

地域発／現場検証シリーズ

レジリエンス

東邦銀行 福島復興へ長期ビジョン

東日本大震災で大きな被害を受けた福島県。支社が一回りする中、復興に向けて着実に歩みを進めてきた。とはいえ、被害の大きさから、いまだに多くの課題を抱えていることも事実である。「210万人いた人口が、10年強で180万人を切るまでになってしまいましたが、福島市は28万人ですから、一つの大きな市がなくなるのと同じ規模です。高齢化も進む中、人口減少に歯止めをかける必要があります。高年齢化も進んでいく中で、地域企業の支援を通して雇用を守り、増やし、働く場を確保することが、我々の使命だと考えています(佐藤総・東邦銀行取締役頭取)。

とうほう「輝」プラン

1941(昭和16)年、世の中が第2次世界大戦といた大混乱に突き進む中で、地域経済の発展に貢献するという志を抱き、「東から光を背負って進み、発展する銀行」という意味を込めて東邦銀行と名付けて創業してから、およそ80年、大震災という、創業時を思いつくせざるほどの大規模な地域経済発展への貢献に向けて、新たな取り組みに挑んでいる。

2021(令和3)年、福島県のさらなる復興を目指して、従来型の銀行ビジネスの枠を超えて新事業領域を切り拓き、金融サービス以外の分野でも地域社会に貢献していくという長期ビジョンを公表した。従来型の金融業の枠を超えて事業を拡大することは、簡単なことではない。そのため、ビジョンでは変革、進化、共創という3ステージでの実現を描いている。

従来型支援から脱皮

「変革」「進化」「共創」の3ステージ



佐藤総・東邦銀行取締役頭取

新たな事業領域を探索する段階である。第17次中期経営計画、「とうほう『輝』プラン」に従って変革を実現しようとしている。「輝」は「東からの光」という創

体制や組織体制の見直し・強化、資金運用の効率化などを推進するとともに、SDGs、ESG、さらにはデジタル化などの社会的な課題への対応力を強化する。こうした基盤に基づいて、銀行が進むべき方向に向けて、従業員が自律的に自らのキャリア、能力を向上させていく人事制度を整備し、従業員の成長と活力を導き出す。

こうした行内の輝と運動させて、地域の法人顧客、個人顧客がもち金融ニーズを超えた個別的な課題に対してコンサルティングサ

傾向は続くものと思われる。まずは、こうした企業への事業継承を支援すること。現在、福島の中小企業経営者の平均年齢は60歳。この10年間で、福島の事業継承を実現することが必要です(佐藤頭取)。

組織的な学習に向けて戦略的な方向性を明確にしたからといって、顧客に向けたコンサルティング活動でノウハウが簡単に蓄積されるということにはならない。具体的には、現場の行員が地道に顧客を訪問し、地域企業が抱える問題や課題を、時には当該企業が気づいていない課題も含めて企業とともに発見し、最適解を考え抜く。解決策の導出では、関連部署と協力して、銀行が持つ全ての資産はもとより、場合によっては取引関係などを通じて把握している外部資源も活用する。こうした課題発見、解決策導出プロセスが組織的に整備され、精緻化されていく仕組み、仕掛けがあって、はじめてノウハウは実践的なものとして蓄積されることになる。しかも、こうしたノウハウは全行で共有され、銀行としてのノウハウにまで整理されていかなければならない。

業時の志に由来していて、原店開業への思いが込められていく。このプランは銀行、行員、そして地域・顧客が輝くという、三つの輝を目標とするものである。

銀行が輝くためには、持続可能な経営体質を構築することが求められる。営業

この10年間で、およそ800社が廃業してしまっている。その中で500社は黒字なのです。こうした廃業

継続的な成長を支援するという意味では、事業内容そのものだけでなく、社会的責任に関しても支援は欠かせない。SDGsに対応する支援である。「とうほうSDGsサポートサービス」では企業のSDGs診断サービスを提供し、SDGs宣言書の作成までも支援する。しかも、その外部発信も支援する。社員へのモチベーションの向上にもつながるし、そうした企業を働きたいという人材を引き付けることにもつながる。支援はまだ始まったばかりであるが、まさに広い範囲に及ぶ事業支援を展開しようとしている。

加えて、事業継承も含めたコンサルティング事業を強化・拡大するために、2022(令和4)年10月に東邦コンサルティングパートナーズを子会社として設立した。法人顧客の経営資産の円滑な継承、事業の持続的成長を支援するため、パートナー(伴走者)としてコンサルティングサービスを専門として提供する事業体である。しかも同社の強みは、東邦銀行の営業店・法人コンサルティング部、とうほう地域総合研究所との連携を図り、三位一体として、ワンストップのサービスを提供できることにある。

業時の志に由来していて、原店開業への思いが込められていく。このプランは銀行、行員、そして地域・顧客が輝くという、三つの輝を目標とするものである。

銀行が輝くためには、持続可能な経営体質を構築することが求められる。営業

この10年間で、およそ800社が廃業してしまっている。その中で500社は黒字なのです。こうした廃業

継続的な成長を支援するという意味では、事業内容そのものだけでなく、社会的責任に関しても支援は欠かせない。SDGsに対応する支援である。「とうほうSDGsサポートサービス」では企業のSDGs診断サービスを提供し、SDGs宣言書の作成までも支援する。しかも、その外部発信も支援する。社員へのモチベーションの向上にもつながるし、そうした企業を働きたいという人材を引き付けることにもつながる。支援はまだ始まったばかりであるが、まさに広い範囲に及ぶ事業支援を展開しようとしている。

加えて、事業継承も含めたコンサルティング事業を強化・拡大するために、2022(令和4)年10月に東邦コンサルティングパートナーズを子会社として設立した。法人顧客の経営資産の円滑な継承、事業の持続的成長を支援するため、パートナー(伴走者)としてコンサルティングサービスを専門として提供する事業体である。しかも同社の強みは、東邦銀行の営業店・法人コンサルティング部、とうほう地域総合研究所との連携を図り、三位一体として、ワンストップのサービスを提供できることにある。

TCP 2022年10月開業!

新たな挑戦で地域を変えよう。

東邦銀行との連携体制

お客様の多様なニーズに対しても東邦銀行とともに、ワンストップでお応えします。

TCP 東邦コンサルティングパートナーズ

TOHO Consulting Partners

〒960-8041 福島県福島市大町4-4(東邦スクエアビル内)

TEL 024-526-0055 FAX 024-526-0051

【受付時間】平日 9:00~17:00

https://www.toho-tcp.co.jp