



2018

ディスクロージャー誌 2018
AWA BANK Disclosure

AWA BANK 2018

みなさまには平素より私ども阿波銀行をお引き立ていただき、誠にありがとうございます。
本年もここに『阿波銀行ディスクロージャー誌2018』をお届けいたします。

本誌は、当行グループの現況をご理解いただくため、経営方針、最近の業績、各種取組み
ならびにグループ会社の状況などを取りまとめております。ご高覧のうえ、当行をさら
にご理解いただければ幸いに存じます。

みなさまにおかれましては、より一層のご支援、お引き立てを賜りますよう、心からお願い
申し上げます。

平成30年7月

株式会社 阿波銀行





CONTENTS

頭取メッセージ	03
新長期経営計画「As One」	05
当行の1年(TOPICS)	07
決算ハイライト	09
四国アライアンス	13
永代取引の実践	
●法人のお客さまへ	15
◇お客さまの経営支援に関する取組み方針	15
◇目利き力向上への取組み	16
◇あわぎんネットワーク	17
◇企業のライフステージに応じたコンサルティング	17
●個人のお客さまへ	21
お客さま感動満足(CIS)の創造	
●お客さま感動満足(CIS)の創造をめざして	25
●消費者志向自主宣言	26
人材育成への取組み	27
金融犯罪の防止に向けた取組み	28
CSRへの取組み	
●地域行事への積極的な取組み	29
●未来を担う子どもたちを応援	31
地球環境保護活動への取組み	32
商品・サービス	
●主要な業務の内容	33
当行の概況	
●当行の歩み	35
●役員一覧	37
●組織図	39
ガバナンス強化に向けて	
●コーポレート・ガバナンスについて	41
●内部統制システムの整備の状況について	42
●コンプライアンス態勢について	44
●リスク管理態勢について	45
店舗等一覧	47
店舗外CD・ATM設置場所	49
店舗配置図	50

当行の概要

(平成30年3月31日現在)

商号	株式会社阿波銀行 (The Awa Bank, Ltd.)
本店所在地	徳島市西船場町二丁目24番地の1
創業	明治29(1896)年6月21日
設立	明治29(1896)年6月19日
資本金	234億円
店舗数	99店舗(徳島県内80店舗、県外19店舗)
CD・ATM数	196カ所
従業員数	1,294人
預金残高	2兆8,686億円(譲渡性預金を含む)
貸出金残高	1兆8,357億円
自己資本比率 (国内基準)	(連結)11.60%(単体)11.09%
格付け	AA-(JCR)、A+(R&I)

頭取メッセージ

皆さまから愛され信頼される
「強くて良い銀行」をめざして

当行は本年6月、創業122周年を迎えることができました。これもひとえに、変わらぬご愛顧をいただいております、お客さまをはじめ株主のみなさま、地域のみなさまからの永年にわたるご支援の賜物であると、心から感謝申し上げます。

当行は、明治29年、徳島を中心に活躍した阿波藍商人たちが資金を持ち寄り、地域経済発展のために設立されました。阿波藍商人の経営哲学は何よりも信用を重んじる精神であり、当行にはその経営哲学が現在に至るまで継承されています。当行の行是「堅実経営」には「原理原則に基づき、信用を重んじる」、「良き伝統を守り、未来に挑戦する」というふたつの意味

があり、単に堅実だけでなく、「守るべきは守り、進むべきは進む」という時代の変化に積極的に対応する想いが込められております。当行はこれからもこの「堅実経営」をしっかりと守り続け、地域やお客さまの成長・発展に貢献してまいります。

平成29年度のわが国経済は、海外経済が堅調な成長を続けるもとの、企業収益や業況感の改善によって設備投資が増加したほか、雇用・所得環境の着実な改善を背景に個人消費が底堅く推移するなど、景気は緩やかな拡大が続きました。しかしながら、人手不足や資源高に起因するコスト高や保護主義的な動きの拡がりから、先行きについて不透明感が高まり

経営
理念

行 是

堅 実 経 営

1. 原理・原則に基づき、信用を重んじた経営を行います。
2. 良き伝統を守り、未来に挑戦する経営を行います。

経営方針

- 一、信用の重視
- 一、地域への貢献
- 一、お客さま第一
- 一、人材の育成
- 一、進取の精神

つつあります。地域金融機関を取巻く経営環境は、人口の減少や少子高齢化の進行に加え、都市集中化による地域間格差の拡大といった社会構造変化が加速度的に進む中、地域を越えた金融機関同士の競争やIT企業をはじめとした他業態との競合も激化しております。またマイナス金利政策の導入以降、一段の利鞘縮小が進むなど、収益環境は一層厳しさを増しております。

このような環境変化を踏まえ、さらに迅速に対応するため、経営計画「Sparkle 125th」を中断し、「構造改革と永代取引の進化」を基本戦略とした新長期経営計画「As One」を策定いたしました。新長期経営計画「As One」では、お客

さま本位の視点で営業・事務・チャネル体制等を見直し、金融サービスと生産性の向上の両立を実現するため、構造改革を徹底して実践するとともに、すべてのお客さまと世代を超えた息の永いお取引を継続し、永続的な発展に寄与していくという当行のビジネスモデルである「永代取引」のさらなる進化を遂げてまいります。そして当行グループ役職員が一丸となって、お客さまの感動満足を創造することで、地域から愛され信頼される「強くて良い銀行」をめざしてまいります。皆さまにおかれましては、今後とも格別のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

取締役頭取

長岡 奨

新長期経営計画「As One」

■ 新長期経営計画「As One」をスタート

当行は、すべてのステークホルダーの持続的な成長に貢献していくため、本年4月より5年間を計画期間とする新長期経営計画「As One」をスタートさせました。

新長期経営計画「As One」では「構造改革と永代取引の進化」を基本戦略とし、安定した収益体質の構築を図ってまいります。本経営計画の実践により、お客さま、株主さま、地域社会の皆さまのことを理解し、卓越した価値を創造・提供することで、皆さまの「ベストパートナー」となれるよう全力を尽くしてまいります。

As One

～ 構造改革と永代取引の進化 ～

【計画期間】2018年4月～2023年3月

【ありたい姿】卓越した価値を提供し、地域とお客さまの「ベストパートナー」へ

CIS⇔ES

エンパワーメントの
発揮

お客さまの視点で 新たな価値創造

経営品質の再構築

四国アライアンス

地域活性化と
地方創生

構造改革と永代取引の進化

1. 永代取引の実践

包括的コンサルティング
営業の実践

ファミリーサポート
営業の実践

複合取引の強化

2. BPR(永代取引を支える基盤強化)

～店舗改革・事務改革・本部改革～

3. チャンネルの強化

～あわぎんハイブリッドチャンネルの実現～

4. グループ総合力の発揮

～ワンストップソリューションの実践と連結収益強化～

5. 人材育成

～永代取引を支える人材育成(長期人材育成計画の改定)～

RAF構築とガバナンス強化

As One(アズワン)

ひとつになって、一体となって

当行とお客さま・地域が一体となって、成長・発展をめざしていく
当行役職員が、ひとつになってお客さまに卓越した価値を創造していく

RAF(リスクアベタイト・フレームワーク)

取るべきリスクを明確化し、収益性と健全性の両立を図っていくという経営管理の枠組み

CIS(カスタマー・インプレッション・サティスファクション)

お客さま感動満足

ES(エンployee・サティスファクション)

従業員満足

1. 永代取引の実践

法人のお客さまには、経営・商流・事業等のあらゆる角度から取引先の成長を支援

個人のお客さまには一生涯を通じたあらゆるサービスを提供し金融資産形成を支援

■包括的コンサルティング体制の構築

- ・コンサルティング体制の強化推進、コンサルティングメニューの拡充

■ファミリーサポート営業の強化

- ・預かり資産販売体制の再構築、個人ローン推進体制の強化

2. BPR

各BPRを通じて、計100名を営業部門への再配置を実施

■店舗改革

- ・エリア特性に応じた店舗体制の見直し、次世代型店舗への取組強化

■事務改革

- ・バックレス事務の実現、セルフバンキングの推進強化

■本部改革

- ・本部組織の改定、営業支援体制の強化

3. チャンネルの強化

ICTの活用により当行の独自性を磨き、Face to Faceでのオーダーメイド提案(あわぎんハイブリットチャンネル)による高い付加価値営業を実現

■法人営業

- ・商流を活用したコンサルティング営業の高度化、ビジネスマッチングの高度化

■個人営業

- ・相続ソリューションの強化、フィンテック企業との連携強化

4. グループ総合力の発揮

グループ一体経営を強化し、グループ5社合算経常利益20%以上増加をめざす

■ワンストップソリューションの実現

- ・トータル提案による包括的コンサルティングの推進

5. 人材育成

当行のビジネスモデル「永代取引」を支える人材の育成を強化

■組織風土の強化

- ・長期人材育成計画の改定、働き方改革の推進

■個人の強化

- ・コンサルティング能力、スキルの向上に向けた研修体系の構築

RAF構築とガバナンス強化

■リスクアペタイト・フレームワークを活用した経営管理の枠組構築

■コーポレートガバナンス強化・リスク管理態勢高度化・コンプライアンス態勢の強化

経営目標

お客さまから選ばれ続ける『卓越した規模効率経営』をめざします

経営目標	最終年度目標
コア業務純益	200億円以上
コア業務純益ROA	0.55%以上
修正OHR	60%未満
当期純利益ROE	4%以上
貸出金徳島県内シェア	50%以上
CIS指標	80ポイント以上

ROA(リターン・オン・アセット:総資産利益率)

資産をどの程度効率的に活用して利益をあげているかを表す指標であり、数値が高いほど効率的に利益をあげていることを表しています。

●コア業務純益ROA=コア業務純益÷総資産期首・期末平均

ROE(リターン・オン・エクイティ:自己資本利益率)

自己資本をどの程度効率的に活用して利益をあげているかを表す指標であり、数値が高いほど効率的に利益をあげていることを表しています。

●当期純利益ROE=当期純利益÷純資産期首・期末平均

OHR(オーバー・ヘッド・レシオ:業務粗利益経費率)

一定の利益をあげるために、どれだけの経費がかかっているかを表す指標であり、数値が低いほど経費がかかっていないことを表しています。

●修正OHR=経費÷修正業務粗利益(業務粗利益-国債等債券関係損益)

CIS指標

お客さまアンケートや店舗モニタリング調査等を基にした当行独自のお客さま感動満足(CIS)度を表す指標

■ 当行の主な取組み

平成29年
4月

- 長岡頭取就任にて新経営体制がスタート
- 四国アライアンス主要施策本格スタート
- 人と環境にやさしい「ユニバーサルデザイン通帳」を導入
- いよぎん証券(現四国アライアンス証券)との金融商品仲介業務開始



四国アライアンス本格スタート

5月

- 企業家セミナー(あわぎん創業スクール)開講
- サッカーJ2徳島ヴォルティス「阿波銀行マッチデー」開催
- 「あわぎんの森」森づくり活動実施

6月

- ヤフー株式会社の決済サービス「Yahoo!ウォレット」との連携開始

7月

- 「LINE Pay」への電子マネーチャージ機能の提供開始
- 両立支援プロジェクト「ママ WA dONNA」活動開始
- 「とくしまエシカル宣言」の趣旨に賛同し「エシカル消費自主宣言」を策定

8月

- 一般社団法人ハラル・ジャパン協会と業務提携締結
- 第21回「科学体験フェスティバルin徳島」開催

9月

- 徳島県名西郡神山町に「あわぎんサテライトオフィス」設置
- SMS(ショートメッセージサービス)の取扱開始
- 「健康づくり推進活動功労者知事表彰」を受賞



「健康づくり推進活動功労者知事表彰」を受賞

10月

- インドステイト銀行との業務提携締結
- 徳島労働局との働き方改革に係る包括連携協定締結
- 徳島県との「大規模災害等における資金の安定供給」に係る連携協定締結
- 「ラフティング世界選手権」ボランティアに参加



インドステイト銀行との業務提携

11月

- 「地方銀行フードセレクション2017」に参加
- 「徳島ビジネスチャレンジメッセ2017」に出展

12月

- 第12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」徳島県大会開催
- 「楽天Edy」への電子マネーチャージサービスの提供開始
- 「あわぎん はじめての口座を作ろうキャンペーン」実施



徳島労働局との連携協定

平成30年
1月

- 徳島県庁において「消費者志向自主宣言」を公表

2月

- 生命保険申込手続きの電子化システム導入
- SBI証券との金融商品仲介業に関する業務提携開始
- 内閣官房 まち・ひと・しごと創生本部より地方創生に資する金融機関等の「特徴的な取組事例」を受賞
- 「健康経営優良法人～ホワイト500～」に認定される
- 「あわぎん口座開設アプリ」と「Web受付サービス」の取扱開始

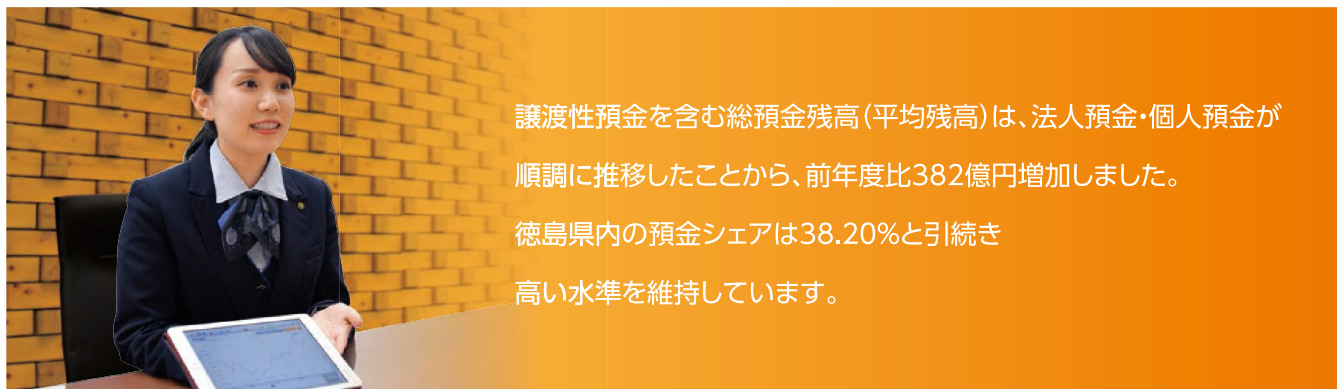


ホワイト500に認定

3月

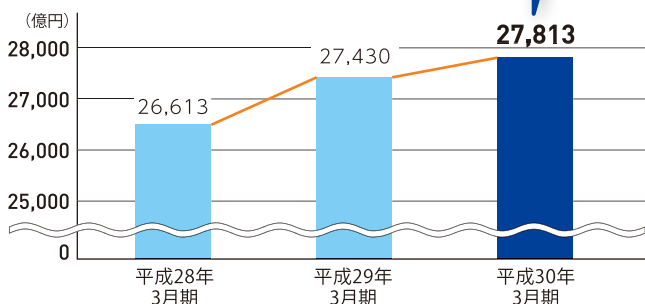
- 「電子決済等代行業者との連携および協働に係る方針」を公表
- 新長期経営計画「As One」を公表

預金等



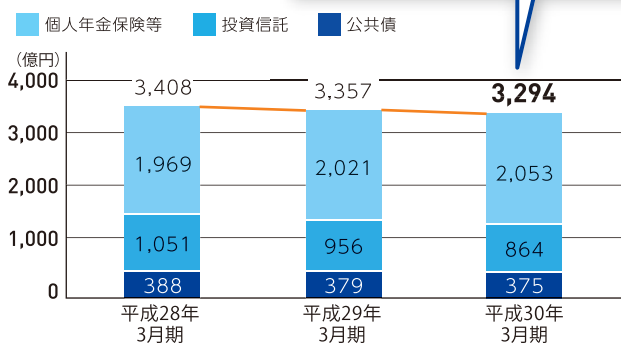
■預金・譲渡性預金
(平均残高)

27,813 億円

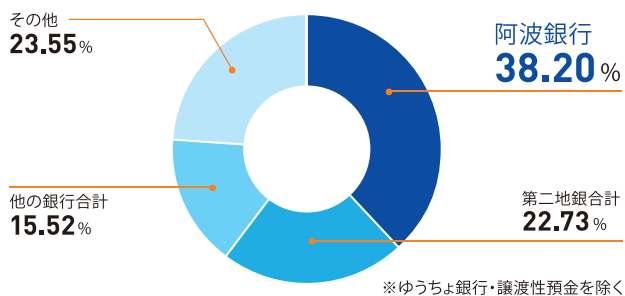


■預かり資産残高

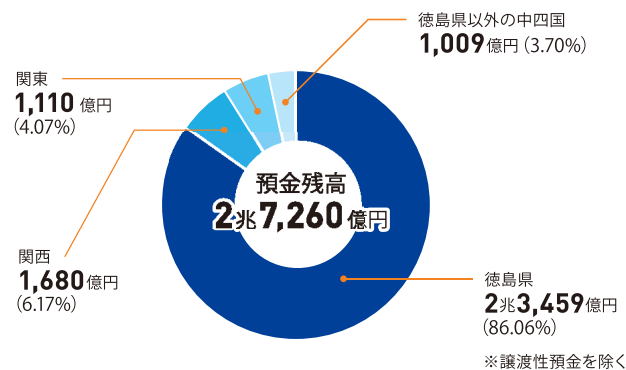
3,294 億円



■徳島県内シェア(平成29年9月末残高)



■預金地域別内訳(平成30年3月末残高)



貸出金

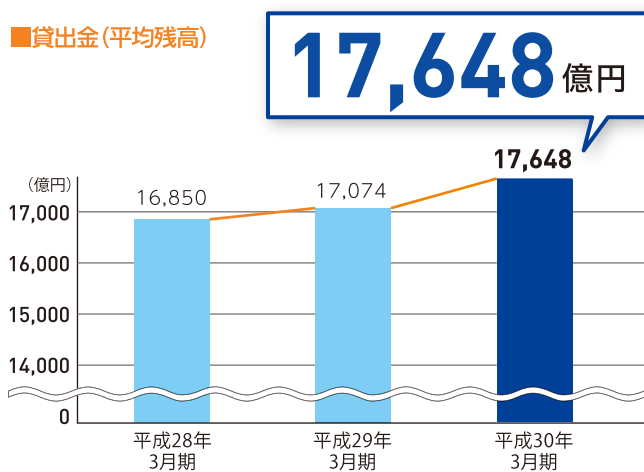
貸出金(平均残高)は、事業性評価に基づく、主力の中小企業向け融資の増強に取組んだ結果、前年度比574億円増加しました。中小企業等貸出金比率は82.30%、徳島県内の融資シェアは45.50%と引続き高い水準を維持しています。



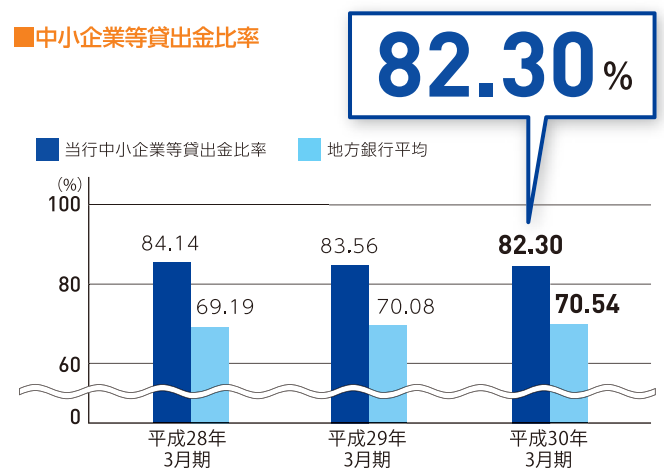
はじめに

財務情報

■貸出金(平均残高)

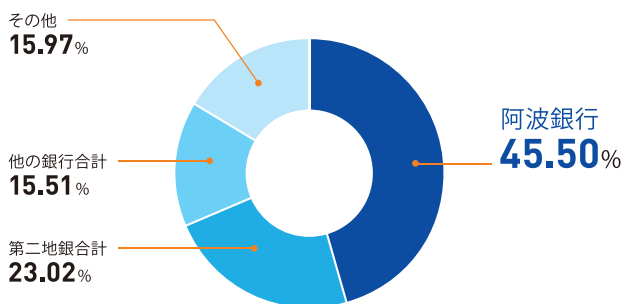


■中小企業等貸出金比率

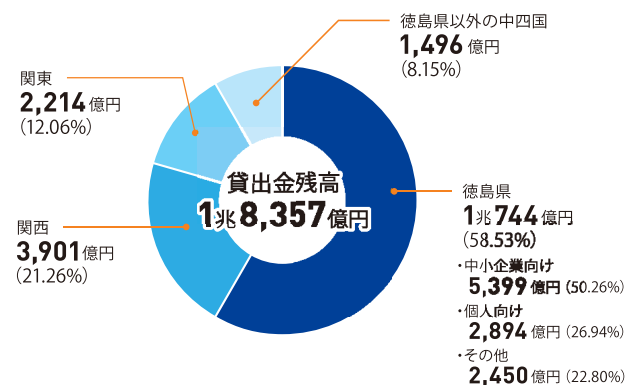


(注1) 地方銀行平均は、全国地方銀行協会会員各銀行の数値を単純平均しています。
(注2) 地方銀行平均の平成30年3月期は、平成29年9月期の数値を使用しています。

■徳島県内シェア(平成29年9月末残高)



■貸出金地域別内訳(平成30年3月末残高)



事業活動

商品・サービス

阿波銀行について

決算ハイライト

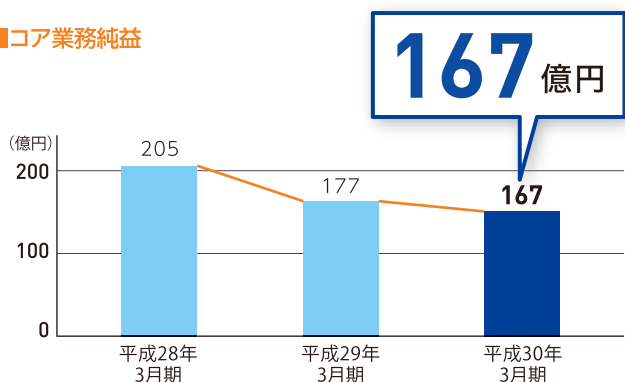
規模効率の高い経営をめざしてまいります

業績の推移

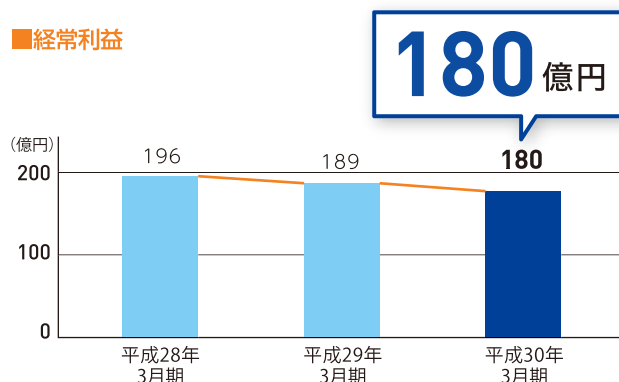
コア業務純益は貸出金利息の減収等により、前年度比9億円減益の167億円となりました。

経常利益および当期純利益は、それぞれ同9億円減益の180億円、同6億円減益の114億円となりました。

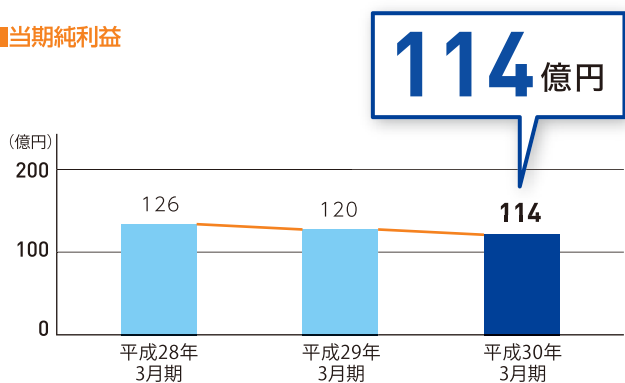
■コア業務純益



■経常利益



■当期純利益



(単位：%)

	平成 28 年 3 月期	平成 29 年 3 月期	平成 30 年 3 月期
当期純利益 ROA	0.41	0.38	0.35
当期純利益 ROE	5.20	4.84	4.41
修正 OHR	56.97	60.50	61.14

ROA(リターン・オン・アセット:総資産利益率)

資産をどの程度効率的に活用して利益をあげているかを表す指標であり、数値が高いほど効率的に利益をあげていることを表しています。

●当期純利益ROA=当期純利益÷総資産期首・期末平均

ROE(リターン・オン・エクイティ:自己資本利益率)

自己資本をどの程度効率的に活用して利益をあげているかを表す指標であり、数値が高いほど効率的に利益をあげていることを表しています。

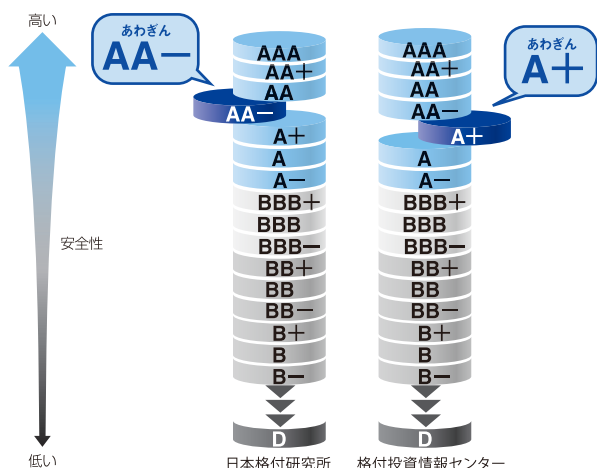
●当期純利益ROE=当期純利益÷純資産期首・期末平均

OHR(オーバー・ヘッド・レシオ:業務粗利益経費率)

一定の利益をあげるために、どれだけの経費がかかっているかを表す指標であり、数値が低いほど経費がかかっていないことを表しています。

●修正OHR=経費÷修正業務粗利益(業務粗利益-国債等債券関係損益)

格付け



■格付け (平成30年6月30日現在)

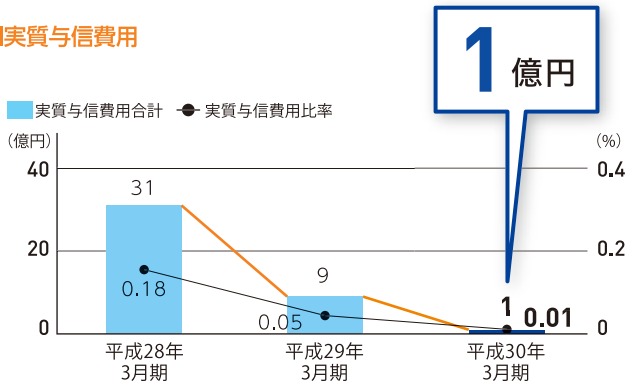
[日本格付研究所] [格付投資情報センター]

12年連続 **AA-** 18年連続 **A+**

銀行の安全性・信用度を示す格付けは、日本格付研究所(JCR)から「AA-」、格付投資情報センター(R&I)から「A+」の格付けを取得しており、当行の経営の安全性は高く評価されています。

不良債権処理費用

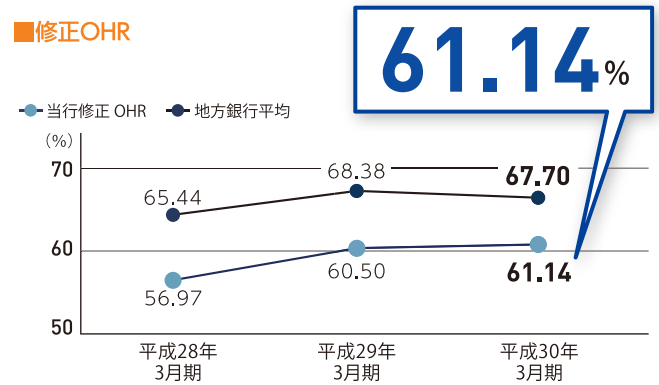
■実質与信費用



引続き低水準を維持しています。

経営効率

■修正OHR

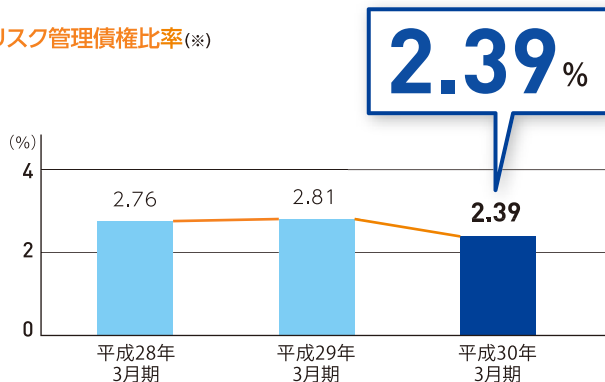


高い経営効率を維持しています。

(※) 地方銀行平均は、全国地方銀行協会会員銀行集計値ベースです。

リスク管理債権の状況

■リスク管理債権比率(※)

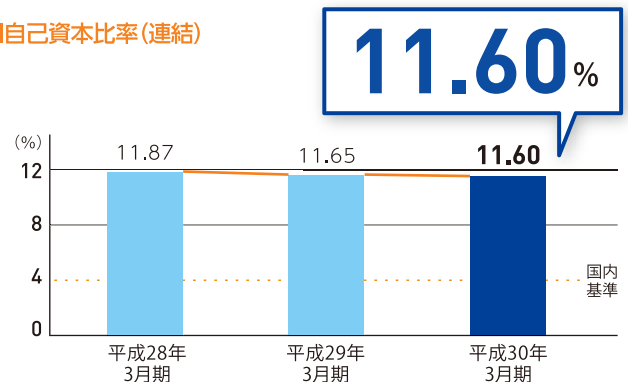


適切な債権管理を実施しています。

(※) 銀行法に基づき算出する、貸出金の中に占める不良債権の割合を示す指標です。

自己資本の状況

■自己資本比率(連結)



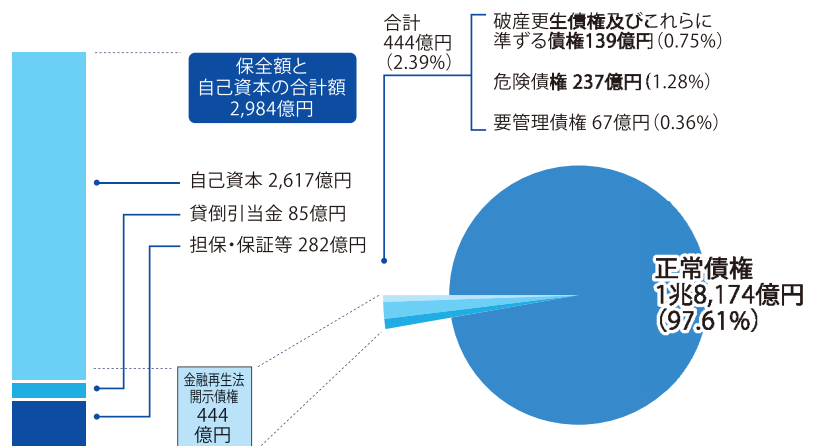
高い安全性・健全性を維持しています。

金融再生法に基づく開示債権

■金融再生法開示債権

444億円

金融再生法開示債権のうち82.57%は担保・保証や貸倒引当金により保全されています。さらに、この債権額を大きく上回る自己資本があり、十分な経営体力を確保しています。



総与信残高1兆8,619億円 ※比率の単位未満は四捨五入

四国地域の魅力を高め、地域・お客さまと4行が持続的に成長・発展を遂げるため、引続き、健全な競争関係を維持しつつ、5つのテーマ「興す」「活かす」「繋げる」「育む」とこれらを支える「協働する」に取り組んでいます。

4行それぞれの強みやノウハウを結集し、四国創生に向けて取り組んでまいります。

興す

～地域の産業・事業を興し、経済の活性化と働く場を創出～

■四国アライアンスキャピタル株式会社の事業開始

ファンドを活用した取引先の成長・再生支援とファンド事業に関する運営ノウハウの蓄積および人材育成を図る目的で四国アライアンスキャピタルを設立。「しこく創生ファンド」「しこく中小企業支援ファンド」の2つのファンドの組成、運営を開始しました。



■第1回四国アライアンスビジネスプランコンテスト開催

四国地域における起業・創業意識を高め、また独創性のあるビジネスプランを持つ企業を発掘し、事業化に向けた支援を行うことを目的として開催しました。当コンテストをはじめとした創業支援の取組みを通じて四国地域の更なる経済活性化に貢献していきます。



活かす

～地域資源を四国ブランドとして国内外に発信～

■四国インバウンド商談会inバンコク

訪日インバウンド市場として訪日客が急増しているタイに注目し、四国の認知度向上と誘客促進を図ることを目的に開催しました。当日は阿波踊りや讃岐うどんなど四国の魅力をPRしました。



地域の魅力を高め、地域・お客さまと

繋げる ～地域内外交流の活性化～

■東京証券取引所と四国創生に向けた基本協定を締結

東京証券取引所と資本市場に関する基本協定を締結しました。連携してお客さまの上場支援や金融リテラシーの向上に取り組んでいきます。



■4行でのビジネスマッチング

4行が有するさまざまなネットワークを活用し、ヒト・モノ・カネ・情報に関するあらゆる事業ニーズにお応えすることで、お客さまの企業価値向上につなげていきます。

ビジネスマッチング登録件数 **2,198**件
成約件数 **315**件
(平成30年3月現在)

協働する

～四国創生を支える経営基盤の構築～

■森林保全活動に相互参加

これまで各行が単独で実施していた森林保全活動に4行共同で取り組みました。今後も4行が一体となって、地球環境保護活動への取り組みを積極的に行っていきます。



育む

～地域を担う人材の育成と金融インフラ形成～

■四国アライアンス独自の金融商品を組成

共同企画として独自に組成した投資信託「四国アライアンス地域創生ファンド」(四国の未来)および保険新商品「四国の絆」の取扱いを開始しました。



4行が持続的に成長・発展



伊予銀行



四国銀行

■お客さまの経営支援に関する取組み方針

「世代を超えた息の永い取引を継続し、永続的な発展に寄与していく」という当行の伝統的営業方針「永代取引」を、さらに進化させることで卓越したビジネスモデルへと成長させてまいります。

あわぎんグループおよび業務提携先と連携して、「永代取引」を実践し、高い付加価値を提供することで、地域やお客さまの発展に貢献します。

あわぎん地域密着型金融推進計画

当行の伝統的営業方針である「永代取引」を実践することが、地域密着型金融の推進と同義と位置づけ、その実践により高い付加価値を提供し、地域やお客さまの持続的な発展に貢献してまいります。

目利き力向上への取組み強化

■事業性評価への取組み強化

財務分析に加えて、お客さまのビジネスモデルや将来性等についてお客さまとの対話を通じて適切な理解に努め、各種融資商品等を活用して、事業性評価に基づく融資推進に積極的に取組みます。

■コンサルティング機能の発揮

事業性評価を通じて共有した経営課題に基づき、課題解決に向けたサポートに取組みます。

地方創生への積極的な取組み

■国の総合戦略や地方版総合戦略推進への参画

産官学金労言の連携のもと、総合戦略等の推進に積極的に取組みます。

■地域における金融機能の高度化に向けた取組み

さまざまなライフステージにおける企業の経営課題解決に向けた取組みを支援します。

■地域経済の好循環拡大に向けた取組み

新たな付加価値の創造により、地域経済の成長を支援します。

あわぎんネットワーク力を発揮し、高い付加価値を創造します。

■中小企業取引に特化した戦略の展開

当行は、中小企業取引をコアビジネスと位置づけ、お客さまのさまざまなライフステージにおけるニーズや課題に向き合い、オーダーメイドによる課題解決に取組んでいます。地域経済のさらなる発展に向け、ご融資をはじめ各種情報提供やコンサルティング機能の発揮に積極的に取組んでいます。

■お客さまとの関係強化とネットワークの拡大

貸出金残高の徳島県内シェアは45.50%（平成29年9月末）、全融資先に占めるメイン融資先^(※2)の割合は66.0%となっています。

徳島をはじめ中四国・関西・関東のお客さまをつなぎ、ネットワークを拡大することで地域経済のさらなる発展に貢献し「地域とお客さまのベストパートナーとなる」ことをめざしています。

●融資先の地域別内訳（平成30年3月末）

全融資先数^(※1) **16,204**件

メイン融資先の割合^(※2) **66.0%**

中四国
1,471件

徳島県
9,409件

関西
3,502件

関東
1,822件

※1…当行融資先のうち事業向け融資残高がある先

※2…全融資先のうち借入残高に占める当行の割合が1位の先



■ 目利き力向上への取組み

さらなる「永代取引」の追求のため、対話を通じてお客さまの事業内容や強み・弱みを理解し、将来性を見極める「事業性評価」を実践するなど、「目利き力」向上へさまざまな取組みを行っています。

【当行における「目利き力」の定義】
 「経営者の思い、考え、戦略をヒアリングする力」
 「適切な事業性評価により企業の将来性を見極め、課題解決に導く力」

「目利き力」の向上へ



■ お客さまの事業内容を適切に理解する取組み



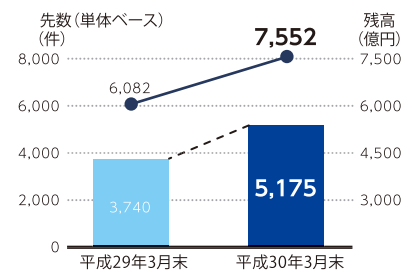
財務分析に加えて、経営環境や将来性などお客さまの事業内容の適切な理解に努めています。さらなるお客さまの企業価値向上に向け、対話を通じた事業性評価シート^(※3)等の作成による経営課題の共有に取り組んでいます。

● 事業性評価シート等作成先

対前期比 **1,435** 件増加

※3・・・お客さまとの対話を通じて当行が作成する独自の事業性評価の分析資料

事業性評価シート等作成先の先数および融資残高



■ 付加価値の高い金融サービスへの取組み



「目利き力」向上へのさまざまな取組みを通して、付加価値の高い金融サービスを提供しています。お客さまの企業価値の向上に貢献し、お客さまとお互いに成長・発展できる好循環をめざしています。

● 融資先の経営指標等の改善状況 (平成30年3月末)

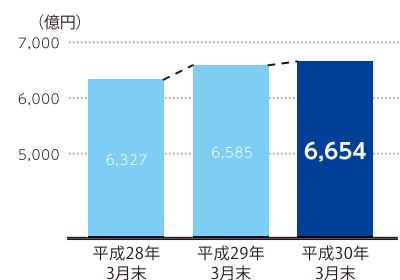
メイン融資先数^(※4) **8,681** 件のうち

経営指標等^(※5)が改善した融資先数 **4,684** 件

※4・・・企業をグループ単位とした当行融資先(13,315件)のうち借入残高に占める当行の割合が1位の先

※5・・・売上高・営業利益率・労働生産性のうちいずれかの向上、または就業者数が増加した先

経営指標等^(※5)が改善した融資先の過去3年間の融資残高推移



■ 経営者保証に関するガイドラインへの取組み

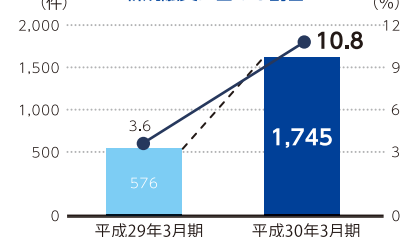


経営者保証に関するガイドラインの趣旨や内容を踏まえ、新規融資の発生、保証契約の更改および保証人等から既存契約の見直しの申入れ等があった場合、お客さまの意向や経営状況等を確認のうえ、経営者保証に依存しない融資の一層の促進に努めています。

● 経営者保証ガイドライン活用件数

対前年同期比 **1,169** 件増加

経営者保証ガイドライン活用件数推移と新規融資に占める割合

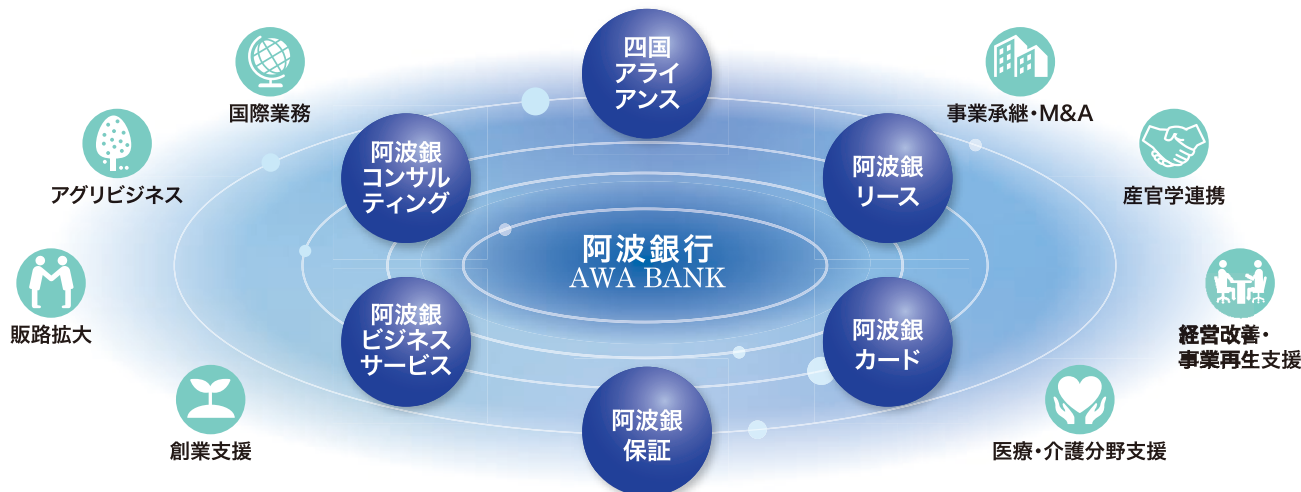


永代取引の実践

～法人のお客さまへ～

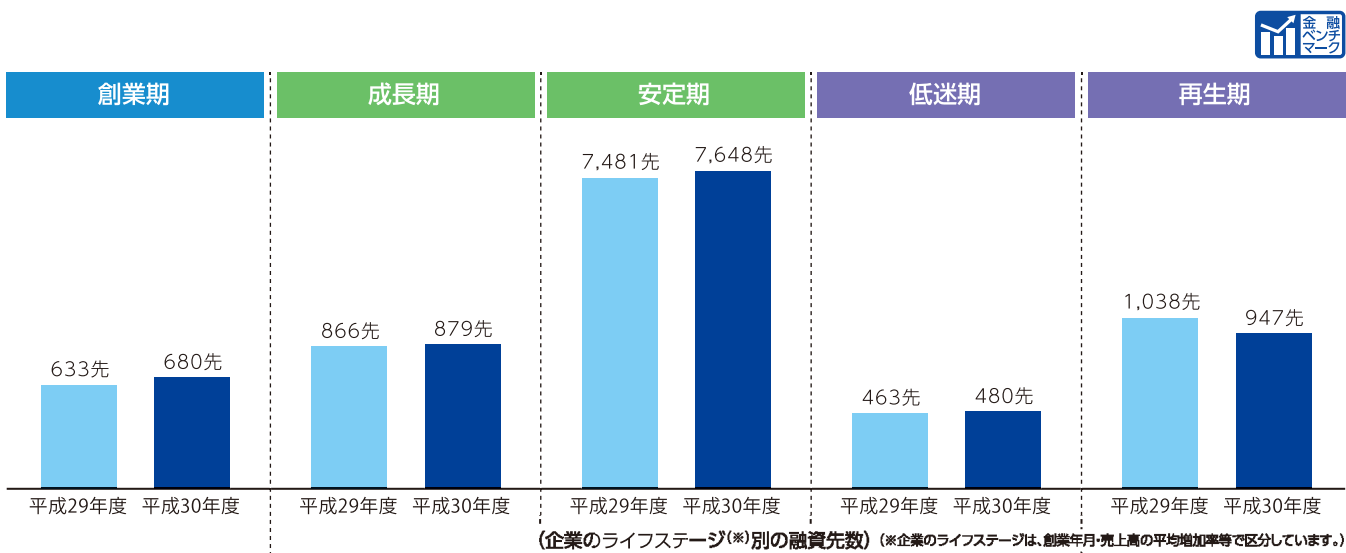
■ あわぎんネットワーク

あわぎんグループや外部提携先を活用し、多様な企業支援ソリューションサービスを通じて、お客さまの経営課題の解決をお手伝いします。永代取引を実践し、卓越した価値を提供することで、地域やお客さまの発展に貢献します。



ネットワーク力を発揮し、お客さまの経営課題を解決

■ 企業のライフステージに応じたコンサルティング



ライフステージに応じたソリューションの提供・コンサルティング機能の発揮

- | | | |
|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ○ ファンドの活用 ○ 産学連携 ○ 創業関連の補助金申請支援 ○ 外部支援機関との連携 | <ul style="list-style-type: none"> ○ 販路開拓支援 ○ 企業誘致支援 ○ M&A支援 ○ 海外ビジネス支援 ○ 自社株対策 ○ 事業承継対策 | <ul style="list-style-type: none"> ○ 経営改善計画策定支援 ○ DDS・DIPファイナンス |
|---|--|---|

創業期

創業支援への取組み

■ファンドを活用した創業支援 (平成30年5月31日現在)



徳島県を中心とする地域で、創業や新規事業展開または独自性を有し、今後成長が見込まれる事業に取組むお客さまへ直接投資を行っています。従来のファンドに比べ投資対象が広く、さまざまなライフステージへの対応が可能となっています。

	6次産業化支援	地方創生・産学連携
ファンド名	アグリファンド	地方創生ファンド
設立年月	平成25年11月	平成27年10月
投資先数	2件	3件
投資決定金額	8,000万円	20,810万円

支援実績 (平成29年度)

創業・第二創業の支援状況

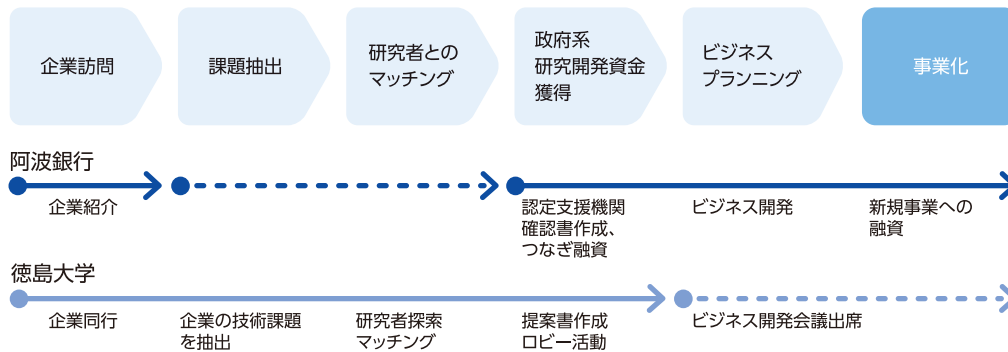
創業への支援先数
..... **45**件

第二創業への支援先数
..... **8**件

■産学金の連携を強化

徳島大学と連携し、それぞれが保有する研究技術、情報およびノウハウを活用して、地域の産学連携を推進しています。双方の得意分野を活かし補完関係を構築して、地元企業の成長を支援する本スキームにより、共同研究を進行しています。

【課題解決型産学連携プロセス】



■あわぎん創業スクールの開講

地域における創業者数の増加を図るため、創業に必要な財務・税務等の基本知識習得のほか、マーケティングの基本やビジネスプランの作成支援に取り組んでいます。



平成29年度は計15回の起業家セミナーを開催し、180名以上の方が参加されました。今年度も12回のセミナーを予定しており、経営を始めるにあたっての支援に積極的に取組み、地方創生につなげてまいります。



徳島市との創業支援に関する連携の一環として「あわぎん創業支援セミナー」を開催しました。「株式会社和える」の矢島里佳氏を講師に迎え、地域資源を活用したビジネスや自分らしい働き方等についてご講演いただきました。

成長期・安定期

成長支援への取組み



支援実績(平成29年度)

徳島県への企業誘致支援状況

支援先数
..... **27**件

販路開拓の支援状況

支援先数
..... **68**件

本業の支援状況

本業支援先数
..... **1,691**件

M&A支援先数
..... **59**件

■企業誘致

「サテライトオフィス相談デスク」の設置

全国屈指のブロードバンド環境を有し、現在59社(平成30年3月31日現在)のサテライトオフィスが進出している徳島県へのさらなる誘致および支援を行うために、徳島県と共同で「サテライトオフィス相談デスク」および「地域相談窓口」を県内3店舗・県外2店舗等に設置しています。

名称	サテライトオフィス相談デスク 地域相談窓口
設置場所	営業推進部地方創生推進室(徳島市) 日和佐支店、石井支店、池田支店、東京支店、大阪支店
対応内容	・サテライトオフィスの各種相談(税務・法務・財務等)への対応 ・新事業展開や新規進出に対するファイナンスを含めた相談対応 ・サテライトオフィスと県内企業や地元大学との連携機会の創出 ・サテライトオフィスの圏域を超えた交流連携の推進

あわぎんサテライトオフィスの設置

サテライトオフィス進出企業との連携を深め、新たなビジネスの創造につなげるとともに、本拠地と離れた場所での活動を通して「働き方改革」のあり方を検討するため、神山町の神山パレーサテライトオフィスコンプレックス内に「あわぎんサテライトオフィス」を設置しました。



■海外ビジネスへの取組み

海外金融機関をはじめ海外コンサルタント会社、損害保険会社、リース会社等との連携を通じてお客さまの海外進出に対するコンサルティングや海外でのリースを含めた総合的な金融サービスのご提供を行っています。



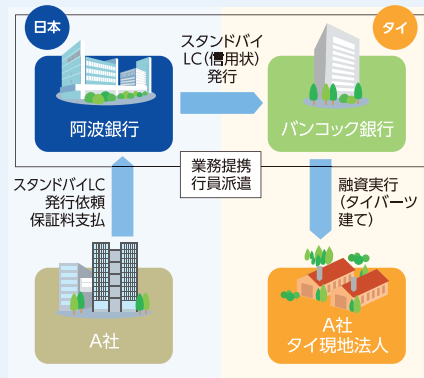
海外進出への支援実績(平成29年度)

事例) プラスチック製品の製造を行っているA社のタイ(バンコク)における工場の設備投資計画に対し、スタンドバイLCにて資金調達を提案。

業務提携先であるバンコック銀行と連携して、現地法人の収支計画策定や資金の決済、管理方法についてサポートしました。

【支援内容】

- 現地視察同行、現地資金調達支援
- 現地法人の資金決済、資金管理にバンコック銀行のインターネットバンキングサービスを提案





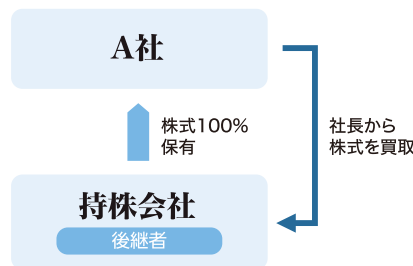
■事業承継

事業承継対策として、外部専門家を含めたサポート体制を敷き、財務面のみならず経営面で広い視野に立った対策を検討し、事業承継プラン作成等の支援に取り組んでいます。相続対策や後継者対策等、お客さまの課題に応じたコンサルティングを実践しています。

事例)

持株会社活用による株式移転

将来のための株式移転が必要であるA社。後継者出資による持株会社を設立し、前社長名義の自社株を新設持株会社へ売却。



しこく創生ファンドの組成

四国アライアンスでは、平成30年3月27日に「しこく創生ファンド」を設立しました。事業承継や資本構成の見直し、新しい事業展開等多様なお客さまのニーズにお応えしてまいります。

支援実績 (平成29年度)

事業承継の支援状況

支援先数…… 404件



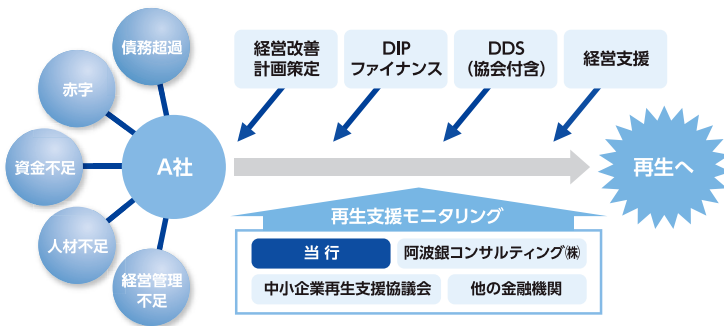
低迷期・再生期

経営改善・事業再生支援への取組み



■事業再生を支援

経営改善支援を目的に専門スタッフを配置し、経営改善計画の策定や多様な事業再生スキームを活用することで、お客さまの経営改善・事業再生支援に取り組んでいます。



経営改善・事業再生への支援実績 (平成29年度)

●貸出条件の変更を行っている企業の経営改善計画進捗状況

条件変更先数	1,184件
好調先	22件
順調先	188件
不調先	974件

好調先 … 売上高が計画比120%超の先
 順調先 … 売上高が計画比80%以上120%以下の先
 不調先 … 売上高が計画比80%未満の先
 (うち経営改善計画なし先831件)

【ソリューション内容】

- 当行が中心になり、事業再生に向けた取組みに着手。
- 外部コンサルタントを導入し、経営改善計画の策定、経営管理面の見直しに着手。
- 中小企業再生支援協議会の支援を受け、財務面・信用力の強化を図るため、金融支援としてDDS^(※1)を含めた経営改善計画を策定。
- 当面の資金繰りの安定化へ、DIPファイナンス^(※2)を実行。

●経営改善支援に向けた取組状況

経営改善支援取組比率	6.5%	(経営改善支援取組先数: 231件 / 期初債務者数: 3,545件)
ランクアップ率	6.1%	(ランクアップ先数: 14件 / 経営改善支援取組先数: 231件)
再生計画策定率	71.9%	(再生計画策定先数: 166件 / 経営改善支援取組先数: 231件)

(※1)【DDS】

金融機関が既存の貸出債権を一般の債権よりも返済順位の低い「劣後ローン」に切り替える手法のことです。

(※2)【DIPファイナンス】

広義の意味で再生手続中の企業に対し、新たな資金を融資する手法のことです。

しこく中小企業支援ファンドの組成

四国アライアンスおよび四国島内の金融機関等では平成30年3月29日に「しこく中小企業支援ファンド」を組成しました。業況が悪化しているものの、本業には相応の収益力を有し再生が見込まれるお客さまの再生計画の実現をサポートしてまいります。

「お客さま本位の業務運営」に関する取組み方針

当行は、お客さまの安定的な資産形成の実現をサポートするため、金融商品販売に関する業務において、お客さま本位の業務運営を実践する以下の基本的な方針を制定しています。

【基本方針】

当行は、伝統的営業方針「永代取引」の考え方を全役職員が共有し、お客さまの安定的な資産形成の実現をサポートするため、金融商品販売に関する業務において、「お客さま本位の業務運営」を実践してまいります。

【取組方針】

1. お客さまの最善の利益の追求
2. お客さま本位の情報提供とコンサルティングの実践
3. お客さま本位の販売態勢の整備

就職

将来に備えて貯蓄・資産運用を始めたい

- 定期預金
- 投信積立
- 確定拠出年金
- 外貨積立
- 給与振込
- 個人年金保険
- iDeCo(個人型確定拠出年金)

窓口に行く時間がない

- ai-mo
(個人向けあわぎんインターネット・モバイルバンキング)
窓口に行く時間がない方には、24時間365日お取引が可能な「ai-mo」が便利です。
- あわぎん口座開設アプリ
アプリでいつでも簡単に普通預金口座開設が可能です。



結婚 子どもの誕生

旅行代金や結婚資金など自由に利用したい

- あわぎんワイドローン(フリープラン)

万一の際に備えたい

4つのリスクに合ったプランをご提案いたします。



子どもの将来に備えたい

- たまるくん(子育て応援タイプ)
- NISA(ジュニアNISA)
- つみたてNISA
少額投資非課税制度の口座開設手続きも受付けています。

休日にもご相談いただけます。

あわぎんローンプラザ(新町プラザ出張所)

徳島市福島一丁目7-2

じゆうたくローンセンターにさあでんわ
0120-106-023

営業時間 月～金曜日:午前9時～午後5時
土・日・祝日:午前10時～午後5時

ローンプラザ小松島(小松島支店内)・ローンプラザ北島(北島支店内)

(営業時間 月～金曜日:午前9時～午後3時 日曜日:午前10時～午後5時)

※ただし、年末年始(12月31日～1月3日)、ゴールデンウィーク(5月3日～5日)および阿波おどり期間中の土・日曜日は休業いたします。

サービス内容 ●住宅ローンを中心とした個人ローンの相談および受付

あわぎん証券・保険プラザ(旧福島支店・鳴門支店・鳴門東支店)

資産運用・株式売買のご注文受付や、年金などライフプラン全般に関するご相談から申込みまでの窓口として、営業しています。

0120-8388-05

窓口営業時間 月～金曜日:午前9時～午後3時

TEL受付時間 月～金曜日:午前8時45分～午後4時45分

サービス内容 ●資産運用・年金受給に関する相談および受付
●生命保険・医療保険等に関する相談および受付
●株式の売買に関するご相談および受発注等

あわぎんゆめプラザ(ゆめプラザ出張所)

保険・住宅ローンを中心に、お客さまのライフプラン全般に関するご相談からお申込みまでの窓口として、土・日・祝日も営業しています。

TEL 088-692-8899

営業時間 土・日・祝日を含む毎日 午前10時～午後6時
※ただし、「ゆめタウン徳島」の休業日、年末年始(12月31日～1月3日)を除きます。

サービス内容 ●生命保険・医療保険・がん保険・学資保険の相談および受付
●住宅ローンを中心とした個人ローンの相談および受付
●資産運用・年金受給に関する相談および受付等



※各プラザは、通常の入出金業務・納税・振込みなどのお取扱いはいたしません。

マイホーム購入 自宅のリフォーム



マイホームの夢をかなえたい

●住宅ローン

マイホームの取得やリフォームなど住宅取得に関する費用にご利用いただけます。その他、35年固定金利商品も取り揃えています。



●長期固定金利型住宅ローン (フラット35)

●火災保険、地震保険 ●家計の見直し相談

リフォーム資金が必要

●住まいのリフォームローン

●ソーラーローン

住宅購入後の各種メンテナンス資金としてご利用いただけます。

子どもの進学



子どもの進学準備、マイカーの購入、 家族旅行に行きたい など

●あわぎんワイドローン各種プラン

自動車の購入や教育資金など、お客さまの目的にあわせてご利用いただける各種プランをご用意しています。



●カードローン「あわぎんスマートネクスト」



ai-mo アイモ あわぎんインターネット・モバイルバンキング

休日や夜間でも、携帯電話やパソコンから残高照会やお振込み、お振替などのサービスがご利用いただけます。

24時間365日利用可能

サービス利用料無料



■振込手数料がお得

店舗窓口でのお振込みより振込手数料がお得です。阿波銀行宛のお振込みなら手数料無料!

■投資信託の購入

インターネットバンキングで投資信託の購入や解約のお手続きが可能です。購入時の申込手数料は店舗窓口取扱分と比べて20%お得です。

■セキュリティ強化

従来のセキュリティに加え、合言葉による追加認証・ワンタイムパスワードを導入し、セキュリティ強化を図っています。また、当行ホームページ上で、ウイルス対策ソフトの無償配布を行っています。

■外貨預金・口座開設

外貨預金(普通・積立・定期)口座開設から、入出金振替、公表為替相場、金利照会などがご利用いただけます。取扱通貨は米ドル、ユーロ、豪ドルの3種類です。

当行宛振込	店舗窓口ご利用	ATMご利用 カード・通帳振替の場合	ai-mo ご利用時
3万円未満	324円	108円	無料
3万円以上	540円	216円	無料

あわぎんホームページ

<http://www.awabank.co.jp/>

お問い合わせは

0120-39-6263

受付時間/平日:午前9時～午後5時

資産形成



豊かなセカンドライフに備えて 資産運用を考えたい

多種多様なニーズにお応えし、お客さまの資産づくりやさまざまなリスクの備えに適した商品ラインアップの充実に努めています。

- 投資信託、外貨預金、国債
- 投信積立、外貨積立、つみたてNISA
- 個人年金保険、終身保険 など
- 資産運用セミナー

お客さまの幅広いニーズにお応えするためさまざまな講師をお迎えし、参加費無料の資産運用セミナーを開催しています。



資産を増やしたいが、 あまりリスクをとりたくない

お客さまの安定的な資産づくりをサポートするため、リスク分散方法などご意向にそった提案を行っております。

〔一般的なリスク分散のポイント〕

- POINT 1 「資産の分散」
複数の異なる金融商品を組み合わせる
- POINT 2 「時間の分散」
金融商品を購入する時期を分散
- POINT 3 「地域の分散」
複数の地域や通貨を組み合わせる
- POINT 4 「長期投資」
長い目で見た運用



電話にてお問い合わせいただけます。

あわぎんお客さまサポートセンター

お客さまと阿波銀行を声で結ぶ双方向のアクセスチャネルとして、新サービス・お役に立つ情報のご案内を行っています。また、各種商品・サービスについてのご照会・ご相談窓口として営業しています。

サンキュー ハロー バンク
0120-39-8689

営業時間 土・日・祝日を含む毎日 午前9時～午後5時
※ただし、年末年始(12月31日～1月3日)、ゴールデンウィーク(5月3日～5日)を除きます。

阿波銀行保険コールセンター

ライフスタイルの変化に合わせた保険のご相談はお任せください。

お電話による医療・がん保険の資料請求・お申込みまでの窓口として営業しています。
(通販専用)

0120-888-522

受付時間 平日、土・日・祝日:午前10時～午後7時
※年末年始、ゴールデンウィークなど所定の休業日がございます。

セカンド
ライフ年金はいつから、いくらぐらい
受取ることができるの？

●年金相談会

「年金受給のための手続きは?」「年金はいつからいくらぐらい受取ることができるの?」などの疑問にお答えするため、年金相談会を開催しています。

年金のお受取りを
いただいたお客さまへの特典

●やすらぎ倶楽部

新規年金お受取り時プレゼント

年金の新規受取開始時にプレゼントをお渡します。

お誕生日プレゼント

毎年のお誕生日月にプレゼントをお渡します。

その他特典

温泉や各種店舗の優待券がついた、ゆとりクーポンを毎年お送りします。

相 続

相続のために、
どのような準備をしておけばいいの？

●相続セミナー

「大切な人に財産を残したい」「どのような準備をしておけばいいの?」など、相続に関するご相談にお応えします。

●生命保険

一時払終身保険など、万一の時に備えた商品や生前贈与に適した商品等を幅広く取扱っています。



遺言書を作成したい

●遺言信託・遺産整理業務のご紹介

孫へ教育資金を贈与したい

●あわぎん教育資金贈与専用口座 ふれ藍

「あわぎん教育資金贈与専用口座 ふれ藍」は、お孫さま等への教育資金贈与を支援します。お孫さま等おひとりにつき、教育資金1,500万円(学校等以外へのお支払いについては500万円)までの贈与が非課税となります(一定の要件を満たす必要があります)。