堂」を訪問し、
金融・SDG s 教室を
開催するとともに、
軽食を配布し
食育支援を実施



地域のスポーツ振興

とうほう・みんなのスタジアムにて「東邦銀行スペシャルマッチ×行員応援デー2025」を開催し、行員・家族約120名で「福島ユナイテッド F C vs F C 大阪」戦の観戦・応援を通じて、地域スポーツの振興に組み



フードドライブ（TSUBASAアライアンス共同施策）

TSUBASAアライアンス加盟 10 行による共同施策として、「フードドライブ」を実施「食品」約600点（重さ約150kg）は、福島市社会福祉協議会を通じて、こども食堂など地域の福祉施設や支援団体等に寄贈



Out of KidZania inふくしま相双 出展



福島県が主催する子ども向け職業体験イベント「Out of KidZania in ふくしま相双2025」に出展当日は、営業店を会場として『銀行員の仕事～窓口業務～』をテーマに開催し、銀行業務の体験プログラムを提供



進化

2025年度 決算の詳細

共創

変革

TX PLAN
2030
TRANS (X) FORMATION EXPANSION CROSS(X)

2025年度 業績サマリー（連結）

連結	2025年度		2024年度 通期
	通期	前期比	
連結経常収益	924	+ 220	704
連結コア業務粗利益	567	+ 85	482
資金利益	453	+ 77	376
役務取引等利益	96	△ 2	98
その他業務利益	17	+ 9	7
経費	400	+ 39	361
うち人件費	197	+ 15	182
うち物件費	178	+ 21	156
連結コア業務純益	167	+ 46	120
有価証券関係損益	△ 0	+ 4	△ 5
信用コスト（△）	7	△ 4	11
経常利益	170	+ 58	111
特別損益	△ 1	+ 3	△ 4
親会社株主に帰属する当期純利益	123	+ 49	74

（単位：億円）

業績ハイライト（連結）

- ✓ 経常収益：924億円 / 当期純利益：123億円
- ✓ 貸出金および有価証券の残高積上げに加え、日銀の利上げにより資金利益が伸長
- ✓ 賃上げ等の人的資本への投資を加速したことに加え、デジタル投資や野村證券との提携等の成長投資を実施したことに伴い経費は増加したが、コア業務純益は増益
- ✓ 有価証券関係損益は金利上昇に伴い評価損が拡大する債券売却を進める一方、政策保有株式の縮減を実施
- ✓ **2025年度の当期純利益は前期および当初業績予想を上回る結果**

[当初業績予想対比]	当初業績予想	実績	比較
経常収益	857億円	924億円	+67億円
経常利益	116億円	170億円	+54億円
当期純利益	80億円	123億円	+43億円

※当初業績予想：2025年5月発表

子会社の状況

- ✓ とうほう証券は野村アライアンスに基づく、新たな営業体制への移行に伴い、金融商品販売業務を終了し、2026年1月に清算終了
- ✓ 2025年7月、地域内におけるDX促進や人材不足への対応を目的として、新会社「東邦ITヒューマンソリューションズ」を設立

（単位：百万円）

会社名	2025年度 経常収益		2025年度 当期純利益	
	通期	前期比	通期	前期比
とうほう証券	172	△ 775	△ 345	△ 306
東邦コンサルティングパートナーズ	255	△ 26	63	△ 42
東邦リース	9,524	+ 803	553	△ 13
東邦カード	1,344	+ 11	300	+ 99
東邦ITヒューマンソリューションズ	32	—	△ 82	—
東邦信用保証	1,841	+ 42	1,155	+ 211
東邦情報システム	1,515	+ 71	397	△ 49
とうほうスマイル	108	+ 3	0	△ 1
合計	14,794	+ 163	2,041	△ 185

2025年度 業績サマリー（銀行単体）

銀行単体	2025年度		2024年度 通期
	通期	前期比	
経常収益	819	+ 215	604
コア業務粗利益	547	+ 91	456
資金利益 ※	① 464	+ 77	387
役務取引等利益	② 78	+ 6	72
その他業務利益	3	+ 7	△ 3
経費	385	+ 42	343
うち人件費	③ 180	+ 16	163
うち物件費	④ 182	+ 23	158
コア業務純益	161	+ 48	112
有価証券関係損益	⑤ △ 0	+ 4	△ 5
信用コスト（△）	⑥ 7	+ 0	6
経常利益	161	+ 52	108
特別損益	△ 1	+ 3	△ 4
当期純利益	120	+ 43	76
顧客向けサービス業務利益	34	+ 22	11

（単位：億円）

※ グループ会社からの配当金9.7億円（前期比△1.9億円）を含む

業績ハイライト（銀行単体）

- ✓ 経常収益：819億円 / 当期純利益：120億円
- ✓ 「金利ある世界」の環境下、貸出金および有価証券を着実に積上げた結果、資金利益が大幅に増加
- ✓ 人的資本への投資、成長・環境投資を進めたことで物件費が増加した一方、コア業務粗利益の伸長幅が大きく上回り、当期純利益は前期比+43億円と銀行単体では過去最高値を更新

[当期純利益の増減要因]

① 資金利益

- ・ 利上げに伴い預金利息支払いが大幅に増加したが、貸出金、有価証券および日銀預け金にかかる利息収入が大きく伸長

② 役務取引等利益

- ・ 2025年10月、野村証券との包括的業務提携に基づく新たな体制へと完全移行し、預かり資産残高を大きく積上げたことで預かり資産収益が前期を大幅に上回ったほか、法人関連手数料も堅調に推移

③ 人件費

- ・ 初任給引上げや賃上げ、パートナーの時給引上げといった人的資本投資を進めたことに加え、戦略的な出向受入等により増加

④ 物件費

- ・ デジタル投資や野村証券との提携にかかる成長投資を積極的に実施したことに加え、TSUBASA基幹系システム移行後のIT関連費用（減価償却費）が増加

⑤ 有価証券関係損益

- ・ 金利上昇を踏まえ債券評価損を圧縮する一方、政策保有株式の縮減を進め、売却損益を相殺

⑥ 信用コスト

- ・ トランプ関税や物価高、中東情勢等の影響が懸念される中、継続してお客さまの伴走支援に注力したことにより、前期並みの低水準を維持

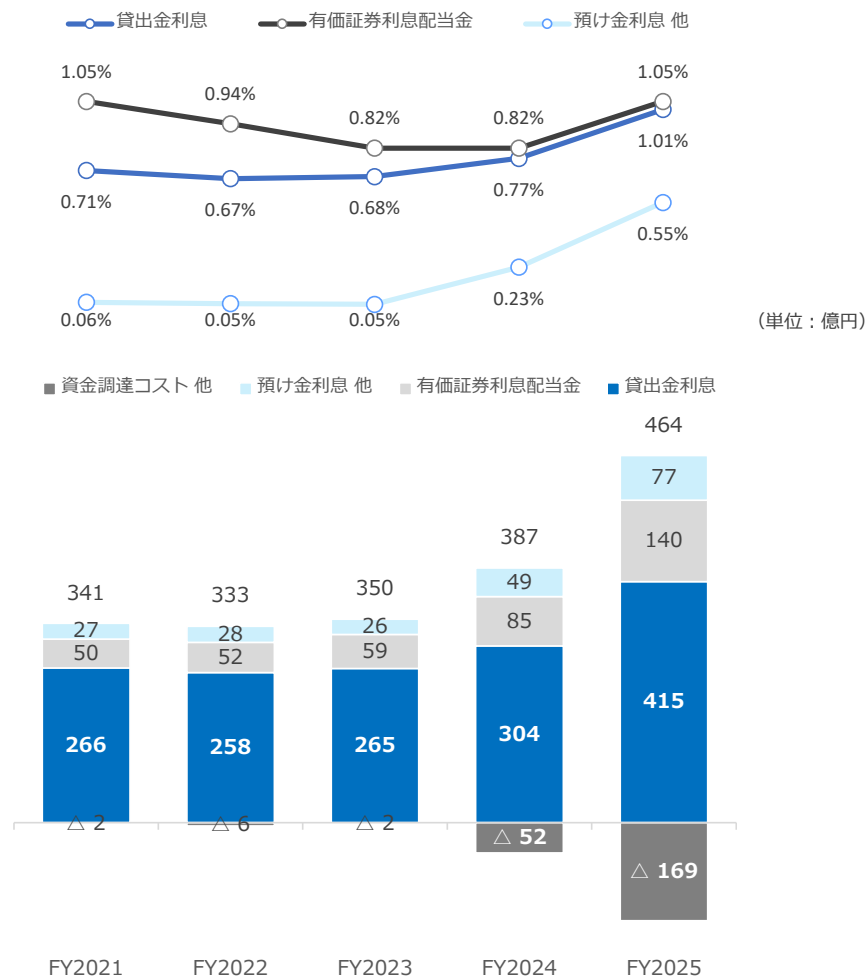
- 事業性貸出金利息は運設資金の取込強化や大企業向け貸出平残の積上げおよび貸出金利回りの上昇により、前期比55億円の増加
- 個人ローン利息は住宅着工件数が減少する中、保証料率の細分化や金利施策の展開等により着実に案件を積上げ、前期比15億円の増加
- 有価証券利息配当金は利回り上昇局面を捉え円建債券を中心に残高を積上げ、前期比55億円の増加
- 資金調達コスト他（△）は、政策金利引上げに伴う預金金利の上昇により、前期比117億円増加

資金利益内訳

	2025年度		2024年度
	通期	前期比	通期
資金利益	464	+ 77	387
貸出金利息	415	+ 111	304
事業性貸出	214	+ 55	159
個人ローン	118	+ 15	102
公共貸出	44	+ 12	32
政府向け貸出	38	+ 27	10
有価証券利息配当金など	218	+ 83	134
有価証券利息配当金 ※	140	+ 55	85
預け金利息 他	77	+ 28	49
資金調達コスト 他（△）	169	+ 117	52

（単位：億円）

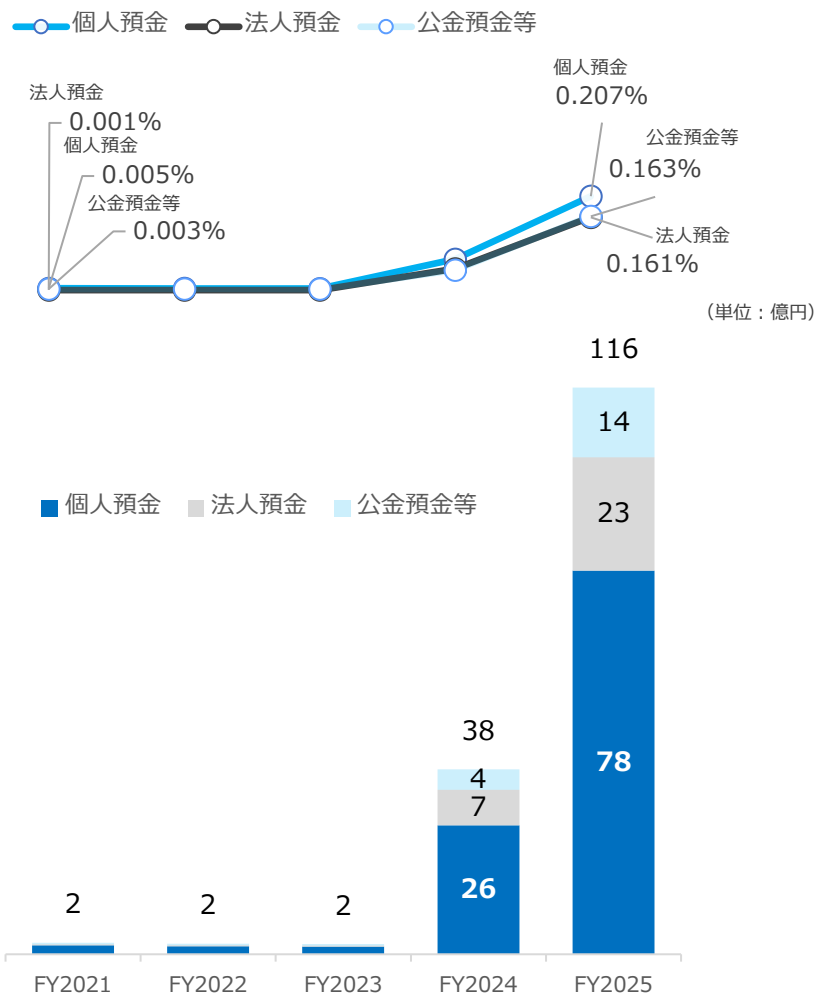
利回り推移・資金利息



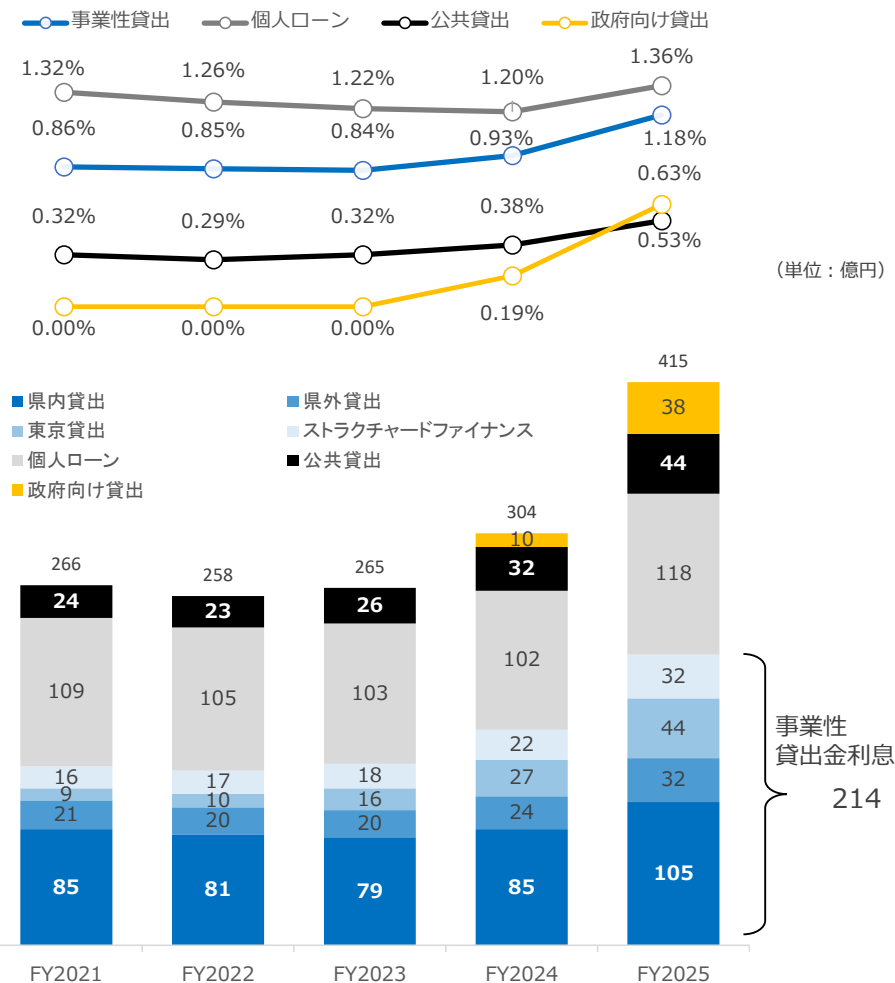
※ グループ会社からの配当金9.7億円（前期比△1.9億円）を含む

- 2024年7月および2025年1月、12月の段階的な政策金利引上げにより、預金利息支払額は大幅に増加
- 事業性貸出金利回りは政策金利引上げに伴う短期プライムレートの見直し等により、上昇幅が拡大
- 個人ローン利回りについても下降から上昇に転じており、個人ローン利息は減少トレンドから脱却

預金利回り・預金利息



貸出金利回り・貸出金利息



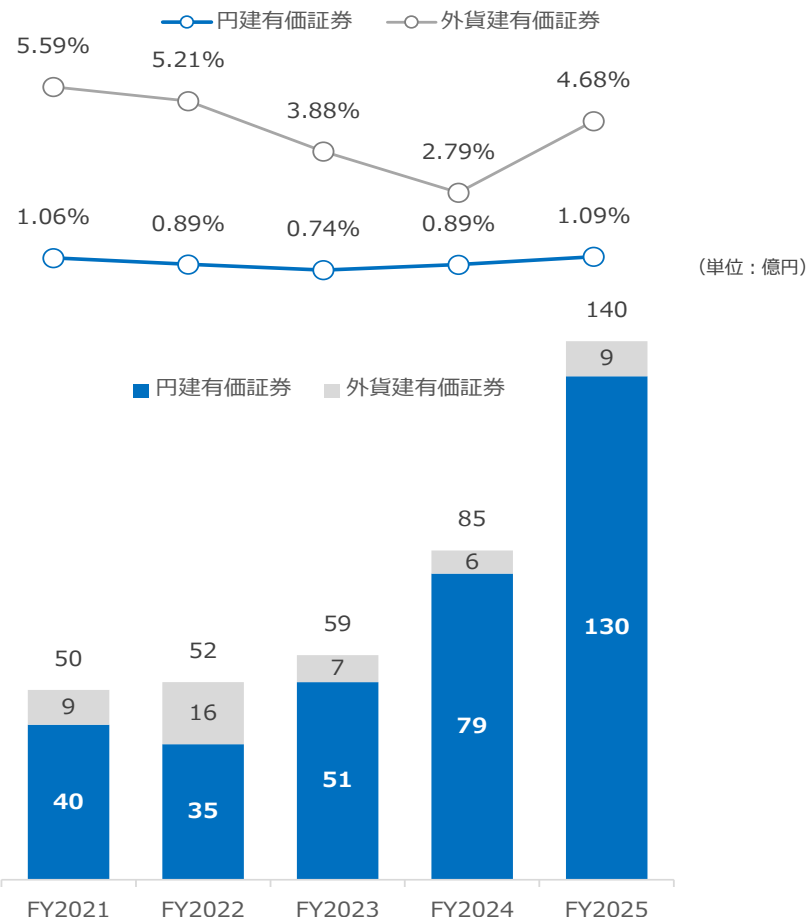
- 有価証券利息配当金は、評価損銘柄の圧縮によるポートフォリオの入替を進めるとともに、金利上昇を捉えた円建債券の着実な積上げや株式等の配当増等により大幅に増加
- 有価証券関係損益は前記の通り、評価損のある債券を売却した一方、政策保有株式の縮減を着実に進めたことで、前期比 + 4 億円

有価証券運用損益内訳

	2025年度		2024年度
	通期	前期比	通期
有価証券利息配当金	140	+ 55	85
利息配当金 ※	147	+ 67	80
投信解約損益	△ 27	△ 14	△ 13
プライベートエクイティ（円建・外貨建）	20	+ 2	18
有価証券関係損益	△ 0	+ 4	△ 5
国債等債券関係損益	△ 21	△ 5	△ 16
株式等関係損益	21	+ 10	10
合計	140	+ 60	80

（単位：億円）

有価証券利回り推移・運用利息



※ 利回り推移

円 建：アセットスワップにかかる支払い利息および投信解約損益を除く
外貨建：調達コスト控除前

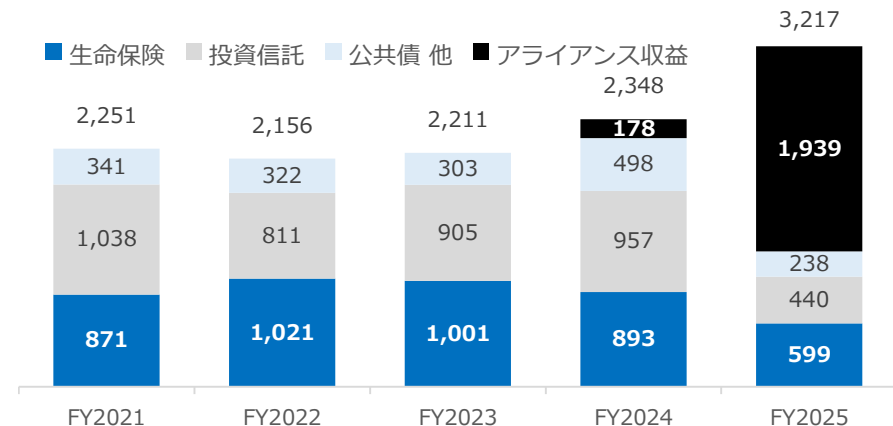
※ グループ会社からの配当金9.7億円（前期比△1.9億円）を含む

- 預かり資産収益は2025年10月に野村アライアンス体制に完全移行し、良好な市況環境の中でストック収益を意識した預かり資産残高積み上げに注力したことにより、アライアンス収益が業績を大きく牽引
- 法人関連手数料はビジネスマッチングや法人向け保険販売等の経営コンサルティングが堅調に推移したことで、前期並みの水準を確保

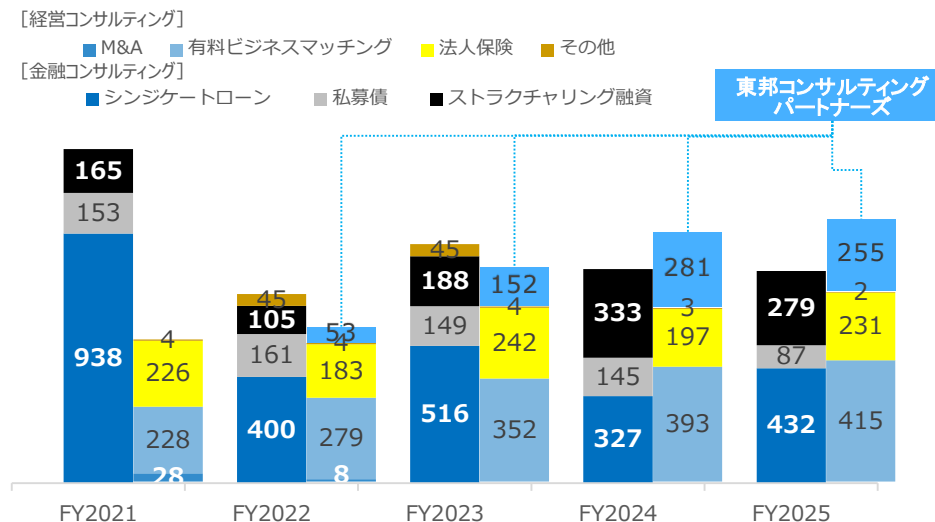
役務取引等利益内訳

	2025年度		2024年度
	通期	前期比	
役務取引等利益	78	+ 6	72
預かり資産収益	32	+ 8	23
うち生命保険	5	△ 2	8
うち投資信託	4	△ 5	9
うちアライアンス収益	19	+ 17	1
法人関連手数料	14	+ 0	14
金融コンサルティング	7	△ 0	8
経営コンサルティング	6	+ 0	5
キャッシュレス事業	5	△ 0	5
ATM手数料	3	△ 0	3
為替手数料	31	+ 0	31

預かり資産収益



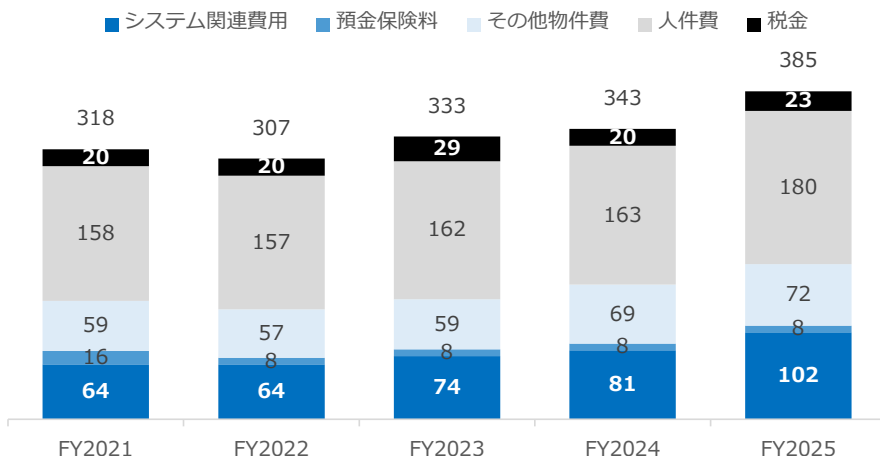
法人関連手数料



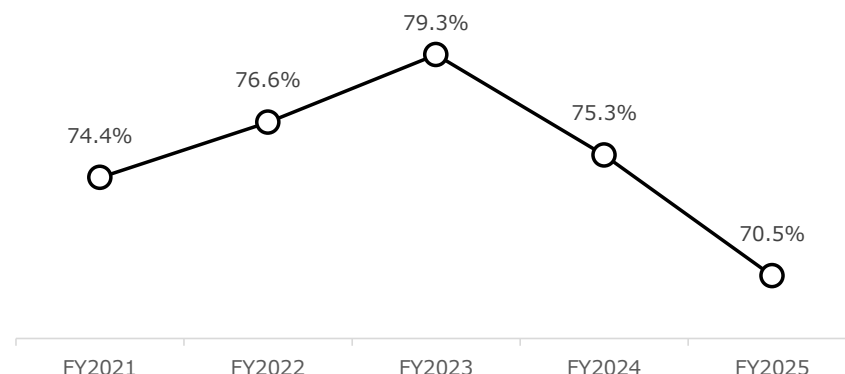
- 経費は初任給引上げや賃上げ等の人的資本投資に積極的に取組んだことに加え、デジタル投資や野村証券との提携にかかる成長投資、TSUBASA基幹系システム移行後のIT関連費用の計上により増加しているが、概ね計画通りの水準
- 経費増加の一方、資金利益伸長を主要因としてコア業務粗利益が前期比+91億円となったことで、コアOHRは改善（前期比△4.8%）

経費

（単位：億円）

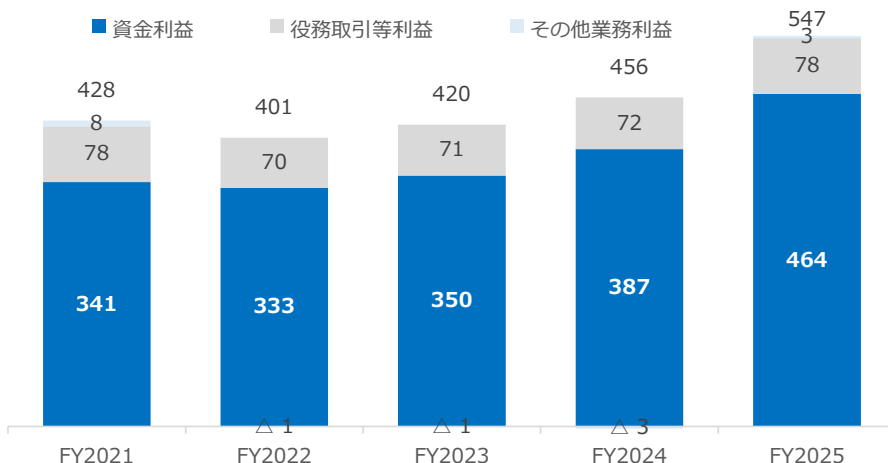


コアOHR



コア業務粗利益

（単位：億円）



[コアOHR要因分析] コア業務粗利益が経費増加を大幅に上回る

経費

385億円
（前期比+42億円）

・人的資本投資やデジタル関連、野村アライアンス等の成長投資を実施したことにより、増加



2025年度
コアOHR

コア業務粗利益

547億円
（前期比+91億円）

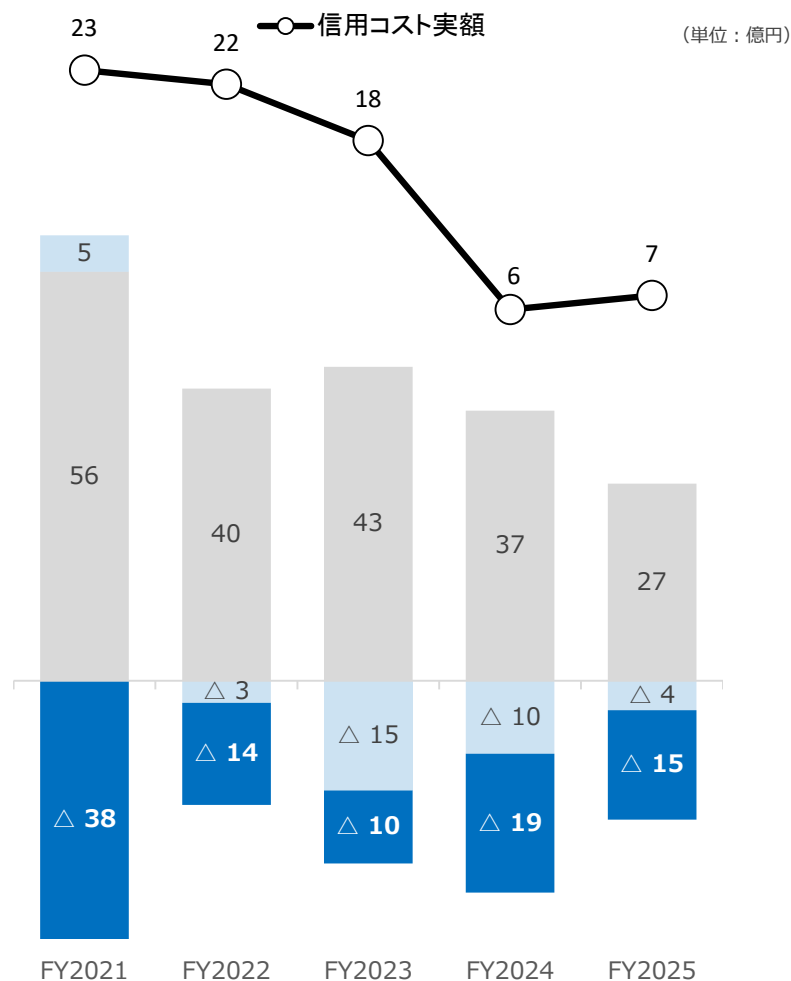
・貸出金利息および有価証券利息配当金が増加したことにより、資金利益が大幅に伸長



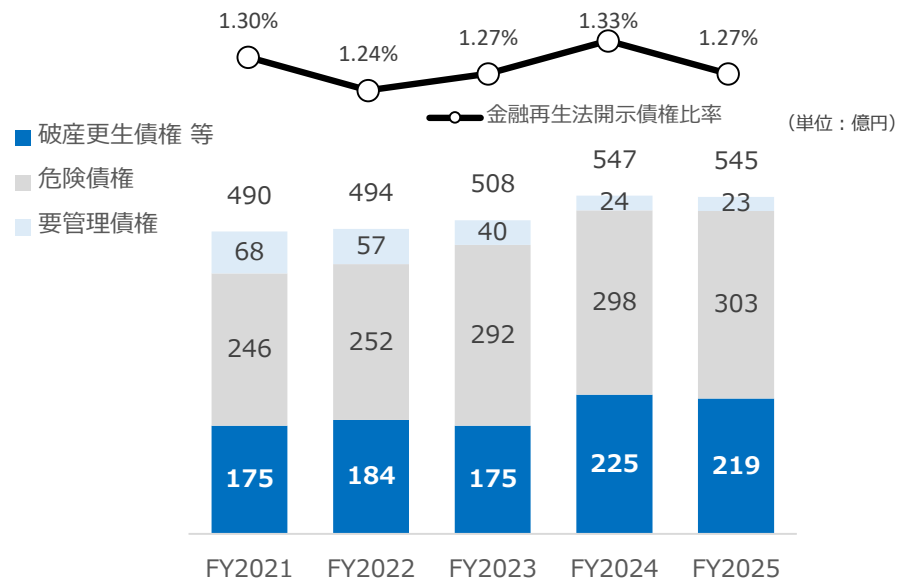
70.5%

- 信用コストはトランプ関税や物価高、中東情勢等の影響が懸念される中、継続してお客さまの伴走支援に注力したことで、前期並みの低水準を維持
- 金融再生法開示債権は前期並みの水準を維持した一方、母数となる貸出金全体の残高を積上げたことにより、比率は低下

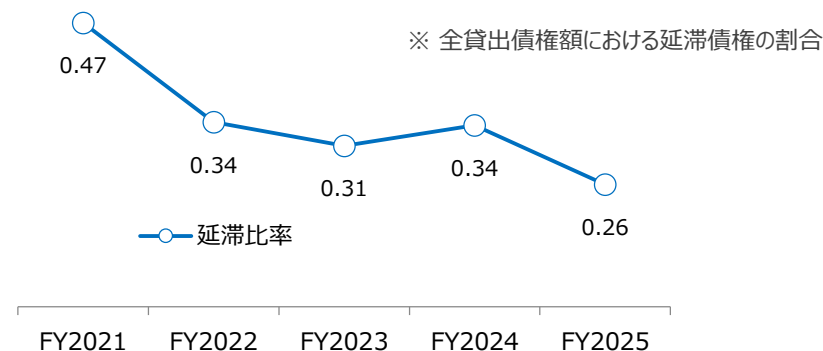
信用コスト



金融再生法開示債権

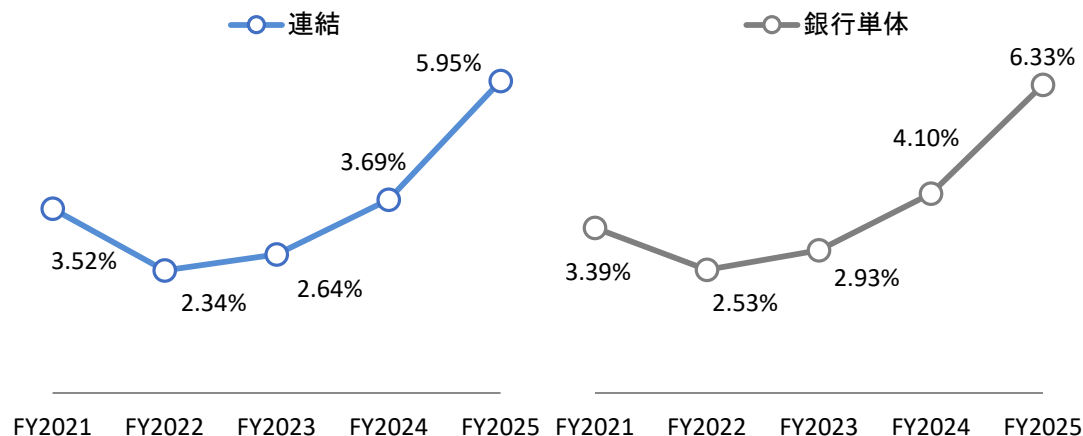


延滞比率

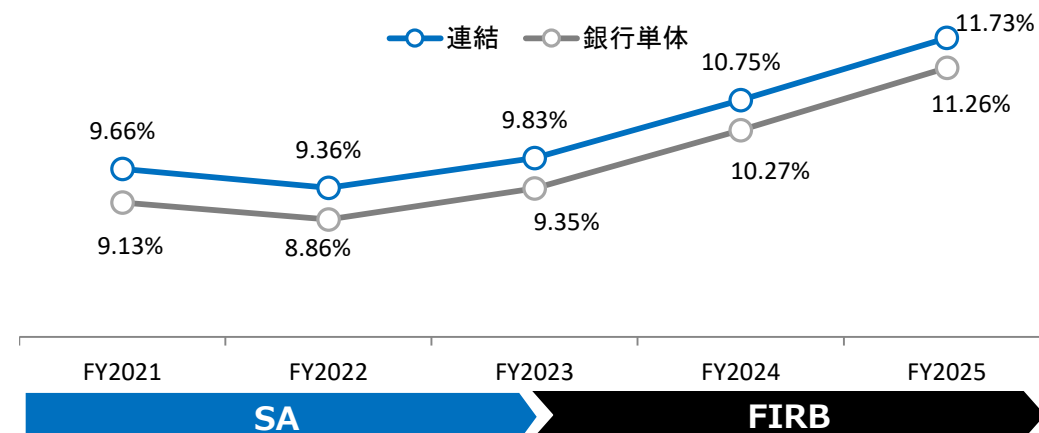


- 当期の自己資本比率は連結11.73%・単体11.26%（バーゼルⅢ国内基準）と引続き十分な水準を確保するとともに、ROEについても連結5.9%と前年度から着実に改善し、資本効率の向上と健全性確保の両面を推進
- 2024年3月期より導入した基礎的内部格付手法（FIRB）の運用を一層深化させ、信用リスク管理の高度化とともに積極的にリスクテイクを行い、ストック資産の積上げと安定収益の確保を通じた持続的な企業価値向上を目指す

ROE



自己資本比率



自己資本・リスクアセット等推移

（単位：億円）

連 結	2025.3	2026.3	
	実績	実績	増減
自己資本（A）	1,877	1,946	+ 69
総資産額等（リスクアセット）（B）	17,447	16,579	△ 867
信用リスク	15,580	15,667	+ 87
オペレーショナル・リスク	826	912	+ 85
資本フロア調整額	1,040	0	△ 1,040
自己資本比率（A／B）	10.75%	11.73%	+0.98pt

銀行単体	2025.3	2026.3	
	実績	実績	増減
自己資本（A）	1,773	1,839	+ 65
総資産額等（リスクアセット）（B）	17,256	16,320	△ 935
信用リスク	15,428	15,495	+ 67
オペレーショナル・リスク	742	825	+ 82
資本フロア調整額	1,085	0	△ 1,085
自己資本比率（A／B）	10.27%	11.26%	+0.99pt

年度スローガン

Design Our Future

- 2026年度は“Design Our Future”のスローガンの下、当行グループおよび地域の成長・未来を創造する1年
- 2026年度においても貸出残高・有価証券残高を積上げるにより、資金利益は大幅に増加
- 人的資本投資やデジタル投資等の成長投資を一層加速させるとともに、将来の安定収益確保を目的とした有価証券ポートフォリオの入替、物価高や不透明な中東情勢の中において地域を支える積極的な資金供給を行うことにより、支出は増加
- 支出増加を資金利益の増加が上回り、当期純利益は連結、単体ともに増益を見込む

（単位：億円）

	連結			銀行単体		
	2025年度	2026年度	前期比	2025年度	2026年度	前期比
経常収益	924	1,042	+ 117	819	930	+ 110
コア業務粗利益	567	662	+ 94	547	636	+ 89
資金利益	453	548	+ 94	464	557	+ 92
役務取引等利益	96	95	△ 1	78	77	△ 1
その他業務粗利益	17	17	+ 0	3	1	△ 2
経費	400	420	+ 19	385	402	+ 16
うち人件費	197	206	+ 8	180	188	+ 8
うち物件費	178	188	+ 9	182	189	+ 6
コア業務純益	167	241	+ 74	161	234	+ 72
有価証券関係損益	△ 0	△ 12	△ 12	△ 0	△ 12	△ 12
信用コスト（△）	7	38	+ 30	7	32	+ 24
経常利益	170	196	+ 25	161	193	+ 31
特別損益	△ 1	△ 4	△ 2	△ 1	△ 4	△ 2
当期純利益	123	130	+ 6	120	130	+ 9

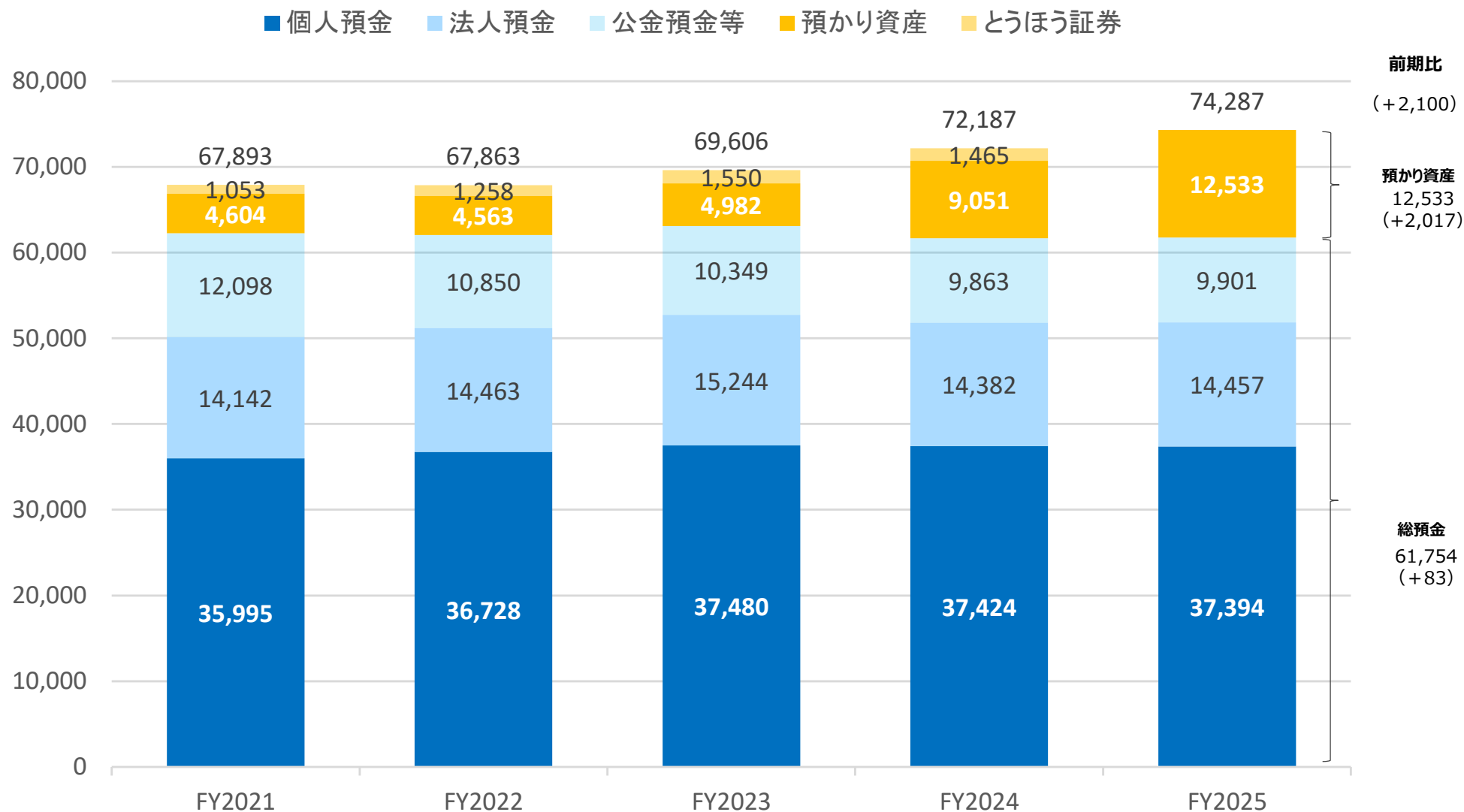
※ 政策金利：0.75%維持を前提

総預かり資産残高（末残高）

※ 総預かり資産残高＝総預金（譲渡性預金含む）＋預かり資産

（単位：億円）

※ 2024年度より野村証券との包括的業務提携にかかる新仲介口座の残高含む

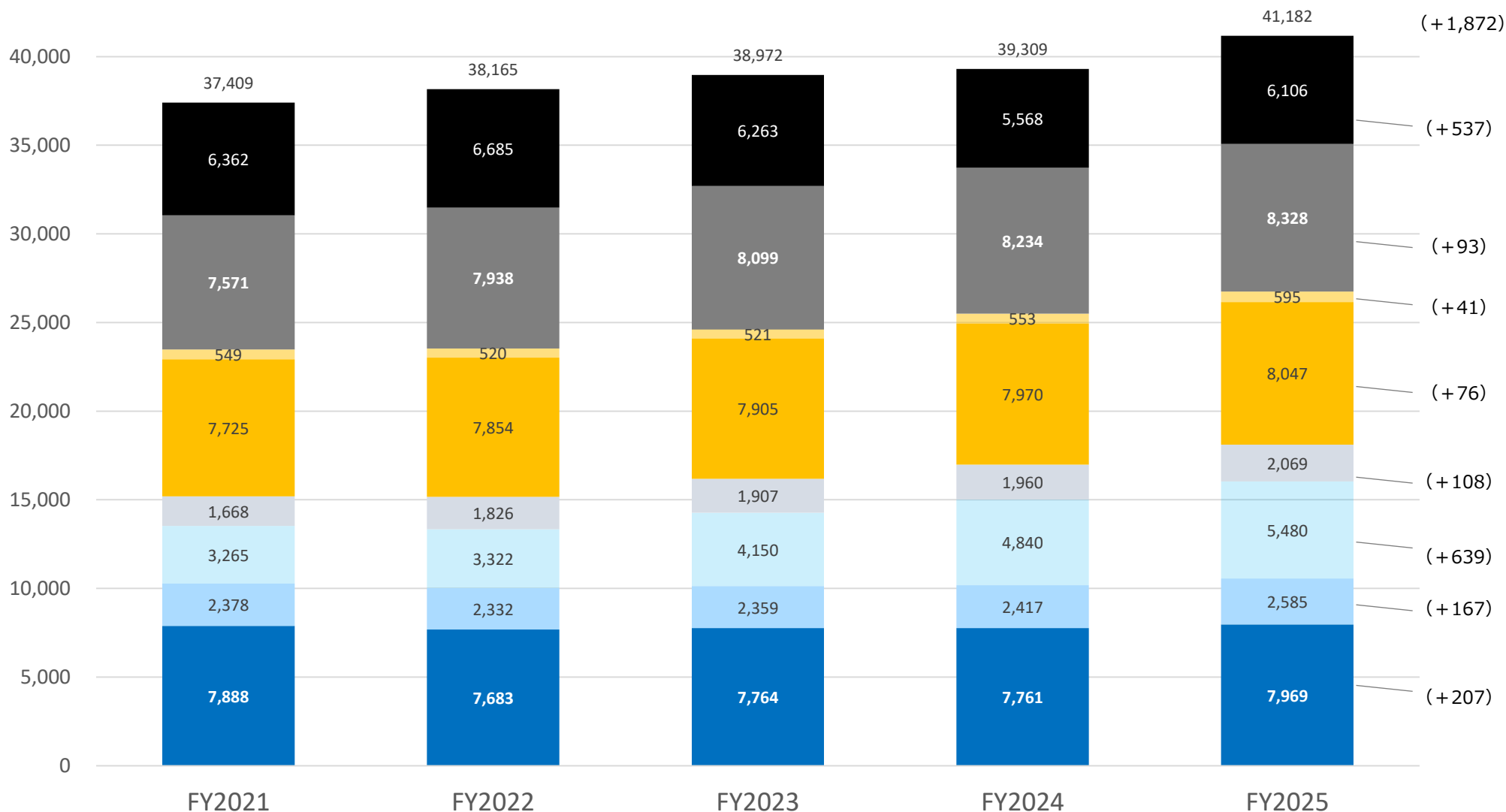


貸出金残高（平残）

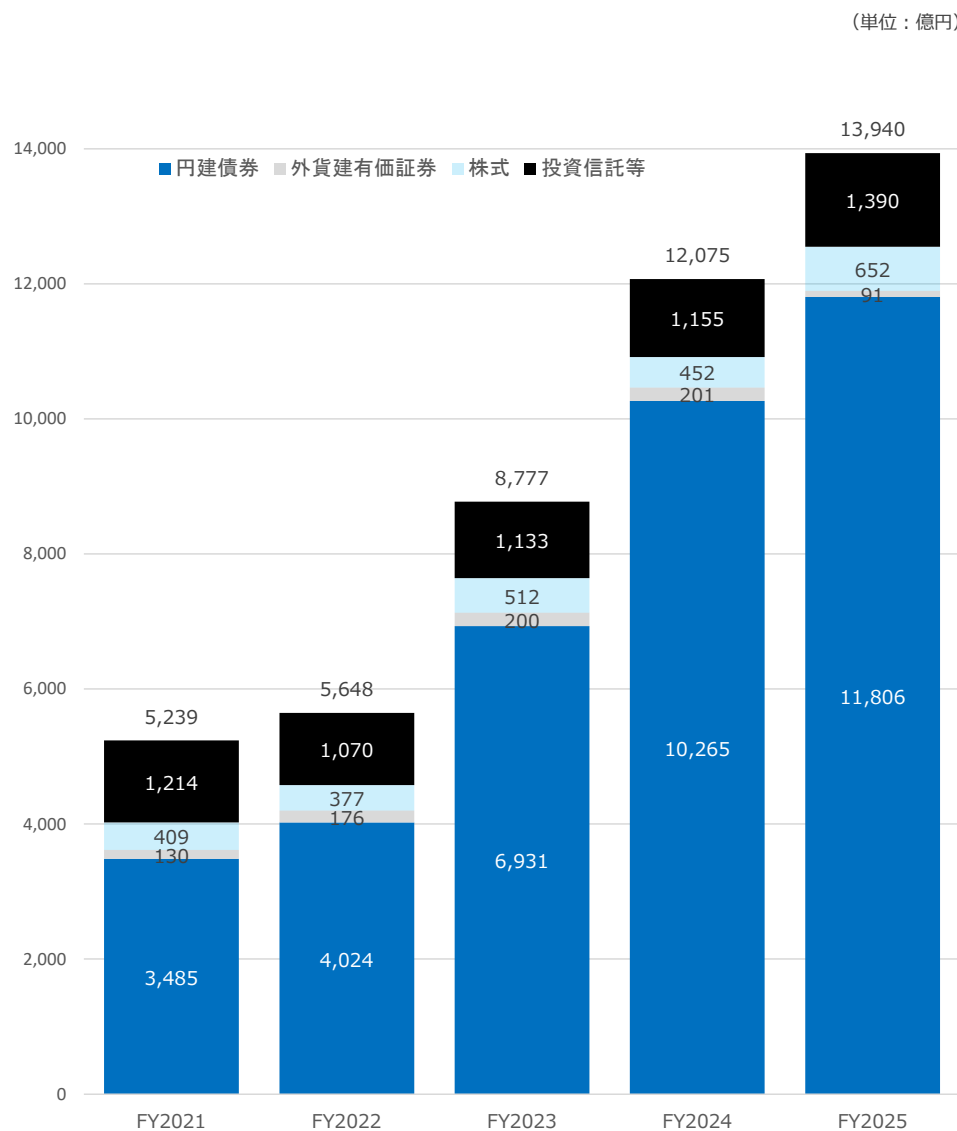
（単位：億円）

■ 事業性（県内） ■ 事業性（県外） ■ 事業性（東京） ■ 事業性（ストラクチャードファイナンス） ■ 個人ローン（住宅） ■ 個人ローン（目的） ■ 公共貸出 ■ 政府向け貸出

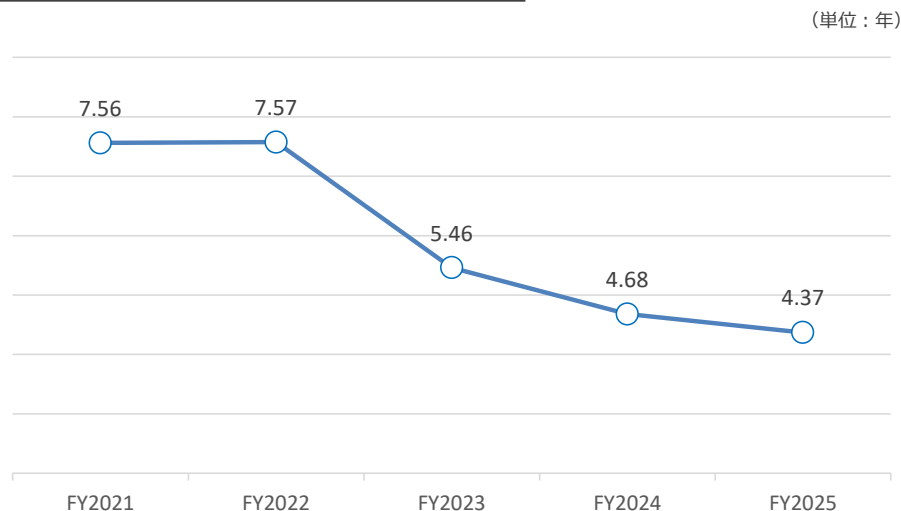
前期比



有価証券残高（末残高）



円建債券平均残存年数



※ 20年債アセットスワップ除く平均残存年数

評価損益 ※ 繰延ヘッジ考慮後

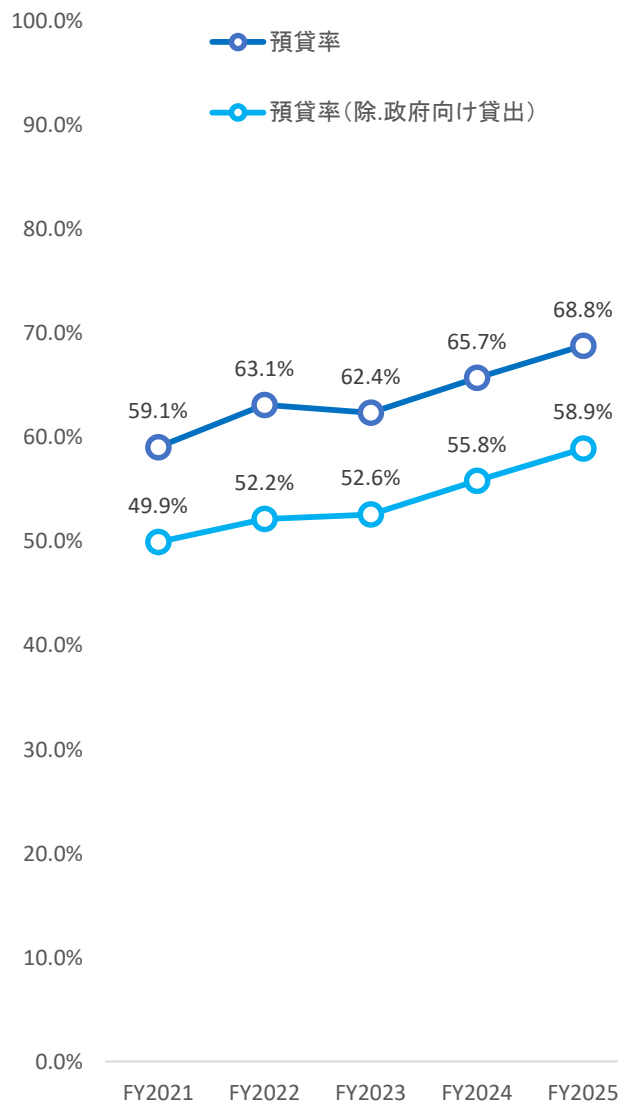
(単位：億円)

	2025年3月末		2026年3月末	
	残高	評価損益	残高	評価損益
円建債券（その他保有目的）	6,074	△ 312	6,960	△ 495
外貨建有価証券	201	△ 13	91	0
株式	452	204	652	433
投資信託等	1,155	△ 7	1,390	52
合計	7,884	△ 129	9,095	△ 9

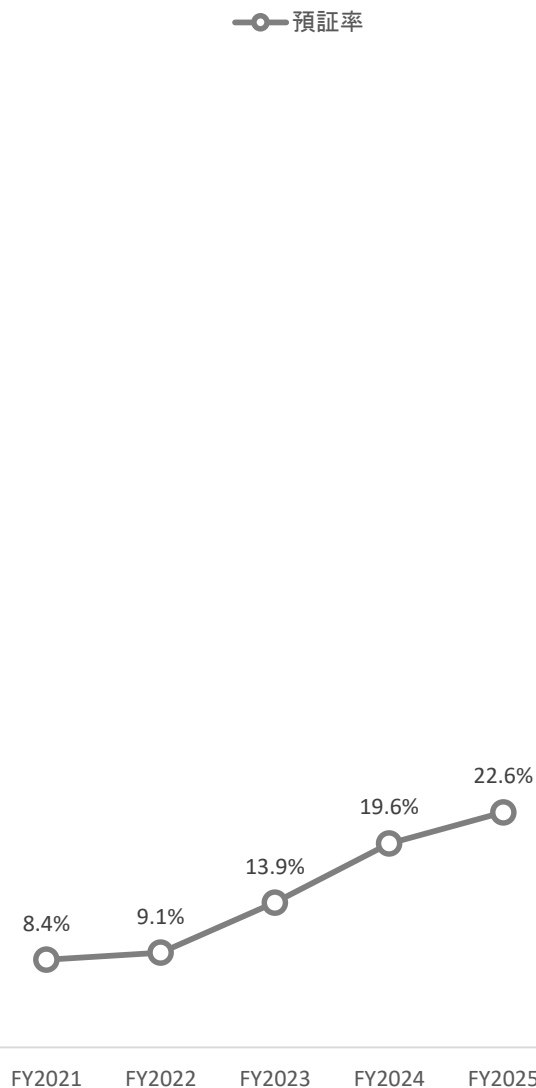
<ご参考>				
満期保有目的の債券	4,190	△ 55	4,845	△ 140

※ 満期保有目的の債券は時価評価していないが、参考として評価損益を記載

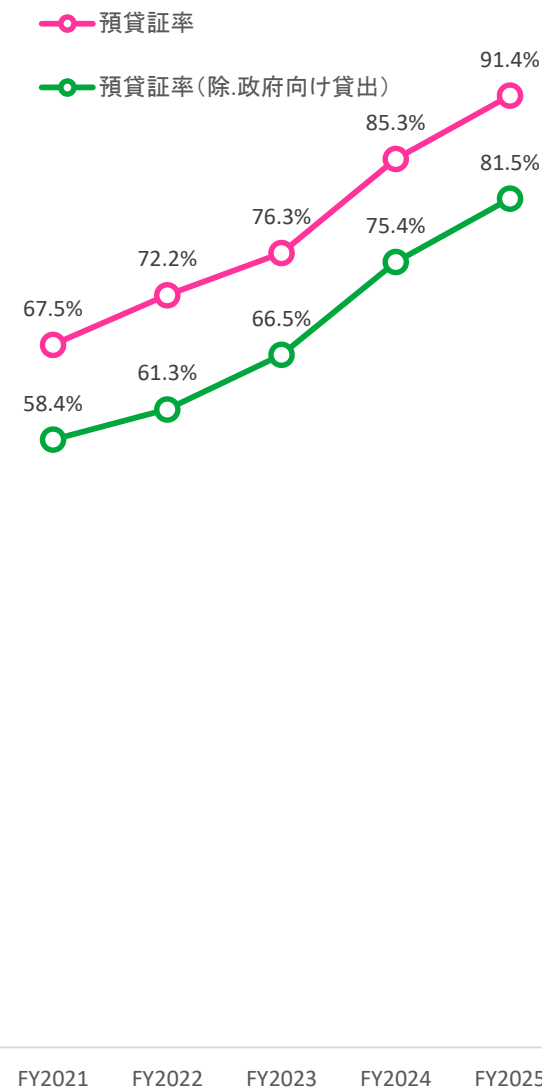
預貸率（末残高）



預証率（末残高）



預貸証率（末残高）



（単位：t-CO2）

セクター	FY2023	FY2024
電力ユーティリティ	1,719,413	1,623,055
資本財	914,289	909,492
建設資材	859,797	770,225
化学	463,863	400,187
金属・鉱業	652,635	325,720
トラックサービス	181,379	213,083
加工食品・加工肉	156,746	170,314
製紙・林業製品	262,938	162,677
石油およびガス	169,168	113,988

セクター	FY2023	FY2024
自動車及び部品	104,540	69,928
不動産管理・開発	50,526	51,919
農業	19,673	26,321
鉄道輸送	23,621	13,623
海上輸送	16,515	12,572
飲料	20,477	12,310
航空貨物	2,810	2,701
旅客空輸	1,149	-
その他	1,360,812	1,403,106

福島県の現状

～ 資料編 ～

目 次

福島県の概況	81
福島県の強み	82
福島県の産業集積状況	83
福島県の重点プロジェクト全体像	84
福島県・浜通り地域におけるイノベーション・コースト構想	85
福島県全国ランキング	86

〔主な経済関連指標：震災前～震災直後～直近の状況〕

		震災前 ('10年)	震災直後 ('11年)	直近の状況	震災前比	統計年
人口	人口 (出所:福島県)	202万人	197万人	170.7万人 (2026.3.1現在)		'25年
	合計特殊出生率 (全国平均) (出所:厚生労働省)	1.52 (1.39)	1.48 (1.39)	1.15 (1.15)		'24年
経済	県内総生産(名目) (東北平均) (出所:内閣府「県民経済計算」)	7兆1,815億円 (5兆0,788億円)	6兆5,881億円 (4兆9,666億円)	8兆3,950億円 (6兆787億円)		'23年
	有効求人倍率(年平均) (全国平均) (出所:厚生労働省)	0.42倍 (0.52倍)	0.59倍 (0.65倍)	1.26倍 (1.22倍)		'25年
産業	公共工事請負金額 (出所:東日本建設業保証協会)	1,817億円	2,453億円	3,889億円		'25年
	新設住宅着工戸数 (出所:福島県)	8,912戸	8,093戸	6,880戸		'25年
	製造品出荷額等 (出所:経済産業省「工業統計調査」)	5兆900億円 (東北1位)	4兆3,209億円 (東北1位)	5兆6,345億円 (東北1位)		'23年
	農業産出額 (出所:農林水産省「生産農業所得統計」)	2,330億円	1,851億円	2,163億円		'23年

優れた人材

高等学校の工業科学生数が東北・北関東一であることに加え、「真面目で粘り強い人材が多い」と立地された企業の方々から高い評価

工業学生数
東北・北関東



NO. 1

福島県への移住相談
(2024年度)



全国2位

※総務省の移住相談に関する調査結果に基づく

ふくしまロボットテストフィールドへの来訪者数



100,000人以上
(2018年7月～)

優れたアクセス

福島県は東北地方の南端の首都圏200km圏内に位置し、陸路・海路・空路いずれの交通基盤も充実

首都圏から

200 Km
圏内



東北新幹線
(郡山-東京間)



約75分

高速道路(東京-郡山IC)

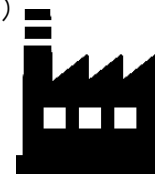
約3時間



手厚い支援制度

研究開発・連携・取引に関する支援を行い、企業活動・企業経営を多角的にサポート

自立・帰還支援雇用創出企業立地補助金
(国制度) 避難区域などを対象



最大50億円

ふくしま産業活性化企業立地促進補助金
避難指示区域等を除く県内全域を対象



最大5億円

地域復興実用化開発等促進事業費補助金
イノベ構想重点分野の実用化開発支援



上限7億円

挑戦・復興

消化器内視鏡の
世界シェア

70%



航空機用エンジンの部分品
・取り付け具・付属品出荷額



全国2位

(出所：福島県「企業立地ガイド」から引用)

◆福島県では、**エネルギー関連・ICT・医療産業・アグリビジネス・ロボット開発等、研究開発・産業創出拠点の整備**が進む

県北地区の特色

情報通信、電気・機械産業が中心

優れた利便性を有し、情報通信、電気・機械・電子産業が中心。大学・高等教育機関や文化施設等が充実しており、生活環境が豊かな地域

「福島県立医科大学
ふくしま国際医療科学センター」



相双地区の特色

福島イノベーション・コースト構想に基づき新産業を創出

福島ロボットテストフィールドや福島水素エネルギー研究フィールド等の最先端技術の実証研究フィールドに加え、福島国際研究機構(F-REI)が設置される等、新産業創出に繋がる数々の国家プロジェクトが進展。

「F-REI」



いわき地区

重要港湾「小名浜港」

重要港湾「小名浜港」を抱え、国際フェイダー航路と外貿コンテナ航路でのトランシップにより世界各国との輸出入が可能。バッテリー（蓄電池）や風力発電などの産業振興を積極的に展開



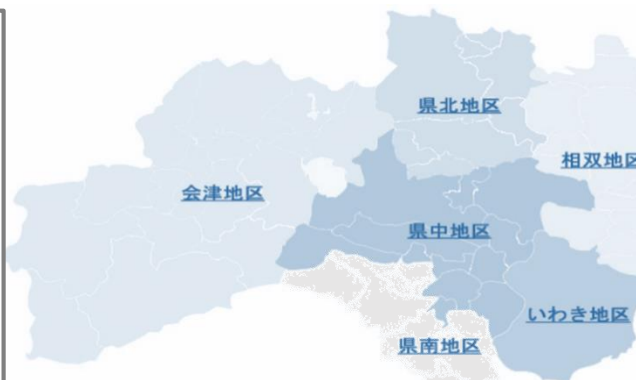
「小名浜港」

会津地区の特色

電子部品・デバイス・電子回路関連、医療用機械関連産業の拠点

「会津大学」

コンピュータ理工学専門大学である「会津大学」を産学連携の拠点として、情報通信関連産業などの新たな企業の創出も進んでいる



県中地区の特色

医療・福祉機器などの高度技術産業集積地域

「ふくしま医療機器開発支援センター」

福島空港等、優れた利便性があり、試験研究施設（ふくしま医療機器開発支援センター、産総研福島再生可能エネルギー研究所）が豊富で産学連携が活発に行われ、高度技術産業の集積が進むエリア



県南地区の特色

電子デバイス関連産業集積地域

あぶくま高原道路により福島空港へのアクセス良好。首都圏に隣接しているという好立地条件から今後更なる発展が期待される地域



2011年以降、福島県に立地した企業数

※2025年12月福島県工業開発条例に基づく工場新增設の届出集計結果 (出所：福島県)



人・企業が集まる仕組み

研究開発

国家プロジェクト

実証・評価

医療機器の試験・評価・認証支援

事業化

企業誘致・設備投資補助

福島県の重点プロジェクト

X

東邦銀行の関わり

- ・ 相双新産業推進室の産業創出支援
- ・ 再エネPF資金供給
- ・ スタートアップ支援強化

スマートシティ会津若松
AiCTコンソーシアム



(地域通貨)
加盟店
623店舗



福島県
令和8年度当初予算

1兆2,606億円

(対前年度比△212億円)

うち、復興・創生分

1,970億円

令和8年度重点事業

○新産業創出・創薬関連ベンチャー企業の成長支援等

813億円

医療用機械器具の部品等出荷金額442億円 (全国1位)
航空機用エンジン部品出荷額2,189億円 (全国2位)
製造品出荷額等5兆6,345億円 (東北1位)

製造業
事業所数

3,894社
全国20位

福島イノベ構想により、
約440件の企業誘致と
約5,000人の雇用を創出
(2025年3月時点)

次世代
医療産業集積
プロジェクト

医療機器生産額

2,104億円
(国内4位：令和5年)



2026年3月末

270億円

2021年3月末
190億円

医療用機械製造・医療品
製造企業に対する貸出残高

県内再エネ発電量
1,605万MW



県内電力消費量
1,468万MW

世界最大級
の水素製造
施設

「FH2R」
事業規模

200億円

再生可能
エネルギー
導入実績
4,535 MW

風力発電
環境アセス中
1,400MW
事業規模

5,600億円



再エネ大国

福島イノベ構想
事業規模

1,316億円

F-REI
事業規模

1,000億円



浪江・楢葉
蓄電池産業
プロジェクト

2026年3月末

1,949億円

2021年3月末
1,501億円

再生可能エネルギー関連
貸出残高

福島イノベーション・コースト構想 主要プロジェクト



廃炉作業などに必要な実証試験を実施する「橋本遠隔技術開発センター」



腐蝕に向けた研究開発・人材育成
を行う「腐蝕環境国際共同研究セ
ンター」



放射性廃棄物の処理・処分に向けた分析研究を担う「大黒分析・研究センター」



陸・海・空のフィールドロボットの
使用環境を再現した福島ロボット
テストフィールド



2021年にロボットの技術やアイデアを競う「ワールドロボットサミット」を開催



ロボット・ドローンの実証試験や
乗組訓練の場として、浜通り各地を
中介



浜通り地域等全体において、再生可能エネルギーの計画的かつ円滑な導入促進を図るとともに、太陽光発電や風力発電が連系する共用送電線を整備して再生可能エネルギーの導入を加速化



燃料電池自動車等の水素モビリティの普及に対応する水素ステーション



航空宇宙関連産業の技術交流や商談、普及啓発を目的に開催している「航空宇宙フェスタふくしま」



(株)IHI相馬事業所
(航空エンジンや宇宙開発関連
機器などの部品の製造拠点)



A photograph showing two children, a girl and a boy, standing in a greenhouse. The girl, on the left, is wearing a maroon shirt and is pointing towards a plant. The boy, on the right, is wearing a dark blue shirt and is looking at the same plant. They are surrounded by rows of green plants in white pots, which are supported by white stakes. The greenhouse structure is visible in the background.

ICTを活用し、
拡大に取り組む



肥育途中でも高い精度で枝肉の品質が診断できる技術の開発



県産木材の需要拡大、林業再生を目的に、付加価値の高い集成材を製造する「福島高層集成材製造センター（FLAM）」



浜通り地域等の企業等への技術移転やコンサルティング支援等により医薬品関連産業の集積を目指す「医療－産業トランスレーショナルリサーチセンター」



医療機器の開発から事業化までを一体的に支援する国内初の施設「ふくしま医療機器開発支援センター」



企業へのマッチング、コンサルティング支援による医療機器分野への参入促進や、更なる技術開発への支援など、事業化への積極的な支援を実施

(出所：福島県)

全国順位	項目	数値	年	1位の都道府県
1位	桃支出金額（1世帯当たり）（購入数量1位）	6,629円	令和4～令和6年平均	-
	納豆支出金額（1世帯当たり）	6,865円	令和4～令和6年平均	-
	しめじ支出金額（1世帯当たり）（購入数量4位）	2,199円	令和4～令和6年平均	-
	清酒購入数量（1世帯当たり）（支出金額2位）	9,039ml	令和4～令和6年平均	-
	夏秋きゅうり収穫量	32,500t	令和5年	-
	医療用機械器具・同器具部品出荷額	1,269億円	令和5年	-
	金属製パッキン、メカニカルシール、ガスケット出荷額	768億円	令和5年	-
	写真機・映画用機械の部品出荷額	65億円	令和5年	-
	全国新酒鑑評会金賞受賞数	16銘柄	令和6年	-
2位	豚肉支出金額（1世帯当たり）（購入数量3位）	37,060円	令和4～令和6年平均	新潟県
	もも収穫量	28,500t	令和5年	山梨県
	馬肉生産量	920t	令和6年	熊本県
	干し柿生産量	772t	令和4年	長野県
	JGAP認証農場数	554件	令和7年3月末	静岡県
	航空機用エンジン部品出荷額	2,716億円	令和5年	東京都
	精密測定器の部品出荷額	26億円	令和5年	埼玉県
	漆器製台所・食卓用品出荷額	18億円	令和5年	福井県
	リジッドプリント配線板出荷額	627億円	令和5年	長野県
3位	アイスクリーム・シャーベット支出金額（1世帯当たり）	13,474円	令和4～令和6年平均	埼玉県
	かつお支出金額（1世帯当たり）（購入数量3位）	2,655円	令和4～令和6年平均	高知県
	まんじゅう支出金額（1世帯当たり）	1,718円	令和4～令和6年平均	鹿児島県
	全国醤油品評会入賞数	5品	令和6年	千葉県
	豆類支出金額（1世帯当たり）	574円	令和4～令和6年平均	富山県
4位	ヨーグルト支出金額（1世帯当たり）	15,960円	令和4～令和6年平均	山形県
	にんじん支出金額（1世帯当たり）（購入数量9位）	2,959円	令和4～令和6年平均	沖縄県
	りんどう出荷量	2,980千本	令和6年	岩手県
	日本なし収穫量	13,800t	令和5年	千葉県
	なめこ生産量	1,683t	令和5年	新潟県
5位	きゅうり購入数量（1世帯当たり）	8,713g	令和4～令和6年平均	群馬県
	果実・野菜ジュース支出金額（1世帯当たり）	8,514円	令和4～令和6年平均	青森県
	乳酸菌飲料支出金額（1世帯当たり）	7,293円	令和4～令和6年平均	鹿児島県

（出所：一目でわかる福島県の指標2026）

進化

共創

変革

TX PLAN
2030
TRANSFORMATION EXPANSION CROSS

- ・本資料には、将来の業績に係る記述が含まれておりますが、こうした記述は、将来の業績を保証するものではありません。
- ・将来の業績は、経営環境等の変化等により異なる可能性がありますのでご注意ください。

＜本資料に関するお問い合わせ先＞ 東邦銀行 総合企画部 TEL 024-523-3131