

2025年3月期

通期業績予想修正の説明資料

(2025年2月26日)

TOCH
GN

栃木銀行

2025年3月期 業績予想および配当予想

通期業績予想の修正

(単位：億円)

		前回発表予想 (2024年5月10日)	今回修正予想	増減額
連結	経常収益	430	458	28
	経常利益	59	△238	△297
	親会社株主に帰属する 当期純利益	36	△223	△259
単体	経常収益	370	400	30
	経常利益	53	△244	△297
	当期純利益	33	△226	△259

配当予想 (変更ございません)

	年間配当金		
	中間期末	期末	合計
2024年3月期	3.0円	3.0円	6.0円
2025年3月期	3.5円		
2025年3月期 (予想)		3.5円	7.0円

自己資本比率

	2024年3月期	2025年3月期 (予想)
自己資本比率 (連結)	11.43%	9.7%程度

今回このタイミングで有価証券売却損の計上を行なう理由

- ・低金利環境下で購入した低利回りの債券や外国債券ファンド等の逆鞘などにより、当行の有価証券ポートフォリオは、運用利回りが低迷するとともに含み損を抱えており、これまで単年度予算の中で計画的にポートフォリオ改善のための入替を実施してきた。
- ・日本の政策金利の引き上げにより、期間の短い円債への入替えが可能になってきたこと、そして、米国インフレ懸念が再燃してきたことにより、このタイミングでポートフォリオの入替えを加速させることとした。
- ・このポートフォリオ入替の結果、これまでバランスシートに「その他有価証券評価差額金」として計上している含み損が売却によって損失として実現されるが、実質的な企業価値に大きな変化はなく、寧ろ有価証券ポートフォリオが改善し、「収益力」「リスク耐久力」とともに向上し、バランスシート全体も健全化する。

目的

- ・今回のポートフォリオ入替により生まれるリスクテイク余力を、お客様や地域経済の更なる成長のために使っていく。
- ・今回のアクションは、当行の持続可能性を高めるとともに、地域金融機関として将来にわたり金融仲介機能を発揮していく上でも、重要で前向きな第一歩であると考えている。

主な売却銘柄と評価損益・売却損益等の推移

- ・円債（10年超）：低利回り、かつ残存期間が長いため売却
- ・円債（RMBS）（注1）：国内金利上昇により、評価損拡大が懸念されるとともに適切なヘッジが困難なため売却
- ・外債ファンド等：運用利回りと為替ヘッジコストとの逆鞘が生じており、簿価までの回復が見込めないものを売却
- ・円債ベアファンド：保有コストが大きいことに加え、円債（10年超）など主たるヘッジ対象資産の処分に伴う売却

売却銘柄と残高・評価損益の推移（注2）（単位：億円）

	2024年3月末 残高		2024年4～12月の 売却（注3）		2025年1～3月の 売却（見込）（注3）		売却（見込）額 合計（注3）		売却後 残高見込み	
	残高	評価損益	売却額	売却損益	売却額	売却損益	売却額	売却損益	残高	評価損益
円債（10年超）	634	△72	—	—	634	△104	634	△104	—	—
円債（RMBS）	586	△35	—	—	552	△57	552	△57	—	—
外債ファンド等	1,983	△140	144	△12	1,752	△125	1,896	△137	149	△4
円債ベアファンド	632	△68	125	△2	507	△3	632	△5	—	—
主な売却銘柄 計	3,835	△315	269	△14	3,445	△290	3,714	△304	149	△4
円債スワップ [°] （注4）	—	—	—	—	—	—	—	—	295	(注5) △13
円債（10年以下）	2,283	△36	120	1	—	—	120	1	2,655	△88
株系資産	227	13	234	△16	—	—	234	△16	144	10
その他	10	△0	—	—	—	—	—	—	120	△0
合計	6,355	△337	622	△29	3,445	△290	4,068	△319	3,363	(注5) △95

（注1）住宅金融支援機構が発行する貸付債権担保住宅金融支援機構債券（住宅ローン債権担保証券） 平均残存期間8年程度

（注2）2025年1～3月の売却損益・2025年3月末評価損益は2025年2月17日の時価を基に試算。なお、売却額、売却損益および売却後の評価損益は市場変動等の要因により異なる可能性あり。

（注3）購入・償還分を除く。

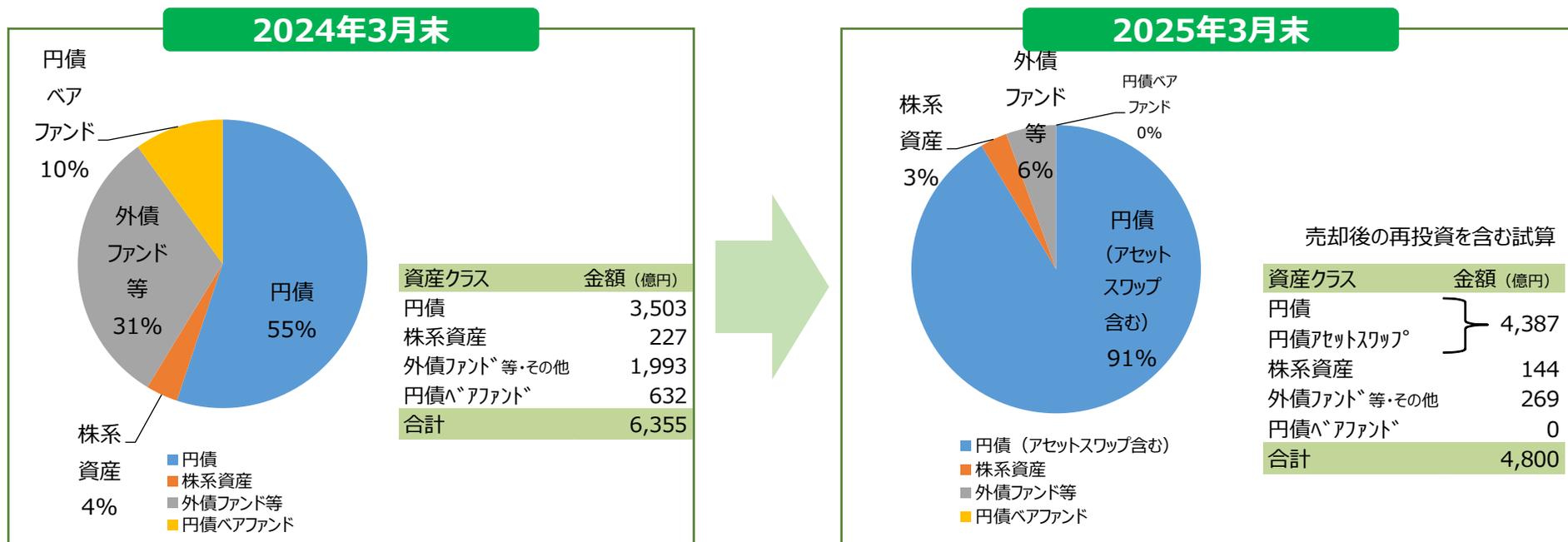
（注4）国債（20年債）を購入すると同時に同年限の金利スワップの売却（固定金利の支払い）を行い、金利リスクを相殺した上で利鞘を確保する取引

（注5）別途、金利スワップの評価益14億円程度あり

……主な売却銘柄

売却後の有価証券ポートフォリオ

・2025年3月末には有価証券評価損益が240億円程度改善するとともに、円債デレーションが3年程度に短期化。



改善規模

	2024年3月末	2025年3月末
有価証券評価損益	△337億円	(注) △95億円
円債デレーション	6.7年	2.9年

改善
有価証券評価損は240億円程度削減
円債デレーションは4年弱短縮

(注) 2025年2月17日の時価を基に試算 別途、金利スワップの評価益14億円程度あり

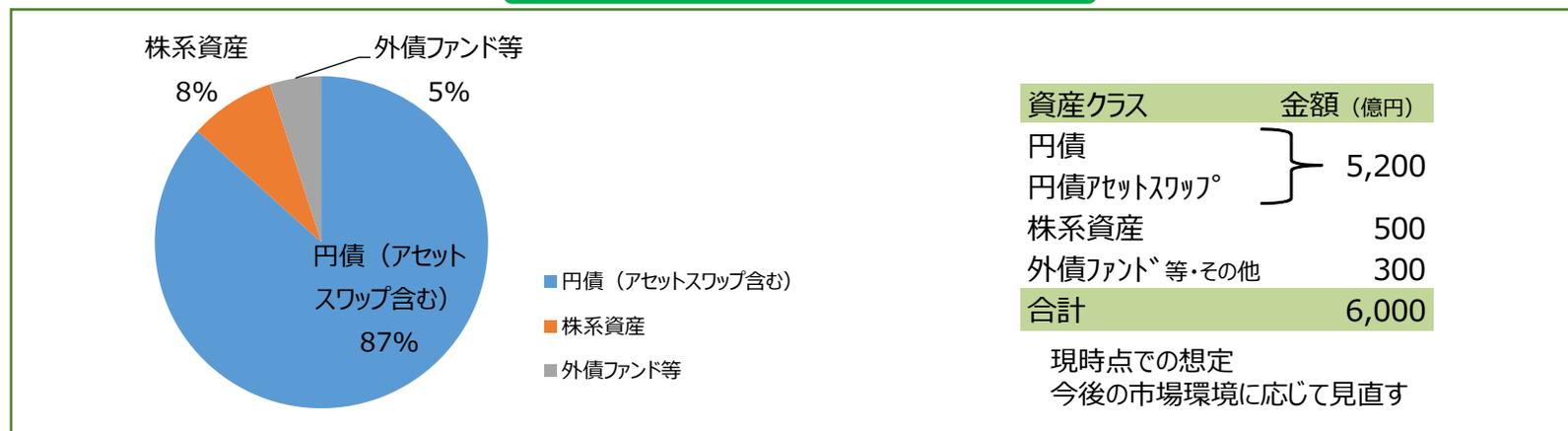
有価証券ポートフォリオの再構築

・今後、国内金利の段階的な上昇を想定しており、当面は中短期国債（2年～5年債）とアセットスワップ中心の再投資を計画。

目標とする指標

	2025年3月末	3～5年後
有価証券利回り（投信解約益を除く）	0.43%	2025/3期より1%程度改善
円債デュレーション	2.9年	3～5年程度

今後目指すポートフォリオ



【ガバナンス態勢の強化】

経営陣は、運用資産の健全性と安定収益の確保を両立し、市場部門（フロント、ミドル）のリスク分析力向上やストレス事象の多様な想定と対策など、リスク管理体制の強化を主導する。また、市場リスクや信用リスク等の銀行経営に潜むリスクを捉え、リスクに対峙するための経営陣のスキルアップを目的としたプログラムを実施するなど、リスクガバナンスの実効性を高めていく。

純資産の部の変動

貸借対照表の純資産は「その他有価証券評価差額金」のマイナス(いわゆる評価損) が「利益剰余金」の減少に振り替わるため、純資産に大きな変動はなく、当行の企業価値は変わらない。

貸借対照表/純資産の部(連結)

(単位：億円)

(評価損)	2024年3月末	2025年3月末 (見込)
その他有価証券評価損益	△337	約△81 (注1)
・繰延税金資産	60	約25
・その他有価証券評価差額金	△277	約△56 (注2)

・純資産の部に計上される評価損
「その他有価証券評価差額金」に繰延税金資産を控除した額が計上されます。
※繰延税金資産とは
税効果会計において、将来、課税所得を下げる(法人税等を減少させる)と予想される金額を計上するための資産科目

【2025年3月末の見込み】

(単位：億円)

	2024年3月末		2025年3月末 (見込み)
資本金	274		274
利益剰余金	1,194	当期純利益 (見込) 約△223	約971
・	・	売却損	・
その他有価証券評価差額金	評価損 △277	約+221	約△56
・	・	評価損	・
純資産の部合計	1,517		約1,515

(純資産の増減は、当期純利益の見込みと、その他有価証券評価差額金、繰延ヘッジ損益の変動のみを考慮)

(注1) 金利スワップの評価益約14億円含むと約△81億円、除くと約△95億円

(注2) その他有価証券評価差額金には、金利スワップに伴う繰延ヘッジ損益等も含む

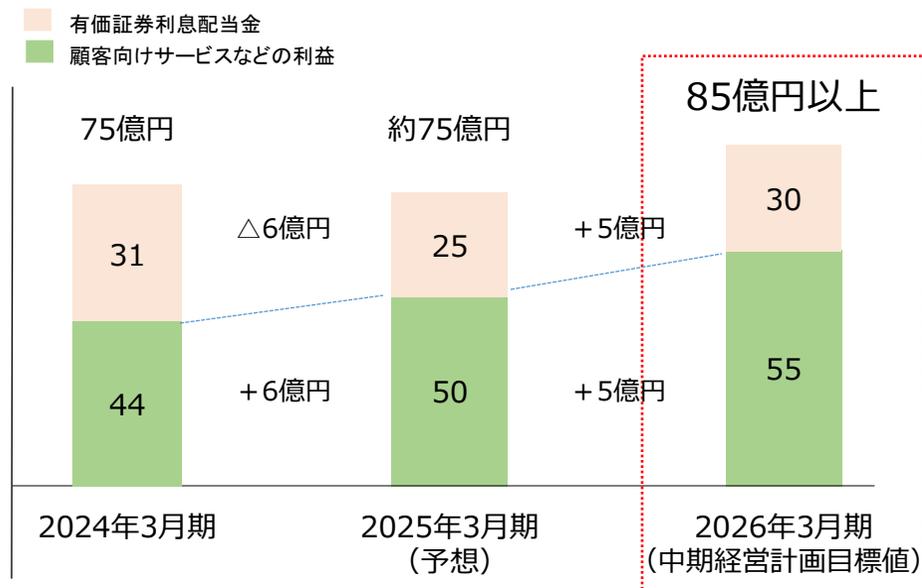
2026年3月期収益予想／R O E

2026年3月期のコア業務純益（投信解約損益除く）・当期純利益

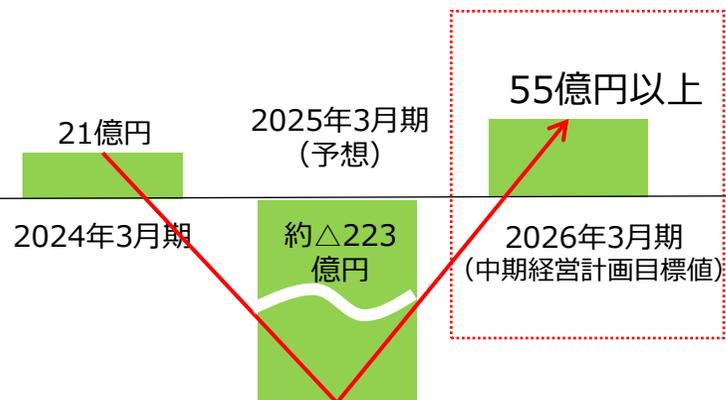
銀行の本業収益を示すコア業務純益、連結当期純利益については第11次中期経営計画の目標達成を見込む。

※具体的な取組みは後述（営業戦略）を参照。

【コア業務純益】（投信解約損益除く）



【親会社株主に帰属する当期純利益】



ROE（連結・純資産ベース）

2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期 (中期経営計画目標値)
1.38%	—	3%以上

・今後の業績回復を踏まえて株主還元の向上についても検討する。

有価証券のポートフォリオを再構築することでリスクテイク余力を回復し、中小企業向け融資を積極的に行なう。

営業戦略

エリアに応じた重要産業の発展支援

【栃木県】 製造業、運送業、医療業 観光関連、農林業 不動産業、建設業 等	【埼玉県】 不動産、建設業 運送業、医療業 製造業 等
---	---

2030/3期までに		
中小企業向け融資残高	2025/3期比	20%増加
ソリューション収益	2025/3期比	30%増加

営業の方向性～徹底した地域への信用創造～

地域・顧客
課題



コンサルティング
ソリューション

中小企業向け融資の拡大
コンサルティングビジネスの拡大

エリア特性を踏まえた重要産業支援、事業性評価に基づく顧客企業価値向上のためのコンサルティングを強化。課題解決から新たな資金需要を創出していく。

体制・人材

体制整備・人材育成

- ・エリア制導入・店舗グループ化 → エリアに応じた人員配置、渉外・内勤の業務効率化
- ・事務効率化による人員余力 → 「対面営業」強化
- ・エリア戦略、業種戦略に向けた本部人員強化 → エリア担当者、業種担当者の配置
- ・DXによる事務効率化と顧客接点強化
「非対面」 アプリ、インターネット支店・VR店舗など 「間接対面」 個人・法人向けサポートセンターなど
- ・事業者支援に強い人材育成 → 事業者支援、経営改善支援の強化

市場性

当行営業エリアの市場環境

- 【栃木県】
・製造業、運送業、医療業、農林業、観光関連産業など幅広い産業のポテンシャルが高い。宇都宮市のLRT延伸など大規模再開発事業なども各エリアで活発になっている。
- 【埼玉県東部】
・第二の営業基盤。東京への通勤圏内であり、人口減少は緩やかで世帯数増加が当面見込まれる。高速道路網が発達した物流拠点として開発が進んでいる。

営業エリアの地域特性、産業分布を踏まえた「エリア戦略」「業種別戦略」を軸に徹底したコンサルティングにより資金需要を創出し、地域の中小企業向け融資を増強する。

エリア戦略

- ・営業エリアごとの地域特性、産業動向分析
→エリアごとの推進方針を明確化、ターゲティング
- ・地域中核企業に対する本部営業店一体の取組み
- ・マーケット特性に合わせた機動的な目標設定
→地域経済の発展支援、地域の融資シェアアップ

2030/3期までに 中小企業向け融資残高
2025/3期比 20%増加(1,700億円)
残高増加内訳 栃木県 70%
埼玉県 30%

業種別戦略

- ・地域の産業分布を踏まえた特定業種への推進
(製造、運送、観光、農林業など)
- ・サプライチェーン全体を捉えたSX、GX等支援
(中核企業を中心とした地域中小企業のSX、GX支援)
- ・業種特性等を踏まえた深度あるリスクテイク

2030/3期までに 中小企業向け融資残高
2025/3期比 20%増加(1,700億円)
残高増加内訳 製造業 30%
運送、医療、不動産、建設他 各10~20%

課題解決

- ・事業性評価に基づく課題認識
→コンサルティングビジネスの拡大
→ソリューションから新たな資金需要を創出

課題解決

- ・事業承継
- ・M&A
- ・人材紹介
- ・販路拡大
- ・事業計画策定
- ・設備・運転資金
- ・エクイティ投資
- ・関連子会社C&Cとの連携強化

2030/3期までに
ソリューション収益 2025/3期比 30%増加
(コンサルティング関連、ファイナンス関連)

取引先メイン化

- ・取引先に対する徹底的な伴走支援
- ・複合取引推進 (経営者、従業員取引、預金その他)
⇒メイン先約1万先 1社当たり10~15%シェア増
⇒非メイン先約1万先 1社当たり20~30%シェア増



本資料の業績予想等は、本資料の発表時点において入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

<本資料に関するお問い合わせ先>

経営企画部：秋元、齋藤、岩本

TEL 028-633-1455

e-mail keieikikaku@tochigibank.co.jp