

平成 23 年 5 月 13 日

各 位

会 社 名 株式会社東日本銀行
代 表 者 名 取締役頭取 石井 道遠
(コード番号 8536 東証第 1 部)
問 合 せ 先 経営企画部長 本田 修
(TEL . 03 - 3273 - 4073)

中期経営計画「Value Up 東日本」について

当行は、平成 23 年 4 月から平成 26 年 3 月までの 3 年間を計画期間とする中期経営計画「Value Up 東日本」を策定しましたのでお知らせいたします。

1 . 計画名称

Value Up 東日本 ~ 新たなる価値向上を目指して ~

2 . 経営理念

地域社会の繁栄に貢献し、「豊かな町づくり」に奉仕する

当行の存在意義は、「地域密着型金融」の実践にあります。東京を核とした首都圏において、マネージャブルな経営規模を活かし、メガバンクにはない「フェイス・トゥ・フェイス」の関係を重視し、その結果得られた情報をもとに、お客さまのニーズや課題を把握し、これにいち早く対応することにより、一層の関係強化を実現します。

そして、当行は、「地域密着型金融」を実践することで、地域社会から信頼される銀行になり、地域社会の繁栄に貢献し、地域社会と共に発展することを目指します。

3 . 新中期経営計画の基本的な考え方

当行は、公的資金による資本基盤の強化のもと、地域金融機関としての責務を果たしていくため、当該資本をお取引先に対する円滑な資金供給等に活用してまいりました。あわせて、「経営の健全化のための計画」に沿って経営基盤の強化に努めたことにより、経営の健全化を図ることができ、本年3月に公的資金200億円を完済いたしました。

しかしながら、公的資金の返済にともない、今後、法令に基づく「経営の健全化のための計画」の策定・提出という制約がなくなる一方、自己規律・自己責任がより一層重要になることに留意するとともに、一時的に低下した自己資本比率を内部留保の積み上げにより着実に引き上げていく必要があります。

一方、現在の金融環境は、経済状況を反映して資金需要が弱く、金利競争が激化する状況が続いています。こうした状況に加えて、本年 3 月に発生した東日本大震災が今後の日本経済にどれほどの影響を与えるか、いまだ不透明な状況が続いております。さらにやや中期的に見ると、これまで当行が基盤としてきた取引先や地域社会も経済・社会の大きな構造変化に直面しています。

今後の当行の基本的な課題は、このような厳しい経営環境のもとにあっても中小企業貸出を中心とした地域金融機関としての本来の使命を果たしていくことにあり、そのための安定した収益構造と財務体質の構築が重要になります。さらに、当行がこれまで培ってきた財産と過去の教訓を活かしたお客さまの金融ニーズへのきめ細やかな対応、取引先の新規開拓と取引の深耕、新たな成長分野への戦略的な取り組みなどが重要になります。

したがって、長期的な視点に立ち、各営業店エリアでの存在価値の高い銀行を目指す営業戦略、またそのためのインフラであり、利便性、効率性をより一層追求した機械化投資戦略、そして最も重要な経営資源である人材の育成戦略を構築、実践していかねばなりません。

本中期経営計画では、このような長期的な視野を踏まえ、以下のとおり、5つの重点施策を実施することにより、お取引先や株主の皆さまの評価と信頼を向上させることを目指します。

4．重点施策の内容

成長への戦略と体制整備

公的資金返済が実現したことで、当行はさらなる飛躍に向けた成長戦略を採ります。

当行の収益源の中心は中小企業向け貸出であり、引き続きこれを強化していきます。

しかし、これまで当行が基盤としてきた取引先は経済構造の大きな変化に直面しており、また、デフレのもとで資金需要が弱く金利競争により利鞘の縮小が続く中で、従来型の融資スタイルを推進するだけでは収益の確保は容易ではありません。したがって、当行がこれまでに培ってきた財産と過去の教訓を活かし、企業の再生支援に取り組むとともに、新たな成長分野を戦略的に開拓することが一層重要になります。また、これを積極的に推進するための組織として本部内に「営業戦略室」を設置します。

さらに、営業店ごとの市場性・地域性を最大限に活かす営業戦略を展開します。加えて、お取引先の円滑な事業承継や相続対策、経営改善支援、有効な資産運用などお客さまのさまざまなニーズに対応するため、それぞれの担当部署における相談業務の強化を図ります。

窓口営業体制の構築

当行は行員一同一致団結して、「全員営業」を行います。

営業店では、お得意先課だけでなく、営業課（ご預金課の名称を変更）も含めた営業店全員で取り組む営業体制の構築を図ります。また、これを積極的に推進するための組織として本部内に「リテール推進室」を設置します。

業務の効率化

営業店の業務見直しについては、これを継続実施します。

見直しの結果、本部集中あるいはシステム投資等により効率化が図れると判断された場合には、これを積極的に実施します。また、営業店の声を聞く体制をさらに強化します。

人材の育成

当行のコアの競争力は、メガバンクにはない「フェイス・トゥ・フェイス」を柱とする行員の「現場力」にあります。

この「現場力」を一層強化するためには、一人ひとりの営業スキルのレベルアップが不可欠で

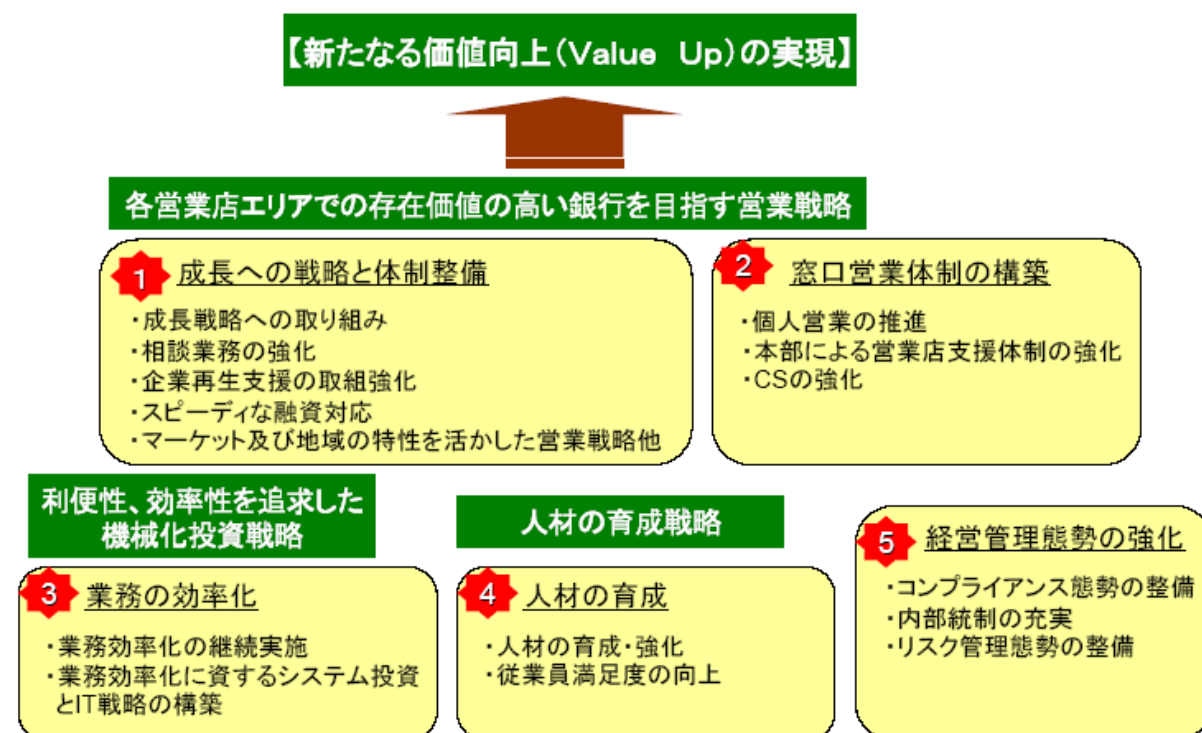
す。研修・教育制度について、より実践的な内容にするとともに、次のキャリアに必要な能力・知識を意識した制度を構築します。

経営管理態勢の強化

地域社会から信頼される銀行となるために、経営の根幹であるコンプライアンスと内部統制、リスク管理態勢の整備等による経営体質の強化・改善が必要です。

引き続きこれらの強化・改善に努め、安定的・持続的な経営を目指します。

【計画概要】



5. 目標とする計数

| | 目標 | | 平成23年3月期実績 |
|------------------------|-----------------------------------|------------------|-----------------------|
| 貸出金(平均残高) | 計画最終年度(26年3月期) | 13,400億円 | 13,091億円 |
| 預貸率(平均残高) | 計画期間中 | 80%以上 | 81.7% |
| コア業務粗利益 | 計画最終年度(26年3月期) | 320億円 | 318億円 |
| コアOHR | 計画最終年度(26年3月期) | 70%台前半 | 68.9% |
| 当期純利益 | 計画期間中の年平均 (債券損益は見込んでいない) | 40億円程度 | 42億円 (債券損益18億円を計上) |
| 自己資本比率 | 計画最終年度(26年3月期) | 10%以上 | 9.6% |
| Tier 比率 | 計画最終年度(26年3月期) | 8%以上 | 7.7% |
| 不良債権比率 (再生法開示債権ベース) | 計画最終年度(26年3月期) (部分直接償却を実施した場合) | 2.5%程度 2%台前半) | 3.7% (3.0%) |

以上