

阿波銀行 統合報告書 2024

〈ディスクロージャー誌 情報編〉

AWA BANK Integrated Report

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

CONTENTS

行是・経営方針	01
存在意義	03
マネジメントメッセージ	
トップメッセージ	05
財務担当役員メッセージ	09
阿波銀行のアイデンティティ	
The Origin of AWA BANK	11

阿波銀行の価値創造のしくみ	
あわぎんの強み	13
阿波銀行の価値創造プロセス	15
財務・非財務ハイライト	17
重要課題（マテリアリティ）	19
あわぎんSDGs取組方針	20
永代取引によるお客さま感動満足の創造と豊かな地域社会の実現	21
経営計画 Growing beyond 130 th の概要	22

永代取引の進化	
法人取引における永代取引	23
ファミリーサポート営業の強化	27
チャネルとマーケティングの強化	29
グループ総合力の発揮	31

持続可能な地域社会への取組み	
ステークホルダーコミュニケーション	33
気候変動への対応	37

活力ある組織と多様な働き方の実現	
人事担当役員メッセージ	41
永代取引を支える人材の育成	42
多様な人材が活躍できる環境づくり・ダイバーシティ、女性活躍推進	44
対話を重視する組織風土、キャリア支援の強化	46
〈頭取×若手行員座談会〉	
活力ある組織と多様な働き方の実現に向けて	47

経営基盤の強化	
経営基盤の強化への取組み	51
コーポレート・ガバナンス	55
役員一覧	59
〈社外取締役座談会〉持続可能な成長に向けて	61
リスク管理	65
サイバーセキュリティ	68
コンプライアンス	70

コーポレートデータ	
主要財務データ（連結）	71
企業情報	75

編集方針	
本誌はステークホルダーのみならず、より当行の理念や取組みをご理解いただく一助を目的に、財務情報に加え、持続的な成長のための価値創造、サステナビリティといった非財務情報を統合的にまとめ編集したものです。	
なお、編集にあたっては、国際統合報告評議会（IIRC）が提唱する「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省による「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」などを参照しています。	
本統合報告書は、銀行法第21条および第52条の29に基づいて制作したディスクロージャー誌です。本統合報告書に将来の業績に関する記述が含まれておりますが、これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等により、実際の数値と異なる可能性があります。	

報告対象	期間：2023年度（2023年4月～2024年3月） 一部2024年4月以降の情報も含まれます。
	範囲：阿波銀行およびその子会社・関連会社

永代取引による お客さま感動満足の創造と 豊かな地域社会の実現

阿波銀行は

変化が激しく不確実性の高い環境下にあっても全役職員が一体となり
世代を超えたパートナーシップ「永代取引」を実践することで
取引先の企業価値向上とお客さまの金融資産形成をサポートするとともに
持続可能な地域社会の実現に貢献します

永代取引とは：「お客さまと世代を超えた息の永い取引を継続し、お客さまの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

お客さま感動満足とは：お客さまの期待を超える「感動満足」の創造をめざす当行独自の考え方

TOP MESSAGE



全ての
ステークホルダーから
必要とされ、
なくてはならない銀行へ

代表取締役頭取 **福永 丈久**

平素は阿波銀行をご利用、お引き立ていただき、誠にありがとうございます。

当行は、明治29年の創業以来培ってきた行是「堅実経営」を実践し、おかげさまで本年6月に創業128周年を迎えることができました。これもひとえに、お客さま、株主の皆さま、地域社会の皆さまからの永年にわたる温かいご支援の賜物と深く感謝申し上げます。

2023年4月に代表取締役頭取に就任して、早一年が経過しました。「お客さま」「現場」を重視し、経営計画を着実に実行することで、銀行の収益基盤の強化を図り、お客さま、株主の皆さまや地域社会の期待にしっかりとお応えできる銀行であり続けたいという気持ちはより一層強くなっております。

頭取就任に合わせスタートした長期経営計画「Growing beyond 130th」ですが、「永代取引によるお客さま感動満足の創造と豊かな地域社会の実現」という当行の存在意義(パーパス)を制定しました。

この「永代取引」とは、お客さまと世代を超えた息の永い取引を継続し、お客さまの持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です。私たちは「永代取引」のもと、「中小企業取引」そして個人のお客さまへの「ファミリーサポート営業」をビジネスモデルとして成長を続けてきました。そして、これらの経験を通じて培ってきたノウハウやスキルを実践することにより、「お客さまの期待を超える感動満足を創造すること」さらに「徳島をはじめ、私どもがお世話になっている地域・社会を豊かにしていくこと」の実現をめざしています。

この「Growing beyond 130th」を支える経営戦略は、「永代取引の進化」、「持続可能な地域社会への取り組み」、「活力ある組織と多様な働き方の実現」、「経営基盤の強化」の4つです。この経営戦略を実践していく上で人的資本経営の考え方は非常に重要だと考えています。

やりがいと多様な人材の活躍、 従業員エンゲージメント

私がこの1年間、特に力を入れて取り組んできたものの一つが人材の育成強化です。「Growing beyond 130th」では、人材の育成と活躍に重点的に取り組んでいく方針としています。「企業は人なり」と言いますが、銀行もまさしく「人」で成り立つビジネスであり、職員一人ひとりの能力の総和が銀行の実力になると考えています。お客さまのニーズがますます多様化・高

度化する中、銀行のサービス提供のあり方および当行のビジネスモデル「永代取引」のより一層の進化に向けた人材のレベルアップに取り組む必要があると認識しています。さらに、働き手である職員の労働に対する考え方も多様化してきており、働きやすさと働きがいの両面にスポットを当てた対応が求められています。

2023年4月にキャリア支援課を新設しました。職員一人ひとりの多様な価値観に寄り添い個々のキャリア開発を支援することで、環境変化へ柔軟に対応し自発的に課題解決に取り組む人材の育成を図っています。そして、自己実現のできる職場づくりに取り組み、働きがいの向上と従業員エンゲージメントの強化をめざしています。さらにキャリア支援に向けた職務別研修時間を前年度の約1.5倍の572時間実施することで、成長実感と専門性の向上を図っています。

また対話を重視する組織風土づくり、本部・営業店の一体化に向けた取り組み(従業員エンゲージメント)として、役員と職員のダイアログを開催しています。2023年度は100回実施し、役員と職員が自由なテーマで話し合うことで相互理解に努めています。

また、基本戦略の一つである「活力ある組織と多様な働き方の実現」を具現化するため、本年4月から新たな人事制度をスタートさせました。多様な人材が活躍できるキャリア、雇用形態、働き方等の「働きやすさ」と自らの仕事に誇りとやりがいを感じられる「働きがい」の強化に取り組み、当行の永代取引を支える人材を育成し、取引先の企業価値向上とお客さまの金融資産形成のサポートに努めてまいります。

永代取引の進化

徳島県内・県外ともに将来人口は減少していきます。マーケットが縮小する中、取引先の企業価値向上と地域経済の発展のため、当行の伝統的な営業方針である「永代取引」を進化させ続けていく必要があります。そのため、2023年10月には愛媛県に今治法人営業部、大阪府枚方市に関西エリアで10番目の営業拠点となる京阪法人営業部を開業いたしました。これま



で愛媛県では松山支店を拠点に営業活動を展開してまいりましたが、今治法人営業部の開設によって、海運業向けの外航船融資取引を一層強化してまいります。徳島県における高いシェアと、過去から積み上げてきた関西、関東、中四国に広がる店舗ネットワークが当行の強みの一つであり、これらの営業拠点を活かしたビジネスマッチングなど、お客さまへのサポート体制のさらなる充実を図ってまいります。

野村證券と協働し、「金融先進県」の実現

2021年4月から野村證券との金融商品仲介業務における包括的業務提携を開始しました。「金融先進県」の実現をめざすとともに、5年間で「金融商品仲介残高」1兆円の目標を掲げていましたが、2024年3月末に1兆円を突破し、2年前倒しでの達成となりました。NISA口座数やストック資産残高も順調に増加しています。

「金融先進県」の実現とは、地域の方々が広く資産運用に関する知識を有し、欧州並みの割合で資産運用を行うことで、全国トップレベルの金融資産を有する豊かな地域が実現することです。そして、ファミリーサポート営業の実践によって野村證券との業務提携効果をなお一層発揮し、さらに金融先進県を進めていくために、地域全体の金融リテラシー向上にも貢献していきます。

金融教育は、お金や金融のさまざまな働きを理解し、それを通じて自分の暮らしや社会の在り方について深く考え、自分の生き方や価値観を磨きながら、より豊かな生活やより良い社会づくりに向けて、主体的に判断し行動できるようになるための教育です。インターネットの普及や電子マネーの利用など便利な社会になる一方で、これらの仕組みを悪用した犯罪も増加しています。未来を担う子どもたちの金銭感覚や道徳観念を正しい方向へ導くのも地域金融機関の大きな役割の一つです。徳島県や野村証券、教育関係者などと連携しながら、地域の子どもたちが主体的に判断し行動できるよう「お金」の大切さを伝えています。昨年度は小・中・高校などに対して金融教育・出張授業を42校2,739名の方に実施しました。

また2024年3月には日本銀行がマイナス金利政策の解除を発表し、金利のある世界が復活しました。良い影響も悪い影響もある金利について正しい知識を持っていただくとともに、人生100年時代におけるお客さまの夢や目標、今後の豊かな人生を実現していくために預金・証券・保険、ローンも含む総合金融サービスを引続きご提供してまいります。

カーボンニュートラルへの取り組み

地球温暖化対策の国際枠組みであるパリ協定は、産業革命以前からの地球の平均気温の上昇幅を1.5度以内にとどめる目標を掲げています。当行は、気候変動を含む環境への対応が経営上の重要な課題であると認識し、2009年6月に「環境方針」を制定し、2021年6月には「TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)」提言に賛同表明をしています。当行のCO₂排出量を削減するために、新店舗には太陽光発電設備を、営業で使用する自動車は電気自動車への切替等を順次実施しています。また、2024年5月には鴨島センターの未利用地を活用し、太陽光発電設備を稼働させました。年間発電量は一般家庭約170世帯分に相当する約76万5,288Kwhを見込み、全量を自家消費しています。当行全体の電気使用量の約8.4%をまかなうことができ、年間約420トンのCO₂排出量を削減できる見込みで、2050年のカーボン

ニュートラル達成に向け弾みをつけています。当行のScope3・カテゴリ15、いわゆるファイナンスドエミッション(事業性融資部分)を簡易ながらも試算したところ、約150万トンという結果が算出されました。これは銀行自身のCO₂排出量削減も肝要ですが、当行融資先の皆さまに脱炭素化に向けた取り組みを進めていただく方が圧倒的にCO₂削減に貢献できることを意味しています。

大企業と比較すると、地域の中小企業における脱炭素化への取り組みは限定的です。そこで自治体等との連携を強化し、地域ぐるみで脱炭素化に向けた啓発活動を行い、行動変容を促す活動を行っています。今後も、より一層の啓発活動やエンゲージメント向上を図り、カーボンニュートラルに貢献してまいります。

終わりに

「Growing beyond 130th」は、目まぐるしく変化する経営環境に迅速に対応するため、3年計画を1年ごとにアップデートしていく「ローリング方式」を採用しています。本年度から2ndステージが始まりますが、最終の3rdステージにつなげる重要な位置付けとし

て、経営計画最終年度である2028年3月期経営目標達成に向けた体制の整備と各施策への取り組みを進めてまいります。特に、重点テーマとして、自主目標制をベースとしたお客さま本位の営業の実践、永代取引の進化とDX推進、新人事制度に基づく人材育成の強化、構造改革による経営基盤と営業体制の強化を掲げ、基本戦略の下、4年後に安定して当期純利益120億円以上を計上できる収益体質の構築を図ります。

当行は、2026年に創業130周年を迎えます。株主の皆さまやお客さまに感謝するとともに、先人がつないできた精神を受け継ぎ、130周年という大きな節目の年に向けグループ一体で取り組み、さらにその先の成長・発展をめざしてまいります。そして、お客さま感動満足の創造と豊かな地域社会の実現を通じて「地域から必要とされ、なくてはならない銀行」となれるよう、全力をつくしてまいりますのでございます。

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心からお願い申し上げます。



財務担当役員メッセージ



常務取締役
山下 真弘

長期経営計画「Growing beyond 130th」では、2027年度に達成する目標として、修正OHR60%未満、コア業務純益ROA0.48%以上、当期純利益120億円以上、当期純利益ROE4.20%以上としています。

経営目標

	2024年3月	2028年3月目標
修正OHR	64.60%	60%未満
コア業務純益ROA	0.40%	0.48%以上
当期純利益	112億円	120億円以上
当期純利益ROE	3.78%	4.20%以上
株主還元率	40.38%	40%以上
ESG投融资残高	1,034億円	3,000億円
女性役付者比率	26.8%	30%以上

資本政策

当行は、株主のみならずへの利益還元を重要な経営課題と認識しており、将来の収益基盤の強化に向けた内部留保の充実に努めるとともに、株主各位に対し安定的かつ積極的な利益還元を継続して行うことを基本方針としています。

経営計画「Growing beyond 130th」では、一層の利益還元の充実に図るため、経営目標として株主還元率40%以上を掲げ、あわせて株主還元方針の変更を行っています。2024年3月期の決算配当は前年度比25円増配の75円となりました。また、2025年3月期の年間配当につきましては、5円増配の1株当たり80円の予想としています。

● 当期純利益・年間配当金推移



政策保有株式に関する方針

当行は、取引先との長期的・安定的な関係の構築、業務上の連携強化を主たる目的として、当行の中長期的な企業価値向上の観点から経営判断を行い政策保有目的で株式を保有しております。政策保有株式は、取得に際して、投資効果と保有リスクを十分考慮したうえで取得の諾否を決定しております。個別の政策保有株式について、投資リターンと保有リスクを資本コスト等の観点から定期的に精査を行い、中長期的な経済合理性や保有意義も踏まえ保有適否等を検証のうえ、取締役会において報告を行っています。検証の結果、保有に見合った価値が認められないと判断した場合には、投資先企業と十分な対話を行い、理解を得たうえで、縮減を進めることを基本方針としております。

また、当行の株式を政策保有株式として保有している会社から株式の売却等の意向が示された場合、取引の縮減を示唆するなどの売却を妨げることは行わず、適切な対応を行うこととしております。

● 政策保有株式(上場)残高(簿価ベース)(百万円)



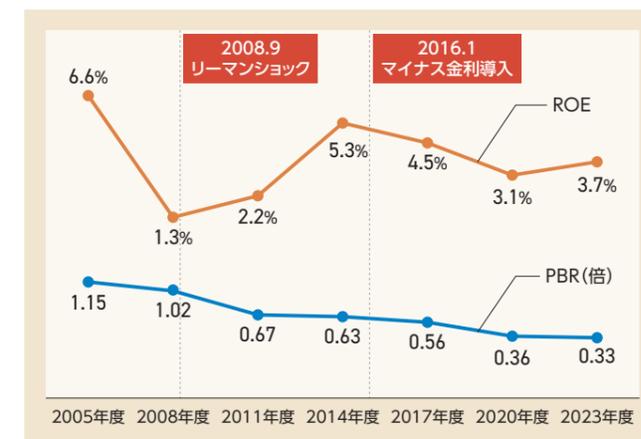
PBRの改善に向けた対応について

～認識する株主資本コスト～

CAPMに基づく株主資本コストは5.0%程度、インプライド資本コスト(株式益利回り)に基づく同コストは9.5～12%程度と認識しております。ROEの実績値や経営計画の目標値とは乖離があり、ROEの向上、資本コストの引下げに向けて、長期的な取組みが必要であると認識しております。

● 当行の認識する株主資本コスト

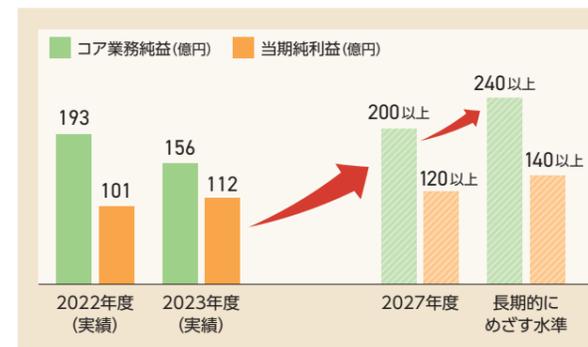
CAPMに基づく株主資本コスト (一定の前提に基づき当行にて算定)	5.0%程度
インプライド資本コスト (ROE÷PBRにて算定)	9.5～12%程度
↕	
《参考》長期経営計画 「Growing beyond 130 th 」目標値 (2028年3月期)	4.20%以上
《実績》 2023年3月期(連結) 2024年3月期(連結)	3.59% 3.68%



～改善に向けた対応～

長期経営計画の基本戦略を確実に遂行し、着実に利益水準を高めてまいります。そして、長期的にめざす水準を視野にいれることができる収益体質の構築を図り、株主資本コストを上回るROEを展望してまいります。

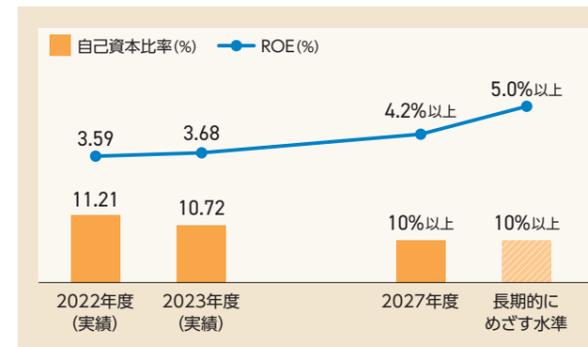
● 利益水準の引上げ(単体ベース)



利益水準の引上げに向けて

- 長期経営計画「Growing beyond 130th」で掲げた下記基本戦略に沿い、利益水準を着実に高めてまいります。
 - 【基本戦略】1. 永代取引の進化
 - 2. 持続可能な地域社会への取組み
 - 3. 活力ある組織と多様な働き方の実現
 - 4. 経営基盤の強化
- これまで取組んできた四国アライアンスや野村証券との包括提携、さらにiBank社との提携など、アライアンスを一層強化することにより、4年後には安定して当期純利益を120億円以上計上できる収益体質の構築を図ってまいります。

● ROE引上げと自己資本比率(連結)



財務レバレッジ政策について

- RAFの高度化に取組み、統合リスク管理の高度化やALMの強化により、最適な経営資源と資本配賦を図ることで卓越した効率経営を追求します。長期経営計画期間中に中小企業融資を中心としたコアビジネスで2,130億円、ホールセール戦略や有価証券投資として1,330億円のリスクアセットを積上げていく予定です。
- 配当性向の引上げと機動的な自己株取得により株主還元率目標40%以上に設定しています。
- 政策投資株の縮減により資本効率を向上してまいります。

The Origin of AWA BANK

古くより阿波藍の生産地として栄えてきた徳島において、1879（明治12）年、藍の豪商・久次米兵次郎により、全国で5番目の私立銀行として「久次米銀行」が設立されました。

当行は、「久次米銀行」の関西部を承継して1892（明治25）年に設立された「合名会社阿波銀行」を前身銀行に、1896（明治29）年6月、徳島市西船場町に「株式会社阿波商業銀行」として設立されました。

前身である合名会社阿波銀行が1896（明治29）年6月27日の営業期限を迎えるにあたり、地元経済界および出資者からの「その任務が終わったからといって解散するのは残念である」との存続の声に応え、当行が設立されました。これは創業者が私財を投げうってでも預金者に迷惑をかけまいと奔走したことや、地域産業の育成のために恒久的な銀行が求められたことによるものです。

当行は、お客さまの声により生まれた銀行であり、将来に亘っても地域になくてはならない銀行としてお客さまに寄り添い続けること、そして「永代取引」を実践し、さらに進化させていくことをめざしています。



1896
阿波商業銀行創業
資本金45万円

1921
貯蓄部を分離し
阿波貯蓄銀行として
創業

1928
徳島銀行の営業権
譲受

1943
阿波貯蓄銀行を
吸収合併

1964
阿波銀行に
行名変更

1965
東京支店開設

1973
東京・大阪両証券
取引所第2部上場

1974
東京・大阪両証券
取引所第1部上場

1984
総預金1兆円突破

1988
徳島市指定
金融機関となる

1993
鴨島センター竣工

1994
信託業務取扱開始

1996
創業100周年

1998
総預金2兆円突破

証券投資信託の
窓口販売業務開始

2002
執行役員制度導入
個人年金保険の
窓口販売業務開始

2004
「じゅうだん会」
共同版システム稼働

証券仲介業務開始
(2007年9月から
金融商品仲介業務)

2016
包括提携「四国アライアンス」
締結

2018
四国アライアンスキャピタル(株)
設立
監査等委員会 設置会社へ移行

2019
本店営業部新築移転
阿波銀ビジネスサービス(株)を
吸収合併

2020
総預金3兆円突破
Shikokuブランド(株)設立

2021
阿波銀コネクト(株)設立
ラシクルモール オープン

野村証券との包括的業務提携
開始

2023
阿波銀キャピタル(株)設立

地域のリーディングバンクとして地域のみなさまとともに発展

永代取引によるお客さま感動満足の創造と豊かな地域社会の実現

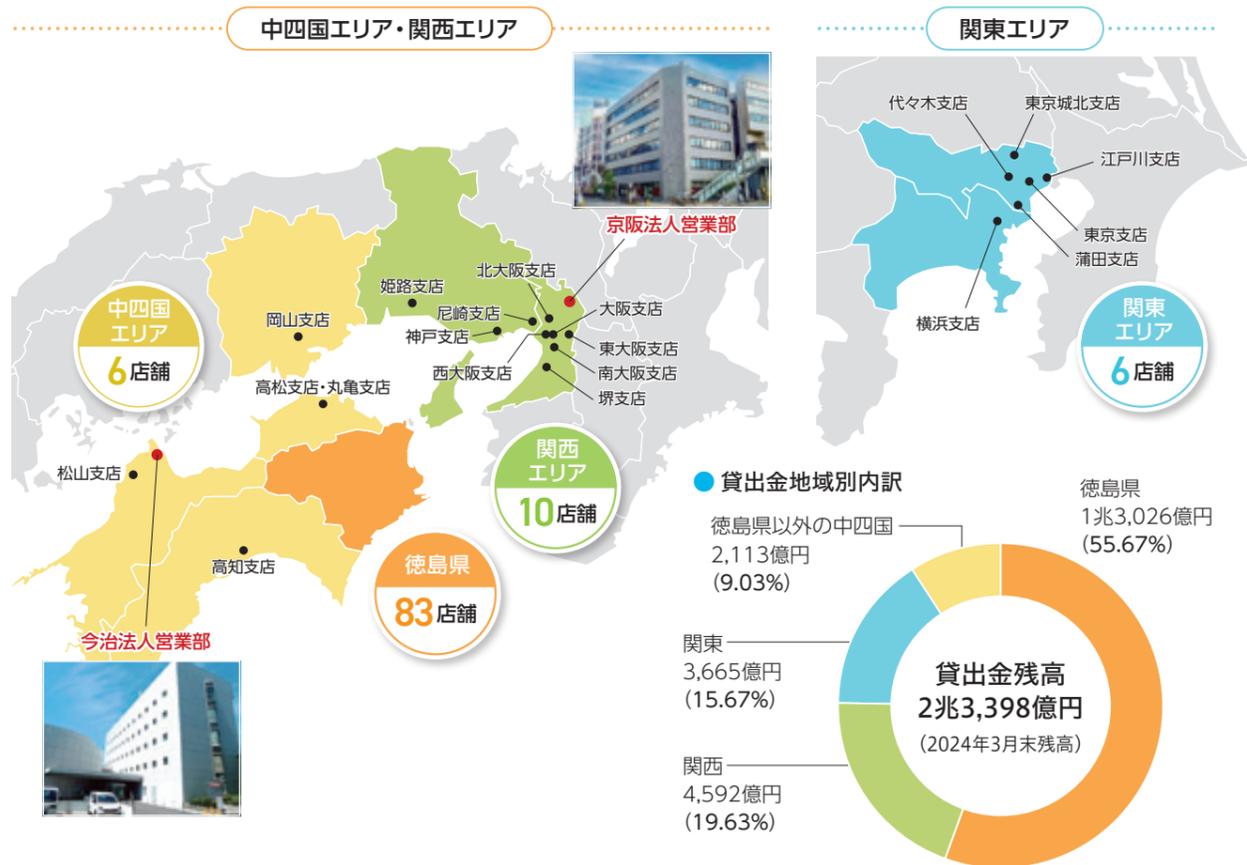
	1920	1940	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2020	2030	
社会の潮流	1896 アテネオリンピック開催	1914 第一次世界大戦に参戦	1920 株価大暴落(戦後恐慌) 1923 関東大震災	1945 広島・長崎に原爆投下	1964 東海道新幹線開通 東京オリンピック開催	1973 第一次石油危機 1979 第二次石油危機	1980 公定歩合引き上げ(戦後最高値) 1985 プラザ合意 1987 ニューヨーク市場株価大暴落(ブラックマンデー) 1988 瀬戸大橋開通 1989 日経平均株価が最高値を記録(3万8,915円)	1990 バブル崩壊・湾岸戦争 1993 EU発足 1995 阪神淡路大震災 1997 消費税増税・アジア通貨危機 1999 EU加盟単一通貨「ユーロ」誕生	2000 ITベンチャーブーム→株価崩壊 2001 同時多発テロ発生(米国) 2003 イラク戦争 2007 サブプライム住宅ローン危機 2008 リーマン・ショック	2011 東日本大震災 2016 熊本地震 日銀、マイナス金利政策導入	2020-2023 新型コロナウイルスが世界で蔓延 2022- ロシア・ウクライナ危機 2024 能登半島地震 日銀、マイナス金利政策解除 日経平均株価が最高値を更新

マネジメントメッセージ
阿波銀行のアイデンティティ
阿波銀行の価値創造のしくみ
永代取引の進化
持続可能な地域社会への取組み
活力ある組織と多様な働き方の実現
経営基盤の強化
コーポレートデータ

あわぎんの強み

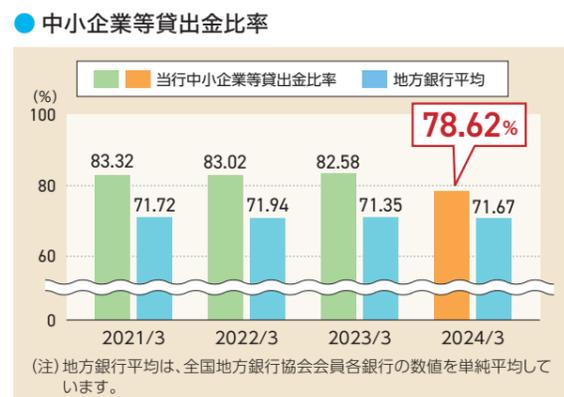
強固な顧客基盤とネットワーク

当行は徳島県を拠点として県内に83店舗を置く一方で、関西・関東・中四国と多くの店舗を県外に出店しています。2023年10月には愛媛県に今治法人営業部、大阪府枚方市に京阪法人営業部を開設しました。これまで愛媛県では松山支店を拠点に営業活動を展開してきましたが、今治法人営業部の開設によって、海運業向けの外航船融資取引を一層強化していきます。徳島県における高いシェアと、過去から積み上げてきた関西、関東、中四国に広がる店舗ネットワークが当行の強みの一つであり、これらの営業拠点を活かしたビジネスマッチングなど、お客さまへのサポート体制の更なる充実を図ってまいります。



ビジネスモデル：中小企業向け取引

当行は、「お客さまと世代を超えた息の永い取引を継続し、持続的な発展に寄与していく」という伝統的営業方針である「永代取引」の考えに基づき中小企業向け取引を推進しています。2024年3月期における中小企業等貸出金比率は78.62%と地方銀行平均と比較しても高い水準を維持しています。一般的に中小企業は、大企業と比較して景気の影響を受け業績が左右されやすいと言われていますが、当行はそれを前提として、取引先の経営を支え続けていくビジネスモデルであり、深い取引先理解と実態把握、コンサルティングによる成長支援を通じて、お客さまの「ベストパートナー」として持続的な発展に寄与することをめざしています。



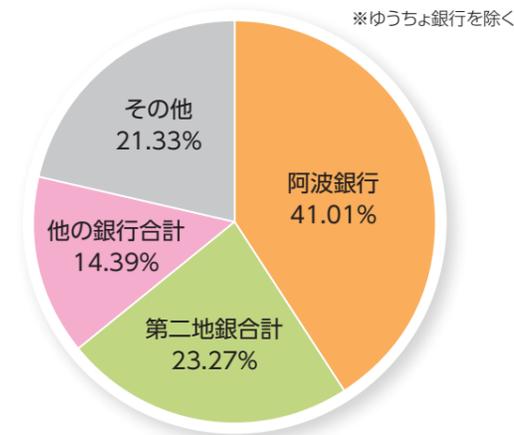
徳島県の特徴と高い県内シェア

徳島県は、四国の東に位置し、温暖で水資源に恵まれた気候風土を活かし成長した産業が多い地域です。かつて全国有数のシェアを誇った木工や木製品は、県内を流れる那賀川流域の木頭杉等の加工から始まりました。そして、徳島県の代表的産業に成長した製薬等の化学産業は、かつて製塩時に発生する副産物を主原料として加工や製品化を行っていたことを起源にしています。近年では、消費電力が少なく省エネにつながるLED産業の集積や、全国有数のブロードバンド環境を活かしたIT企業などのサテライトオフィスの進出においても注目されています。

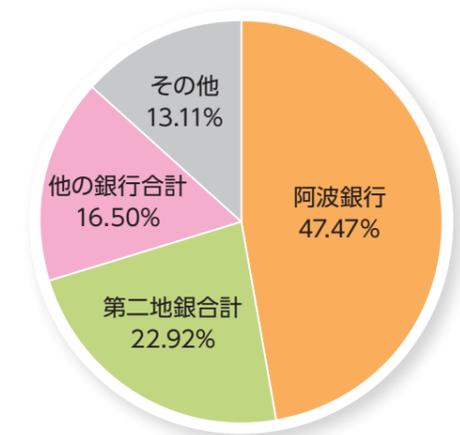
また徳島県の1世帯あたりの銀行預金残高は1,092万円※と全国で2番目に高く、堅実な県民性が知られています。多くのお客さまにご利用いただき、当行の徳島県内の預金シェアは41.01%、貸出金シェアは47.47%と高い水準を維持しています。

※日本銀行・総務省のデータに基づく(2023年12月末)

● 預金徳島県内シェア [2023年9月末時点]



● 貸出金徳島県内シェア [2023年9月末時点]

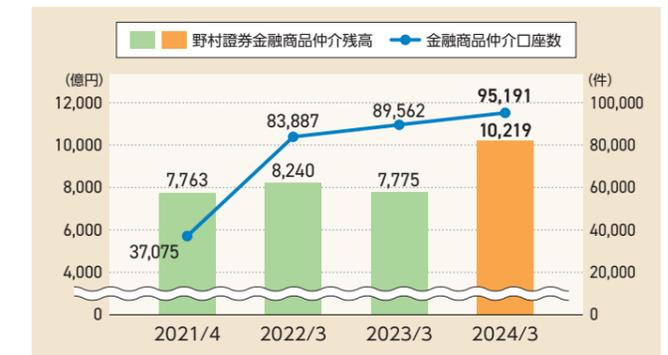


2021年4月に野村証券との包括的業務提携開始以後、野村証券仲介残高・口座数はともに順調に増加しています。2024年3月、証券仲介残高は1兆円を超え、当初5年間を目途としていた目標を2年前倒しで達成しました。

現預金の割合が高いと株価上昇の恩恵を受けにくく、物価上昇の影響を受けやすくなります。こうした現状を変えるため、「貯蓄から投資へ」のシフトが求められています。欧州並みの割合で資産運用を行う「金融先進県」の実現をめざし、お客さまの豊かな生活の実現に貢献してまいります。



● 野村証券金融商品口座数・残高(億円)



堅実な経営

高い健全性と信用力

● 格付け [2024年6月末現在]

機関	格付け
[日本格付研究所]	18年連続 AA-
[格付投資情報センター]	23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+」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。

阿波銀行の価値創造プロセス

積極的に取り組む重要課題



行是 堅実経営 1.原理・原則に基づき、信用を重んじる 2.良き伝統を守り、未来に挑戦する

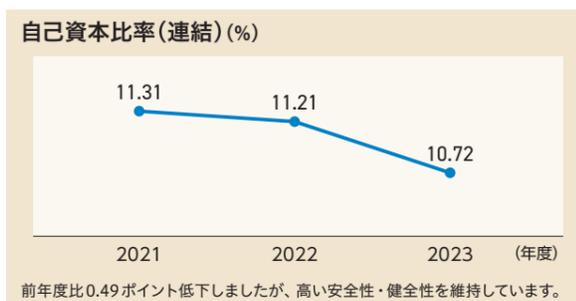
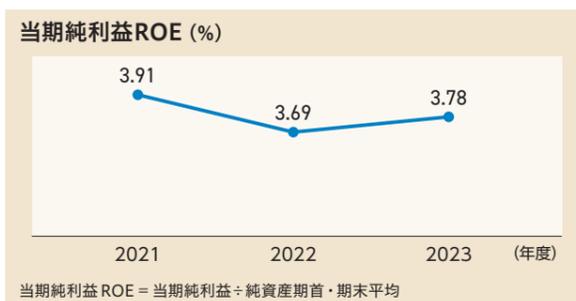
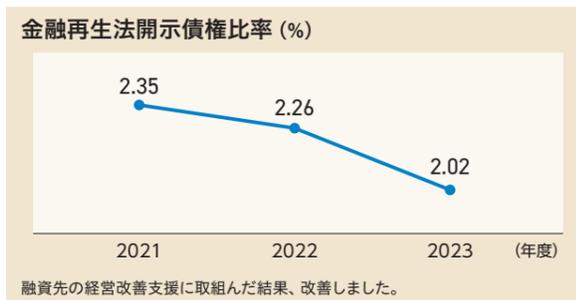
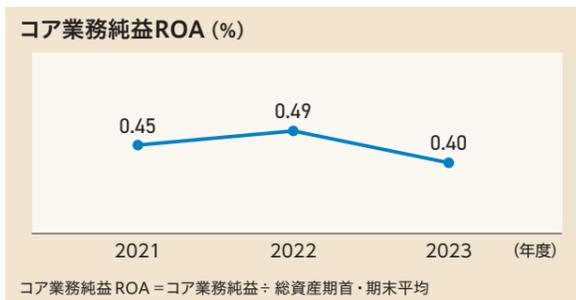
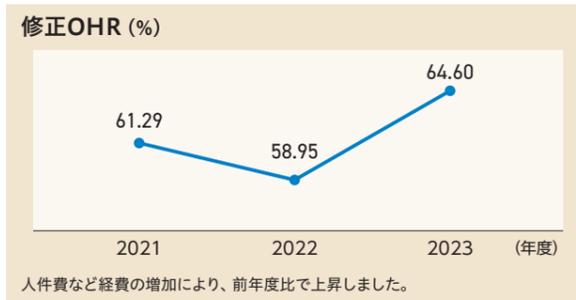
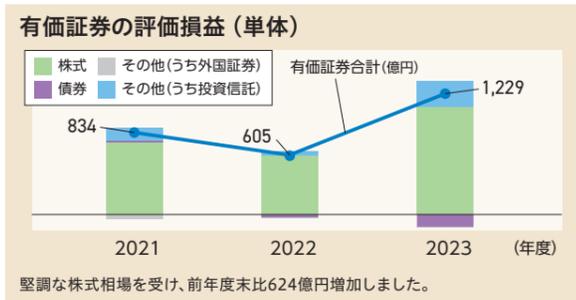
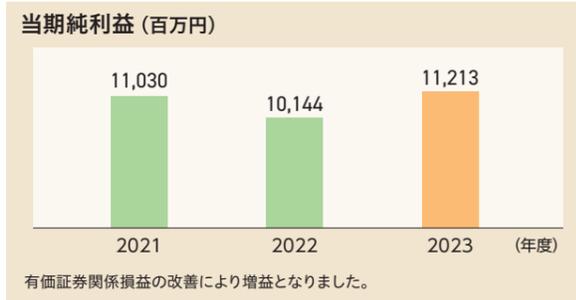
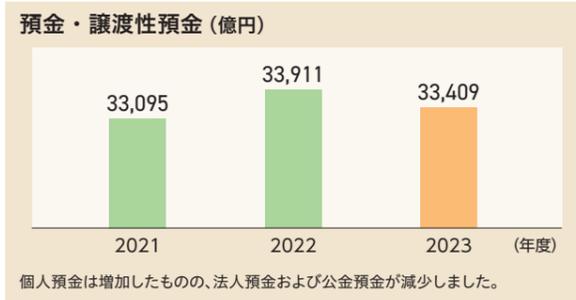
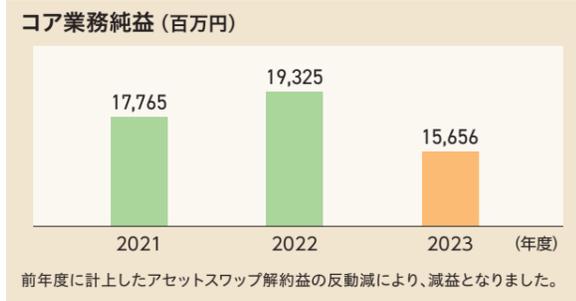
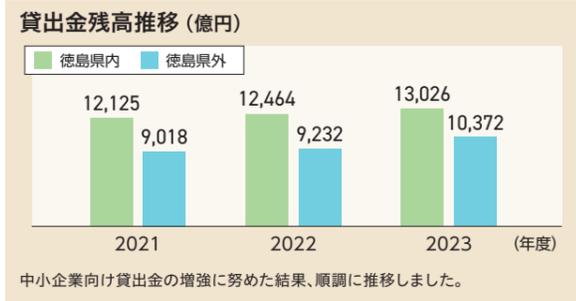
存在意義 永代取引によるお客さま感動満足の創造と豊かな地域社会の実現



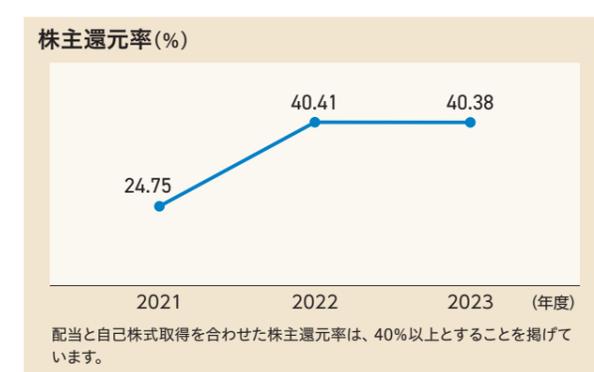
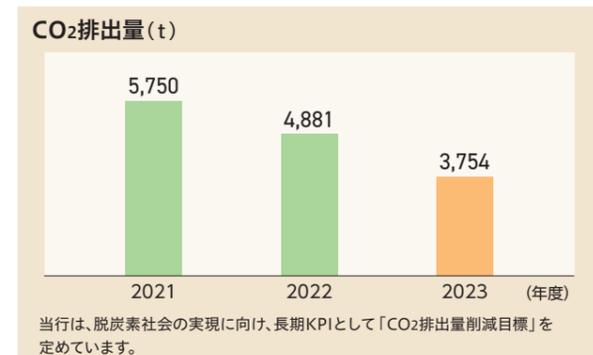
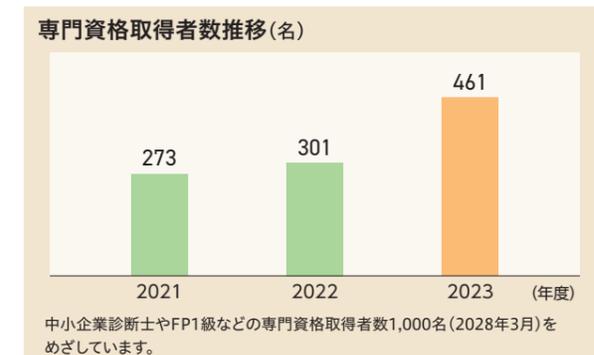
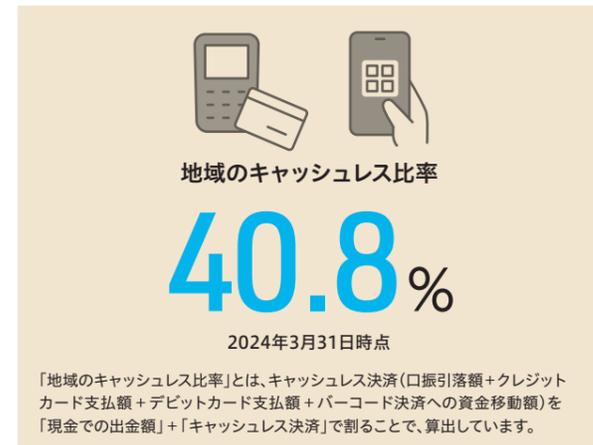
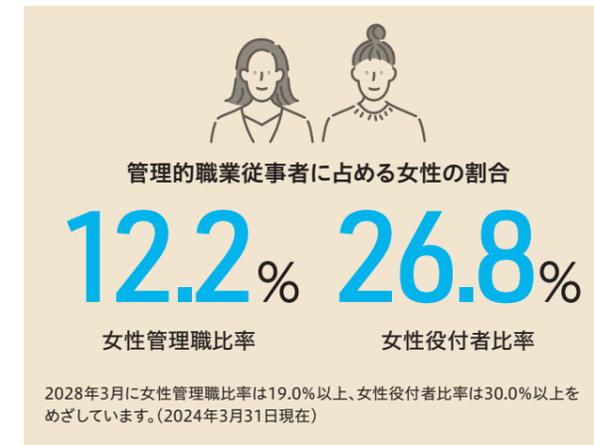
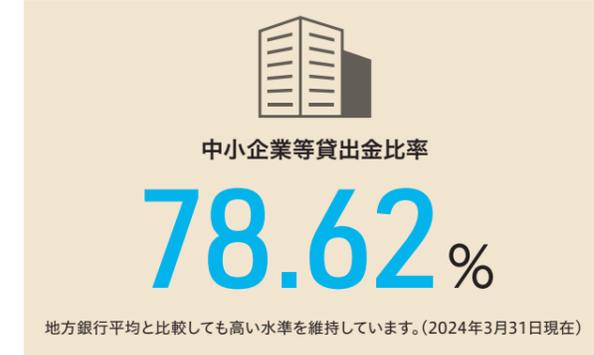
マネジメントメッセージ 阿波銀行のアンテナ機能 阿波銀行の価値創造のしくみ 永代取引の進化 持続可能な地域社会への取組み 活力ある組織と多様な働き方の実現 経営基盤の強化 コーポレートデータ

財務・非財務ハイライト

財務ハイライト



非財務ハイライト



DX認定

CDP DISCLOSURE 2023 スコアB

国際環境非営利団体であるCDPIによる2023年の気候変動調査結果において「B」評価を受けました。「B」評価は全9ランクの上位3番目となるもので、企業の気候変動対策におけるマネジメントレベルの評価です。

マネジメントレベルとは、「自社の環境リスクやその影響を認識し、行動している企業」をいいます。

重要課題（マテリアリティ）

地域金融機関を取り巻く経営環境は、人口減少や少子高齢化による地域経済の規模縮小といった社会構造問題、また国内の低金利環境長期化による利鞘縮小に加え、IT企業をはじめとした他業態との競争激化など、厳しい収益環境が続いています。さらに、地政学的リスクの高まり、インフレの加速と欧米および日本の金融政策の動向、経済活動の停滞など、先行きの不確実性はさらに大きくなっています。一方で、アフターコロナやSDGs・ESGへの対応に向けた社会の変化は急速に進んでおり、地域金融機関として、DXや持続的な成長と社会課題解決に向けた取組みを、地域とお客さまに寄り添い伴走しながら強化していく必要があります。

このような環境下、当行は「地域経済の発展と産業振興」「長寿化社会への対応」「人材育成と働き方改革」「気候変動・南海トラフ地震への対応」を特に対処すべき重要課題であると認識しています。

重要課題の特定については、はじめに営業店ダイアログや本部各々が横断的に協議を行う経営品質向上ミーティングにおいて地域が抱える課題を抽出し、ESGの観点で整理を行いました。さらに、当行グループにとって重要度が高いと考えられる項目の中から、中長期的な企業価値への影響度と外部環境や社会への影響度を勘案し、頭取を議長とする経営会議において協議・検討を重ね、取締役会で決議しました。

重要課題 (マテリアリティ)	リスクと機会の認識	
	リスク	機会
地域経済の発展と産業振興 	<ul style="list-style-type: none"> 生産性が向上しないことによる競争力の低下 後継者不足による事業の存続リスク 消費者の需要の変化への対応の遅れによる業績の悪化 	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティングニーズの高まり 地域での起業・創業への機運の高まり デジタル化、キャッシュレス化による生産性の向上
長寿化社会への対応 	<ul style="list-style-type: none"> 地域のお客さまの金融リテラシーが高まらないことにより、資産形成が進まない 高齢社会に伴う資産寿命や認知判断能力低下による諸課題 	<ul style="list-style-type: none"> 高齢社会、人生100年時代を見据えた資産形成、資金管理、相続・事業承継への関心の高まり
人材育成と働き方改革 	<ul style="list-style-type: none"> 人事制度や福利厚生の魅力不足による人材流出や人材不足、戦略の停滞 	<ul style="list-style-type: none"> 永代取引を支える人材が育成され、多様な人材の活躍により、お客さまの感動満足につながる付加価値を提供
気候変動・南海トラフ地震への対応 	<ul style="list-style-type: none"> 技術革新や技術転換への対応の遅れが取引先の業績悪化につながるリスク 地域でのBCPが不十分なことによる損害の発生 	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動やBCPに資するコンサルティングサービスの提供や新たなビジネスチャンスの創出

あわぎんSDGs取組方針

当行は、2019年4月に「あわぎんSDGs取組方針」を掲げ、銀行業務と地域貢献活動の両面から持続可能な地域社会の構築と地域活性化への活動に取組んでいます。

脱炭素社会の実現やさまざまな地域活性化への取組みは、企業ごとの取組みに加え、企業同士や地域との連携、そしてその地域に住む方々との連携が重要となります。当行は、地域のリーディングバンクとして、気候変動をはじめとする社会課題に対し、優先的に取組むべき重要な課題であると認識し、より多くの企業や個人のお客さまの取組みを後押しするサービス・商品の提供や、主体的な地域活動への参加により、地域一体となって取組む仕組みづくりに努めてまいります。

あわぎんSDGs取組方針	環境方針
1. 地域経済発展と産業振興への取組み 当行の伝統的営業方針「永代取引」の実践による幅広い金融サービスの提供により、地域経済の発展と産業振興に貢献し、お客さまと地域の持続的な発展をめざします。 2. 魅力のある持続可能な地域社会の実現 さまざまな社会貢献活動や環境保全等の取組みを通じ、地域の全ての人が安心して生活できる持続可能な社会の実現をめざします。 2019年4月制定	阿波銀行は、地球環境保護への取組みを社会的責任であると位置づけ、次世代に引き継ぐ豊かな自然を維持・改善するとともに継続的な地域社会の発展に貢献してまいります。 一、環境関連法規等の遵守 一、環境保護活動への参加 一、目標の設定と継続的な改善 一、環境保護活動の啓発 一、銀行業務を通じた環境保護活動の支援 2009年6月制定

あわぎんESG投融資方針	
阿波銀行は、伝統的営業方針である「永代取引」の理念のもと、本方針に基づいた投融資を通じて、環境や地域社会が抱える課題の解決に貢献し、持続可能な社会の実現と企業価値の向上に努めてまいります。 1. 積極的に支援する事業 (1) 地域の産業振興と持続的な発展に寄与する事業 (2) 環境保全や環境負荷軽減に寄与する事業 (3) 健康で豊かな人生100年時代に寄与する事業 (4) 社会のインフラの維持・発展や地域の防災・減災に寄与する事業 2. 支援を回避する事業 (1) 石炭火力発電事業 石炭火力発電の新規建設事業に対する投融資は原則行いません。ただし、国際的ガイドライン ^(※) や当該国のエネルギー政策等に則り、環境への影響や発電効率等を考慮した厳格な基準を	満たす事業については、慎重に検討します。 (2) 兵器製造関連事業 核兵器・生物化学兵器等の大量破壊兵器や対人地雷・クラスター弾など、非人道的兵器の開発・製造等を行う事業には投融資を行いません。 (3) 人権侵害や環境破壊等につながる事業 人権保護や資源保全の観点から、違法労働や違法伐採の可能性が高い事業には投融資を行いません。 ※OECD公的輸出信用アレンジメント等 2021年11月制定

● 持続可能な地域社会への取組み体系

	重要課題（マテリアリティ）	具体的な取組み
Environment	気候変動・南海トラフ地震への対応	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティング機能を通じた環境保全への取組み TCFD提言への取組み強化 地域貢献活動を通じた環境保護 気候変動対策
Social	地域経済の発展と産業振興 長寿化社会への対応	<ul style="list-style-type: none"> 創業支援と産業振興への取組み 事業承継支援 金融リテラシー向上と健康で豊かな暮らしのサポート ESG投融資と本業支援の強化 地域のデジタル化推進 四国創生に向けた取組み 永代取引の進化
Governance	人材育成と働き方改革	<ul style="list-style-type: none"> 永代取引を支える人材の育成 多様な人材が活躍できる環境づくり ステークホルダーコミュニケーション 経営基盤の強化

永代取引によるお客さま感動満足の創造と豊かな地域社会の実現

10年後のめざす姿に向け
顧客基盤の拡大と成長を実感する5年間

経営計画

Growing beyond 130th

1. 永代取引の進化
2. 持続可能な地域社会への取組み
3. 活力ある組織と多様な働き方の実現
4. 経営基盤の強化

10年後めざす姿

地域の稼ぐ力
関係人口の増加

取引先の
企業価値向上

資産形成と健康で
豊かな暮らしの実現

資本コストに
見合った株主還元

地銀トップレベルの
給与水準

創業
130周年

激変する外部環境に対応するため
3年計画を1年ごとにアップデートしていく
「ローリング方式」を採用しています。



2023 2024 2025 2026 2027

経営計画 2023年4月～2028年3月

Growing beyond 130th の概要

～永代取引によるお客さま感動満足の創造と豊かな地域社会の実現～

戦略と目標

不確実性の高い環境下、経営計画「Growing beyond 130th」の策定にあたり、当行の揺るがない行動や意思決定の軸として存在意義(パーパス)「永代取引によるお客さま感動満足の創造と豊かな地域社会の実現」を制定しました。その実現に向け、経営計画では「永代取引の進化」「持続可能な地域社会への取組み」「活力ある組織と多様な働き方の実現」「経営基盤の強化」の4つを基本戦略としました。

永代取引ビジネスモデル

世代を超えた息の永い取引を継続し、地域やお客さまの持続的な発展に寄与していく

中小企業取引

ファミリーサポート営業

お客さまの多様化かつ高度化するニーズに応えるため、下記分野に重点的に取組み、ビジネスモデルをさらに成長

中小企業新規開拓
中小企業融資

事業承継・ESG投融資を含む
取引先の成長支援

ストックビジネスへの変革と
金融先進県の実現

永代取引の進化

- ・中小企業新規融資開拓による永代取引先の拡大
- ・コンサルティング能力の発揮による成長支援
- ・ストックビジネスへの変革とお客さま本位の業務運営の実践
- ・エリア営業体制の進化と個別採算管理の強化
- ・業績表彰制度の自主目標制への移行
- ・チャンネルとマーケティングの強化
- ・グループ総合力の発揮

持続可能な地域社会への取組み

- ・起業支援と産業振興への取組み
- ・事業承継支援
- ・金融リテラシー向上と健康で豊かな暮らしのサポート
- ・ESG 投融資と本業支援の強化
- ・地域のデジタル化推進
- ・四国創生に向けた取組み

活力ある組織と多様な働き方の実現

- ・永代取引を支える人材の育成
- ・多様な人材が活躍できる環境づくり
- ・女性活躍推進
- ・対話を重視する組織風土の醸成

経営基盤の強化

- ・構造改革(店舗改革・融資業務改革・事務改革)
- ・RAFの高度化
- ・アライアンスの高度化
- ・業務継続態勢(BCP)の強化
- ・リスク管理とコンプライアンス態勢の強化

法人取引における永代取引

基本的な考え方

当行は、世代を超えたパートナーシップ「永代取引」の実践により、取引先の企業価値向上と、それらを通じた地域の活性化および持続可能な地域社会の実現をめざしています。

当行の強みである中小企業取引では、長年培ってきた事業性評価を通じ、「融資資産の健全性を堅持しながら、中小企業の業績が景気等に左右され変化することを前提として、支え続けていくこと」を基本としています。

また、企業の経営課題と一緒に取組むため、お客さまの経営・商流・事業内容をより深く理解する伴走支援の実践と、地域のさまざまなパートナーとの連携を強化してまいります。

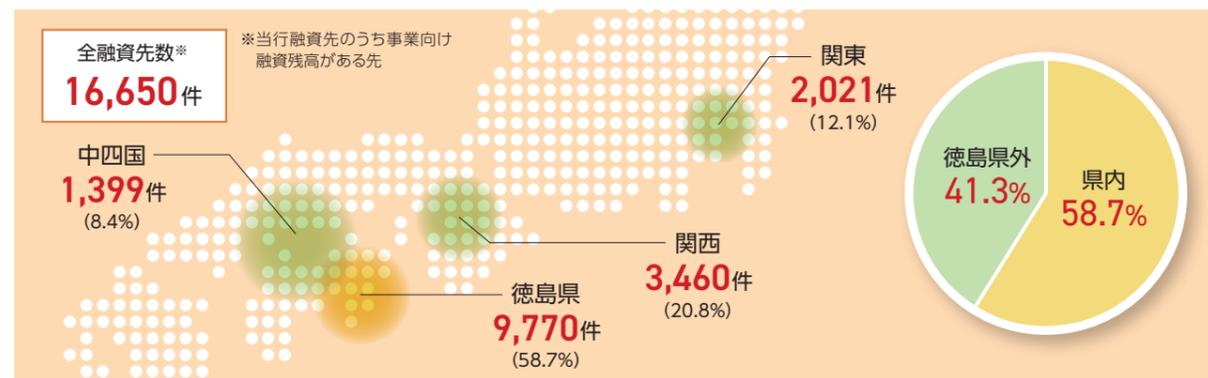
多様化かつ高度化するお客さまニーズに対応し、取引先の企業価値向上をサポート



強固なお客さまネットワーク

当行は、徳島県のリーディングバンクとして、県内の強固な顧客基盤に加え、長年にわたり積み重ねてきた、県外における取引先基盤を有しています。地元徳島で培った「永代取引」のノウハウを、県内外で伝承・進化させ、お客さまネットワークのさらなる強化により、取引先企業および地域の活性化につなげています。

● 融資先の地域別内訳 (2024年3月末)



中小企業融資における永代取引方針

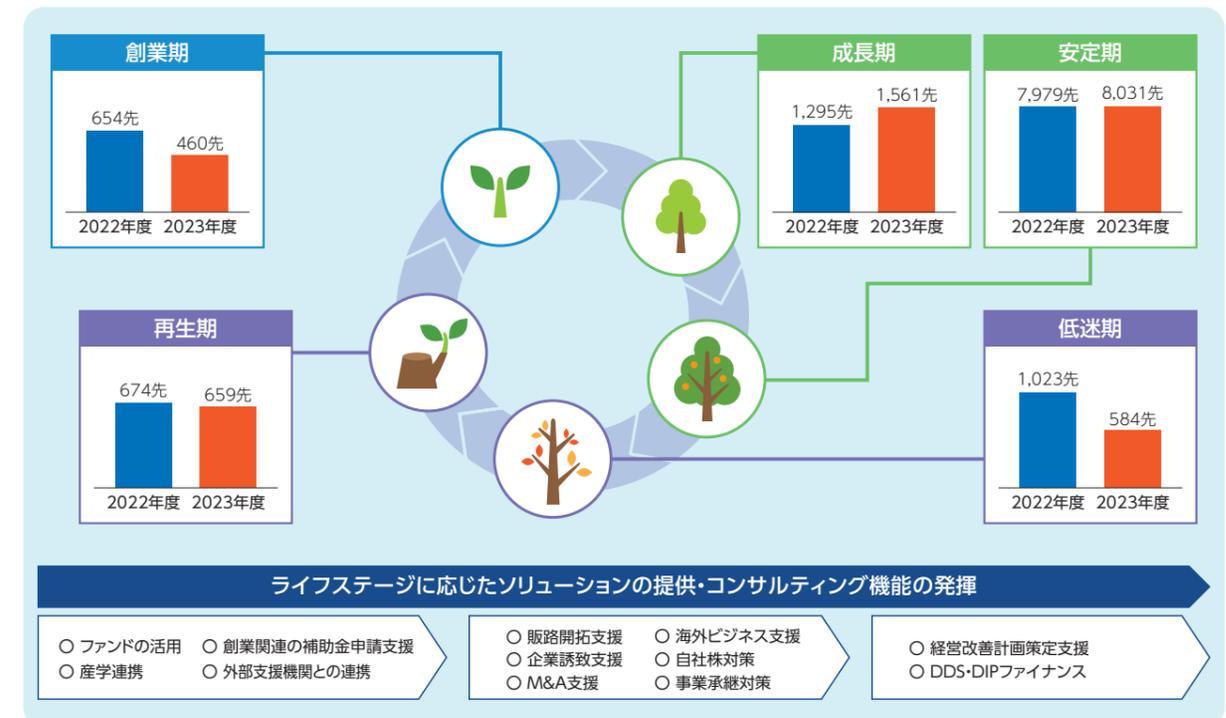
1. 中小企業融資における永代取引は、「融資資産の健全性」を堅持しながら、中小企業の業績が景気等に左右され変化することを前提として、支え続けていくことを基本とする。
2. 中小企業の創業期・成長期・再生期・承継期におけるそれぞれのライフステージに応じたニーズ・経営課題に対し、個別の提案やコンサルティング等、オーダーメイドによるあらゆる支援を行う。
3. 融資営業とは、経営者ニーズへの対応である。そのために、対話を通じて経営者の思いや経営上の課題等を共有し、お互いの「信用」を基本とした強固な信頼関係を築く。
4. 取引先企業の企業価値向上に積極的に取組み、企業の世代を超えた持続的な発展に寄与するとともに、雇用の維持・拡大や地方創生に貢献する。

企業のライフステージに応じた包括的コンサルティングへの取組み

当行は、企業のライフステージに応じたニーズ・経営課題に対し、きめ細かなコンサルティング提案を行っています。

● 企業のライフステージ※別の融資先数

※企業のライフステージは、創業年月・売上高の平均増加率等で区分しています。



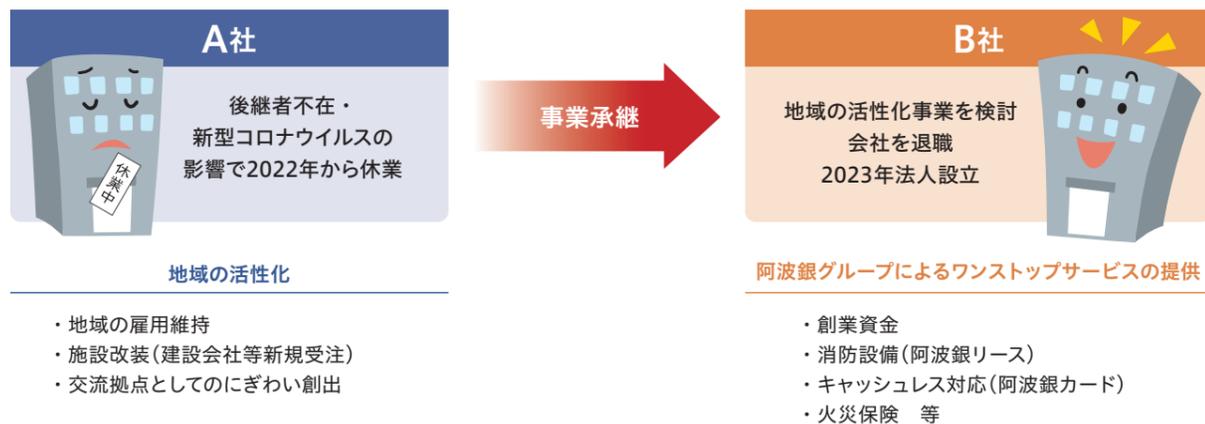
●事業承継への取り組み強化

事業承継は、全ての企業が経験する企業のライフイベントであり、特に中小企業においては、多くの企業が経営課題として認識し、地域の雇用や技術継承の観点からも重要な課題となっています。当行は、経営者の高齢化や後継者不在を背景とした取引先企業の事業承継ニーズに対し、当行と阿波銀コンサルティング株式会社および阿波銀キャピタル株式会社が中心となり、外部機関とも連携しながら、M&A(第三者承継)やファンド利用などの事業承継スキームを、各企業の想いに寄り添った形でご提案しています。

《さまざまな事業承継スキーム》

	内容	ポイント
M&A	譲り受け企業へ株式を売却し、買収先企業による経営が行われる	譲り受け企業とのシナジー効果(技術力向上や販路拡大などの効果が見込める)
事業承継ファンド	ファンドが一旦株式を取得し、ハンズオンによる支援を実施後、親族、従業員、第三者等が再承継	ハンズオン期間における、後継者育成や再承継への道筋確保
サーチファンド	ファンドが一旦株式を取得し、サーチャーが経営を行った後、EXIT(上場、MBO、第三者承継等)	サーチャーと事業承継ニーズのある企業のマッチング(想いの把握や成長戦略の共有)
社内承継(親族、社内後継者)	親族や社内幹部への事業承継(株式譲渡)	株価対策などを含めスムーズな承継スキームを提供

●高齢化や人口減少による衰退が進む地方における事業承継支援の事例



●徳島大学発ベンチャー企業を支援するファンドへの出資

大学発ベンチャー企業の創業および経営支援を目的として、国立大学法人徳島大学、株式会社地域経済活性化支援機構(REVIC)および一般社団法人大学支援機構との協力により、「産学連携1号投資事業有限責任組合」を設立しました。

REVICの特定専門家派遣を活用する枠組みにより、徳島大学発ベンチャーの創業支援・成長支援を行い、新たな産業の芽を育てることで、地域社会の発展に貢献していきます。



コンサルティング能力の発揮

当行は、中小企業の創業期・成長期・再生期・承継期におけるそれぞれのライフステージに応じたニーズ・経営課題に対し、個別の提案やコンサルティングなど、オーダーメイドによるあらゆる支援を行っています。また、取引先企業の企業価値向上に積極的に取り組み、企業の持続的な発展に寄与することで、雇用の維持・拡大や地方創生に貢献してまいります。

●あわぎんBMS(ビジネスマッチングサービス)

「あわぎんBMS(※)」は、取引先企業の商談や課題解決ニーズを自社のパソコン等から登録・閲覧し、直接データベースへのアクセスおよび商談等の申込が可能となるサービスです。当行では2020年4月から行内で当システムを活用し情報集積を行い、2021年4月から、取引先企業のみならずからも登録・閲覧が可能となりました。

また、2021年7月からは、「広域連携サービス」の追加により、他行取引先等とのビジネスマッチングやDX企業とのビジネスマッチングが可能となり、利用企業のさらなる販路拡大や業務の効率化などを推進しています。

※当サービスは、リンカーズ株式会社が開発したシステムです。



●企業のカーボンニュートラルに向けた取り組み支援

地球温暖化対策の国際的枠組みである「パリ協定」の目標達成とカーボンニュートラルの実現をめざし、大手企業を中心に脱炭素に向けた対応が重要性を増しています。中小企業においても、自社のCO2排出量の把握および削減や、これらの取り組みを適切に対外的に開示していく取り組みが求められるようになっていきます。

当行は、各企業の取り組み状況に応じ、課題認識などの現状把握から、具体的な目標設定や戦略の策定、および実行までを一貫してサポートしています。

あわぎんGHG排出量算定サービス	中小企業向けGHG排出量報告書を作成 ※SBT申請サポートあり	【提携先】 株式会社ウェストボックス
あわぎんSustana	あわぎん Sustana GHG排出量の算定から削減までを継続的に支援するクラウドサービス	【開発会社】 株式会社三井住友銀行

ファミリーサポート営業の強化

基本的な考え方

当行は、ファミリーサポート営業における永代取引方針「すべてのお客さまと向き合い、深く理解することを基本とする」「お客さまの顕在ニーズ、潜在ニーズに対し、情報を付与したそれぞれのお客さまに応じた価値を、最適なタイミング、最適なチャネルで提供する」(抜粋)のもと、お客さまの想いを将来にどうつないでいくかを見据え、付加価値の高い総合金融サービスを提供し、お客さまの世代を超えた家系の永続的な繁栄に貢献することをめざしています。

ストックビジネスへの変革とお客さま本位の業務運営の実践

2021年4月から野村証券との金融商品仲介業務に関する包括的業務提携をスタートしています。「金融先進県」の実現をめざし、当行と野村証券の双方が持つ強みを活かしながら、お客さまのライフステージに応じた最適な資産運用や専門性の高い各種相談・提案ができる体制を構築しています。

また、長期経営計画のもと、人生100年時代におけるお客さまの最適な資産形成による豊かな生活の実現に向け、「お客さま本位の業務運営」に関する取組方針を改定しました。「お客さまの最善の利益」を追求するため、ゴールベースアプローチに基づく長期運用提案の実践など、「ストック(残高)」を重視するビジネスモデルへの転換を明確にし、お客さまの中長期的なゴールの実現に向けたサポートに取組むとともに、当行の安定した収益基盤の構築に努めています。

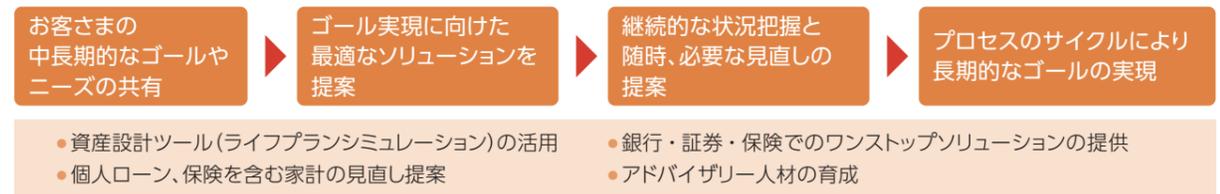


「お客さま本位の業務運営」に関する取組方針

<https://www.awabank.co.jp/policy/fiduciary/>



●ゴールベースアプローチの実践



●金融先進県への取組み

「金融先進県」の実現とは、地域の方々が広く資産運用に関する知識を有し、欧州並みの割合で資産運用を行うことで、全国トップレベルの金融資産を有する豊かな地域が実現することです。この実現に向け、福利厚生の実現にニーズがある企業のみならずと連携し、「職場つみたてNISA」の推進などを行っています。取引先の従業員のみなさまの資産形成を後押しすることで、豊かな生活の実現と、それを通じた企業の成長および地域の活性化につなげていきたいと考えています。

《2023年度実績》

新規口座数(累計)	19,841件
職場つみたてNISA契約法人件数(累計)	668社
うち、従業員加入人数	2,674名
金融経済教育出張授業(累計)	113回・76校
金融経済教育出張授業受講人数(累計)	4,727名

《野村証券金融商品口座数・残高(億円)》



～金融先進県に向けて～

■野村証券出向者との協働

野村証券との包括的業務提携では、提携効果を最大限発揮するため、職員同士の融和を目的にさまざまな取組みを行っています。アセットコンサルティング部では、毎日営業店とオンラインで「朝会」を実施し、情報共有をしっかりと行うほか、当行職員と野村証券の出向者が一緒になってお客さまを担当するペア制を導入し、人材育成と同時にコンサルティング能力の向上につなげています。



■金融教育・出張授業の充実

当行は、子どもの頃からお金のおお切さや仕組み・役割等の金融リテラシーを身につけ、社会人として主体的に行動できるよう、金融教育・出張授業を通じた支援を行っています。

2022年7月には徳島県と金融経済教育充実のための連携協定を締結し、地域一体となって徳島県の金融リテラシー向上に取り組んでいます。

2023年度は、出張授業を42校2,739名の方へ実施しました。



■職域での資産形成に向けた勉強会の実施

当行職員が、NISAの制度概要の説明から現在の経済情勢等を説明し、人生100年時代に向けた資産形成のセミナーを実施しています。



■金融経済教育インストラクターの養成

当行は、「金融先進県」の実現に向け、金融経済教育の普及を一層強化することを目的に「金融経済教育インストラクター」を養成し、地域の幅広いニーズに対応できる体制づくりを進めています。

養成講座では、外部講師から「伝わりやすい話し方」、「飽きさせず興味をかきたてる授業構成」等を学ぶとともに、先輩インストラクターと「子どもたちに伝えたい想い」などを共有し、授業内容のさらなるレベルアップをめざしています。

インストラクターの養成により、金融経済教育を提供する機会を増やしていくとともに、日々の業務におけるお客さま感動満足の向上につなげています。

■エコノミクス甲子園 徳島大会の開催



当行は、高校生が楽しみながら金融や経済について学ぶためのクイズイベント「エコノミクス甲子園」の趣旨に賛同し、エコノミクス甲子園徳島大会を毎年開催しています。大会では、筆記クイズと早押しクイズの予選と、金融や経済のしくみを取り入れ趣向を凝らした決勝戦を行っており、出場者による熱戦が繰り広げられています。

高校生のみならずが楽しく学び、これからの人生が豊かになるよう、今後も応援していきます。

チャンネルとマーケティングの強化

基本的な考え方

急速な社会環境の変化や生活様式の多様化に対応するため、デジタル化の推進、キャッシュレス化への対応など、デジタルチャンネルの強化に取り組んでいます。また、人にしかできない高度で専門的なコンサルティングや手厚いパーソナルサービスなど、当行の強みであるオーダーメイド提案を一層進化させ、対面・非対面サービスをシームレスにつなぎ、当行ならではの付加価値の高い金融サービスを提供してまいります。



●当行のDX戦略

「お客さまサービスのデジタル化」「データに基づくご提案」「デジタルを活用した業務の効率化」「デジタル人材の育成」「地域のデジタル化支援」を骨子として掲げ、お客さまの利便性向上とニーズに応じたサービスの提供、そして従来の枠にとらわれないシームレスな顧客体験の実現をめざしています。

●デジタルチャンネルの強化

お客さまサービスのデジタル化の推進と、対面サービスと非対面サービスの融合により、お客さまに最適なサービスを最適なタイミングで提供することをめざしています。

2024年4月に「金融と非金融」「日常と非日常」をシームレスでつなぐお金管理アプリ「Wallet+^(※)」に、送る・受け取る(ことら送金)機能を実装し、より利便性を高めました。

また同月から取引先の従業員のみなさまに福利厚生サービス「WELLTIME」の提供を開始しています。

今後は、企業のデジタルチャンネル(法人インターネットバンキングやあわぎんBMSなど)を集約した法人ポータル構築や、地域住民の介護や相続等に関するニーズと事業者の提供するサービスを結ぶマッチングサービスの提供、地域のデジタル化支援にも取り組んでまいります。

※iBankマーケティング株式会社が提供するスマートフォンアプリです。

<p>個人 Wallet+</p> <p>金融機能</p> <ul style="list-style-type: none"> ●目的預金・収支管理 ●送る・受け取る機能 <p>非金融機能</p> <ul style="list-style-type: none"> ●ポイントサービス ●地域情報・クーポン配布 	<p>法人従業員 福利厚生サービス「WELLTIME」</p> <p>充実した福利厚生による企業価値の向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ●健康管理 ●自己啓発 ●資産形成 ●割引優待
<p>法人 法人ポータル(予定)</p> <p>ポータルでのお客さま支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ●経営・営業・DX支援(ビジネスマッチングの強化) <p>ポータルを利用した当行業務改善・向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ●非対面コミュニケーションによるお客さまとの接点強化 	<p>個人 ファミリーサポートクラブ(予定)</p> <p>住まいや暮らしに関するお困りごとの相談</p> <ul style="list-style-type: none"> ●粗大ゴミ・不用品の処分、庭木の剪定・除草 ●引越、ハウスクリーニング、リフォーム <p>最適な業者やサービスをご紹介します</p>

●お客さまのDX支援

当行および阿波銀コンサルティングは、お客さまの事業のDXを支援するため、DXコンサルティングとDXのためのサービスのご紹介(ビジネスマッチング)を行っています。お客さまの事業上のお悩みを丁寧にお伺いし、当行グループの知見を集約して改善案をご提案することで、お客さまのデジタルトランスフォーメーションをご支援させていただきます。

これにより、当行は地域企業の成長や生産性向上、経済の活性化を実現してまいります。

●地域のデジタル化支援

DX戦略の達成状況を測るため、目標として「地域のキャッシュレス比率50%」(2024年3月末時点では40.8%)を目標として掲げています。

当行で定義する「地域のキャッシュレス比率」とは、キャッシュレス決済(口座振引落額+クレジットカード支払額+デビットカード支払額+バーコード決済への資金移動額)を「現金での出金額」+「キャッシュレス決済」で割ることで算出しています。当行のサービスのデジタル化や、デジタル人材の育成を通じ、地域のキャッシュレス比率を高めることで、お客さまのデジタルリテラシーを高め、地域の活性化をめざしています。

ヒトと店舗でしか生み出せない価値を創造

当行の存在意義を確かめる過程の中で、あらためてヒトと店舗でしか生み出せない価値を大切にしたいと考えました。デジタルを活用した業務効率化により、お客さまと対話し寄り添う時間を確保し、お客さま一人ひとりにパーソナライズした提案やサービスの提供をめざします。また、当行の店舗は、単なる銀行業務を行う場所ではなく、地域の方が集まり交流できる拠点となり、人と人、人と地域がつながる場所をめざしています。



《DX実現のための体制整備》

DXの取組みを一層加速させるため、2024年4月にデジタル戦略推進プロジェクトチーム(DXPT)を組成しました。このチームは本部全部署に任命したデジタル戦略推進担当で構成されており、組織横断的なプロジェクトの遂行体制を整備し、DX戦略に基づいた業務効率化やデジタルチャンネルの強化、DX人材の育成等を進めてまいります。

《「DX認定事業者」の認定取得》

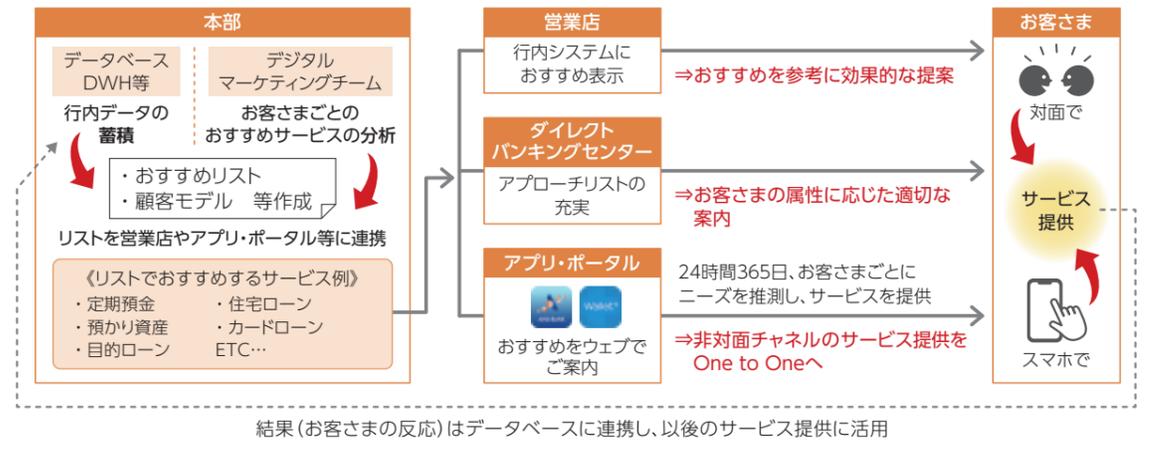
2023年11月、当行は経済産業省が定めるDX認定制度において「DX認定事業者」に認定されました。DX認定制度は「情報処理の促進に関する法律」に基づき、DXの推進にかかる経営ビジョンの策定や体制整備などの認定基準を満たす対応を行い、DXの実現に向けた準備が整っている事業者を経済産業省が認定する制度です。今後もデジタルチャンネルの拡充と、行内データの分析や活用で、お客さまにより良いサービスをご提供する取組みを行ってまいります。



～デジタルマーケティング体制～

■デジタルマーケティング体制

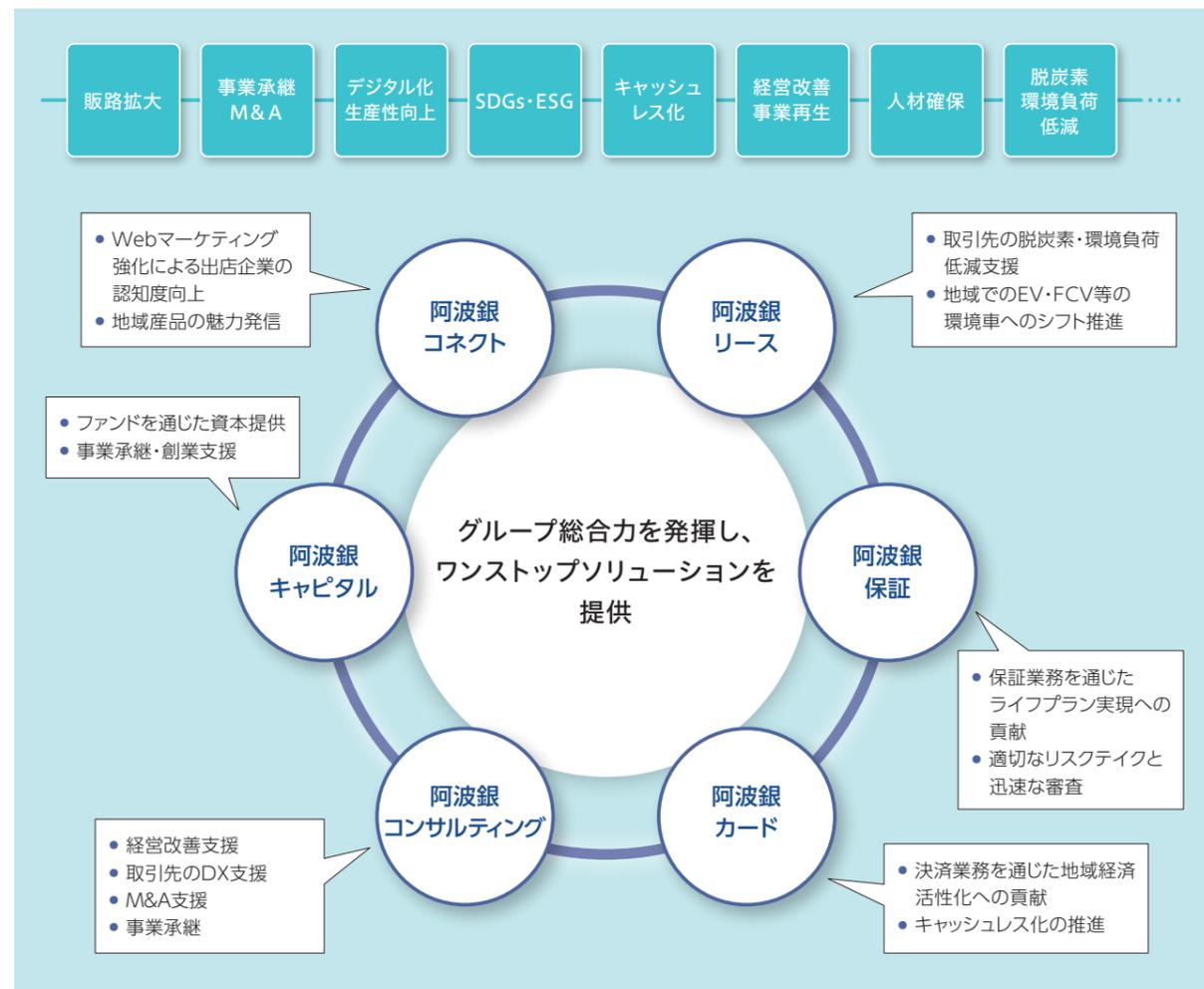
当行は、部門横断的なデジタル推進を行うため、2018年に経営統括部にデジタル戦略推進担当を配置し、2024年4月にデジタル戦略推進プロジェクトチーム(DXPT)を組成しました。また、行内に蓄積されるデータを分析・活用することで、お客さまへのサービス内容の高度化や、データを活かした提案力の向上のため、2022年に営業推進部にデジタルマーケティングチームを設置しました。



グループ総合力の発揮

基本的な考え方

当行は、お客さまの多様な経営課題に対し、あわぎんグループや外部提携先と連携し、よりスピーディで実効性のあるソリューションサービスの提供を行っています。あわぎんグループの各専門分野における知見の蓄積と、新しいソリューションサービスの提供により、お客さまの持続的な成長をグループ一体となって支援するとともに、当行グループの総合力向上をめざします。



● 阿波銀コンサルティング株式会社におけるM&A業務の開始

2023年5月から、阿波銀コンサルティング株式会社においてM&A業務を開始しています。当行と阿波銀コンサルティングが連携し、M&Aにおける相談からクロージングまでを一貫してサポートすることで、お客さまの希望や経営者の想いに今まで以上に寄り添った提案を行ってまいります。

また、多様化するお客さまのニーズを適切に把握し、企業の経営課題に対するソリューション提案の高度化を図るため、コンサルティング人材の育成が重要となります。企業再生・成長支援、補助金申請支援、事業計画作成支援、事業承継・M&A支援について専門人員を配置し、外部研修等を含めた人材育成により、グループ全体のコンサルティング能力の強化を図っています。

阿波銀リース株式会社

2023年10月に新本社に移転しました。屋上には太陽光発電設備を備える等、環境に配慮した建物として、株式会社日本政策投資銀行の環境不動産認証制度「DBJ グリーンビルディング※認証」が付与されました。持続可能な開発目標『SDGs』に賛同し、その目標達成に向け、主体的に取り組んでまいります。



※グリーンビルディング…持続可能な社会実現のためのより良い循環に資する建物や資産、サステナブルな不動産であることの評価。



おかげさまで
50周年を迎えることができました



阿波銀コネクト株式会社

ECモール「ラシクルモール」は、SDGsをテーマに“未来につながる”“地域を元気にする”“子どもたちを応援する”といったコンセプトを掲げ、この想いに沿った素材や環境に配慮した徳島の良い商品を多数取り扱っています。2024年5月末で147社、880品目を取り扱っています。



2024年1月にラシクルモールの公式アンバサダーに徳島県出身で料理研究家の浜内千波先生(東京都)に就任いただきました。SNS等を通じて、魅力ある徳島県の商品の情報発信をしています。



阿波銀キャピタル株式会社

2023年7月に投資専門子会社として設立し、事業承継ファンドとベンチャーファンドの運営を通じてお客さまに資本の提供を行うとともに、より踏み込んだコンサルティング機能を発揮することで経営課題の解決に取り組んでいます。

2024年4月30日にはあわぎん未来創造ファンドを通じてオリジナルVRゲームの企画・開発を行っているMyDearest株式会社へ出資しました。代表者の岸上氏は徳島県出身で、アニメやゲームをテーマに徳島市中心部で開かれる「マチ★アソビ」のイベントに参画するなど、徳島県にゆかりのある企業です。

《出資案件の概要》

会社名	MyDearest株式会社
住所	東京都中央区日本橋馬喰町二丁目7番15号 ザ・パークレックス日本橋馬喰町5F
代表者	岸上 健人
業種	VRゲームの企画・開発
設立	2016年4月7日
実行日	2024年4月30日
出資額	50百万円



ステークホルダーコミュニケーション

ステークホルダーとの関わり

当行は、「お客さま」「地域」「株主・投資家」「職員」等のさまざまなステークホルダーと対話し、みなさまとの関わりを通じ、持続可能な地域社会の実現に向けて取り組んでいます。

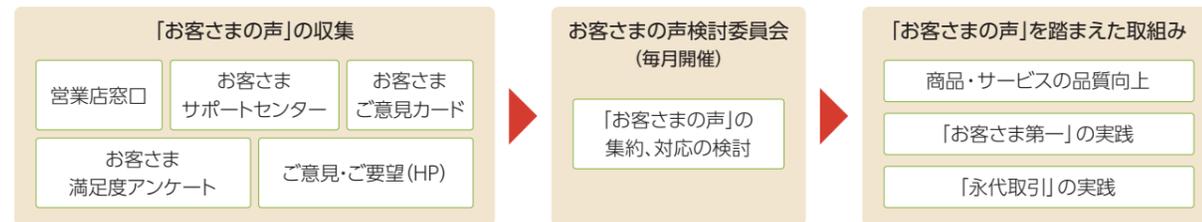


●お客さまの声を経営に活かすしくみ

当行では、お客さまの声を具体化するしくみとして、本部横断的な「お客さまの声検討委員会」を毎月開催しています。当委員会では、営業店窓口やお客さまサポートセンターに寄せられた「お客さまの声」を収集・分析し、各部署と共有することで、商品・サービスの改善を実施しています。「感謝・お誉め」、「意見・要望」、「苦情」などの「お客さまの声」は営業店にも還元され、親切で丁寧な説明方法などについて勉強会を実施しています。このような勉強会を実施したことやその内容について、各営業店が行内インフラに投稿することで全店での情報の共有化を図り、サービスの品質向上を心掛けています。これらの投稿を閲覧した職員・役員からも「いいね！」をもらうことで励みにつながっています。2023年度に寄せられたお客さまの声は1,741件ののぼります。

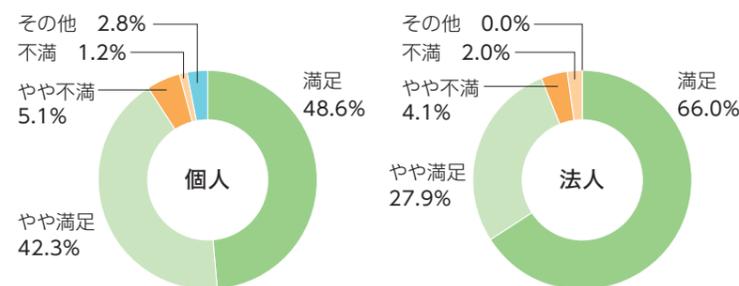


営業店での勉強会の様子



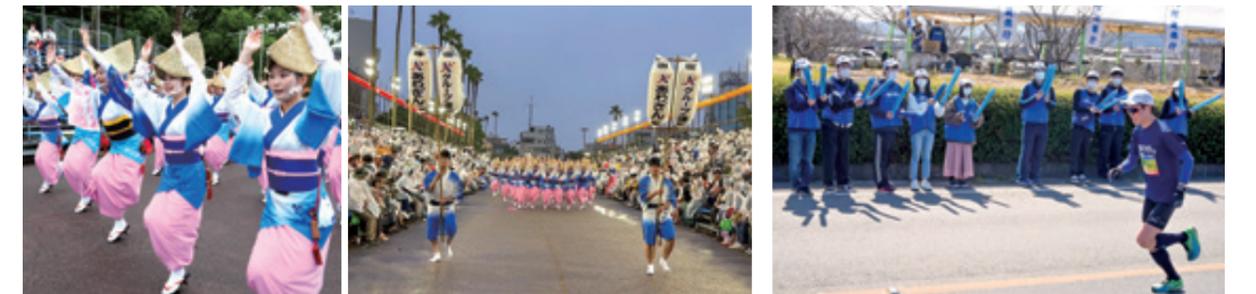
また、法人・個人のお客さまそれぞれに、「担当者の接客態度」「提案や情報提供の頻度やレベル」といった当行サービス等への満足度に関するアンケート「お客さま満足度アンケート」を実施しています。アンケートの集計結果は、各営業店に還元し、ご評価いただいた項目の一層の強化と課題として浮き上がった項目の改善に向け、本部と営業店が一体となって取り組んでいます。

●お客さま満足度アンケートの結果 (2023年度)



地域との連携協定・交流

当行は、地域のみなさまと協力し、さまざまなイベントを盛り上げることで、徳島県の魅力を県内外に広げる活動に取り組んでいます。



阿波おどり

とくしまマラソン

脱炭素社会の実現に向けた自治体との連携協定を結んでいます。



北島町との連携協定



阿南市との連携協定

株主・投資家等とのコミュニケーション

当行は、持続的な成長には株主および投資家との建設的な対話が重要と考えています。株主総会や機関投資家向け決算説明では、当行のさまざまな取組みや財務状況を丁寧に説明し、エンゲージメントの向上に努めています。

また、当行の「永代取引」の価値観に共感していただき、「あわぎんビジネスカレッジ」の会員になっていただいている方を対象に、県内外9か所で経営者懇談会を開催し、当行の取組みや財務状況の報告に加え、徳島にゆかりのある国内トップ企業の経営者やさまざまな分野の専門家等をお招きし、講演会を実施しています。



経営者懇談会

職員とのコミュニケーション

当行は、めざす職員像の一つに「働くことを通じて自己を高めようと自ら考えて行動する職員」を掲げています。自ら課題解決に向け能動的に取り組むためには、銀行のめざす方向と、職員それぞれのめざす方向が一致していることが重要であり、銀行の経営戦略や施策の意図をわかりやすく経営陣から発信すること、職員一人ひとりの意見を汲み取るしくみが必要となります。

当行では、全店を対象に、頭取をはじめとした経営陣と職員が意見交換を行うダイアログを実施するとともに、行内インフラを活用し、全ての役職員が自由に意見を出し合う環境づくりを行っています。

地域のリーディングバンクとしての取組み

当行は、さまざまなステークホルダーと協力し、魅力のある持続可能な地域社会の実現に向け取り組んでいます。

● 神山まるごと高専との連携

2023年4月に開校した、起業を促す環境で最先端の教育が受けられる「神山まるごと高専」との連携を積極的に深めています。地元企業との好循環を後押しし、徳島県がアントレプレナーシップ(起業家精神)の先進県として、日本をリードする地域モデルとなるよう当行も力を尽くしていきます。

● TIB(徳島イノベーションベース)への参画

徳島県内の起業家や社会人、学生などアントレプレナーシップを持つ方々を先輩起業家らが育成・支援する「一般社団法人徳島イノベーションベース」(代表理事:藤田恭嗣、以下「TIB」)に、設立段階から参画しています。

企業の成長・発展の起点となる起業家マインドを持った人材を育てるTIBの活動を通じ、徳島経済の活性化および徳島の新たな魅力創造に、積極的に取り組んでいます。

● 四国アライアンスの取組み

当行、百十四銀行、伊予銀行、四国銀行の地方銀行4行は包括提携(四国アライアンス)を締結しており、地方創生のためにさまざまな取組みを行っています。

～ハイウェイ大商談会の開催～

高速道路サービスエリア、パーキングエリアの商業施設を運営するテナント事業者をバイヤーとする大商談会を開催しています。セラー・バイヤーの双方の商談希望を事前にヒアリング、マッチングすることで成約率の高いことが特徴であり、2024年2月の大商談会では207件の商談が行われました。



～ビジネスプランコンテストの開催～

四国地区における起業・創業意識を高めるため、また独創性のあるビジネスプランを持つ起業家を発掘し、事業化に向けた支援を行うことを目的に、四国アライアンスビジネスプランコンテストを開催しています。



● 「あわぎん創業スクール」の開催

創業・起業をめざしている方や企業の新規事業展開および社内ベンチャーの取組みを支援するため、「あわぎん創業スクール」を開催しています。

創業スクールでは、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。また、実際に創業・起業した経営者や起業家支援の専門家の講演や、一般社団法人徳島ニュービジネス協議会が主催する「起業家セミナー」と連携し、創業・起業をめざす方々のコミュニティづくりや情報交換の場を提供しています。

● SDGs実践ゼミの開催

当行は、経営課題の発見や企業イメージの向上につなげるため、SDGs経営に取り組みたいという企業の方々と一緒に、持続的な成長に向けた課題の洗い出し、経営戦略の策定等の伴走型支援を行っています。

2023年度は、東京都や愛媛県のお客さまにもご参加いただき、取組方針発表会およびパートナーシップ交流会を徳島県神山町にて実施しました。



地域貢献活動

当行は、お客さまや地域のみなさまの日ごろのご愛顧に感謝するとともに、地域の魅力を高め、子どもたちの豊かな未来をつくるため、スポーツ、学術および文化の振興につながる、さまざまな地域貢献活動を行っています。

● スポーツの振興

当行創業100周年事業として、1996年から当行および公益財団法人阿波銀行学術・文化振興財団は各種スポーツ大会を開催しており、子どもたちの健やかな育成に貢献しています。(野球・サッカー・ソフトテニス・ミニバスケットボール)



当行はサッカーJ2「徳島ヴォルティス」、バスケットボールB3「徳島ガンバロウズ」を応援しています。

「阿波銀行マッチデー」を開催するなど、さまざまなイベントを通じて応援を盛り上げています。



● 学術・文化の振興

優れた学術・文化の振興と発展に資することを目的に設立した公益財団法人阿波銀行学術・文化振興財団を通じて、徳島大学と地元企業の共同研究や幅広い文化活動に積極的な助成を行っています。

助成実績	件数	助成額
学術部門	232件	122百万円
文化部門	521件	89百万円
合計	753件	211百万円

(過去29回総合計)

● 公益財団法人阿波銀福祉基金による助成

公益財団法人阿波銀福祉基金は、1976年の設立以来、徳島県内の児童福祉施設や保育園、高齢者や身体障がい者の方の福祉施設・団体に必要な備品や教材の寄付、施設の整備など幅広く助成を続けています。設立から2023年度までの助成額は、926件・1億5,365万円となりました。

● 地域の環境保護活動

当行は、徳島の豊かな自然を次世代に残すため、さまざまな環境保護活動に取り組んでいます。



アドプト・プログラム
吉野川清掃ボランティア「うちの土手」

森づくりボランティア

とくしまちなか花ロード project ボランティア

気候変動への対応

TCFD提言への取組み

当行は、気候変動を含む環境への対応が経営上の重要な課題であると認識し、2009年6月に「環境方針」を制定し、2021年6月には「TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)」提言に賛同表明をしています。気候変動に関する課題解決に対し、主体的に取組みながら、より多くの企業や個人のお客さまの取組みを後押しするサービス・商品を提供し、地域ぐるみの脱炭素のしくみづくりに努めています。

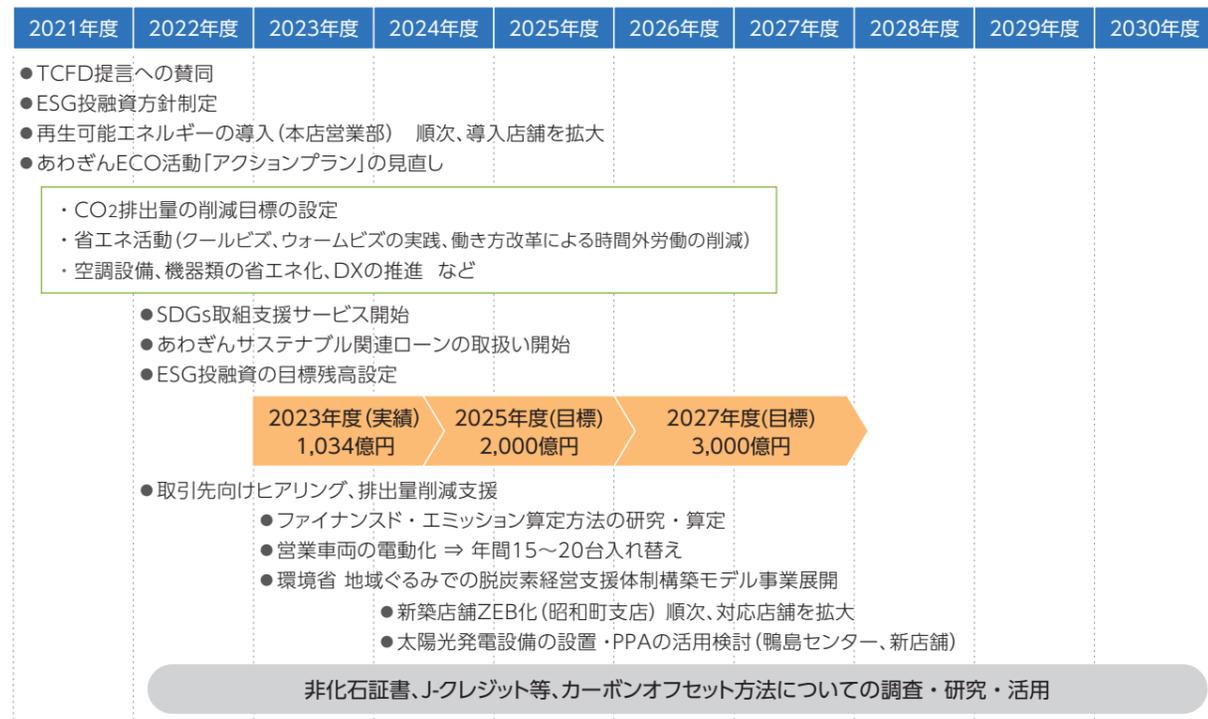
当行は今後も、TCFD提言に沿った開示の充実を図り、さまざまなステークホルダーとの対話を通して、当行のレジリエンスの一層の強化とさらなる情報開示の充実にも努めてまいります。

TCFD提言への取組み <https://www.awabank.co.jp/about/sdgs/tcdf/>



※TCFD提言への取組みの全文はこちら

● カーボンニュートラル実現に向けたロードマップ



● 太陽光発電設備稼働

2024年5月29日、鴨島センターにおける太陽光発電設備が稼働しました。太陽光パネル1,484枚、発電量765,288kwh/年で、CO₂排出量削減効果は約420t/年を見込んでいます。



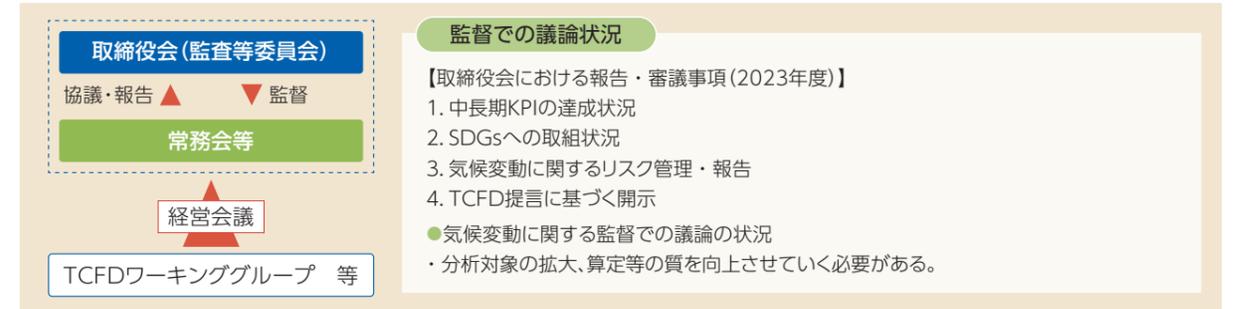
● CDP

国際環境非営利団体であるCDPIによる2023年の気候変動調査結果において「B」評価を受けました。「B」評価は全9ランクの上位3番目となるもので、企業の気候変動対策におけるマネジメントレベルの評価です。マネジメントレベルとは、「自社の環境リスクやその影響を認識し、行動している企業」をいいます。2023年、日本ではプライム上場企業1,100社以上を含む、約2,000社がCDPを通じて情報開示しています。



【ガバナンス】

気候変動は地域社会、お客さまおよび当行に重大な影響を及ぼすリスクである一方で、新たな事業機会にもつながります。気候変動リスクの識別・評価・機会や各種の施策、目標等の設定については、TCFDワーキンググループで検討しています。その内容は頭取を議長とする常務会等において協議・決定し、今後の経営戦略やリスク管理に反映しています。また、気候変動関連の課題を含むSDGs・ESGへの取組みに経営陣が適切に関与していくために、四半期ごとにSDGsの取組状況として取締役会に報告しています。



【戦略】

当行は、気候変動に関するリスクおよび機会を特定し、経営戦略に反映しています。

● リスク

気候変動に関するリスクには、気候関連の規制強化や脱炭素社会への移行に伴うリスク(移行リスク)と、気候変動に伴う自然災害や異常気象の増加などによる物理的な被害に伴うリスク(物理的リスク)の2つがあります。これらのリスクについて、当行の事業活動への影響と、与信先が影響を受けることに伴う影響の双方について把握し、対応する必要があります。

リスクの分類	主なリスク	時間軸	
移行リスク	政策・法規制	・ GHG排出規制の強化、炭素税の導入など、脱炭素社会への移行に伴う政策変更や規制強化などにより、お客さまの事業活動や財務内容が(ネガティブな)影響を受けて信用コストが増加	短期~長期
	技術・市場	・ 技術革新や技術転換への対応の遅れや、消費者の嗜好の変化に伴う既存商品・サービスの需要減少が、お客さまの事業活動や財務内容に(ネガティブな)影響を与えることにより信用コストが増加	中期~長期
	評判	・ 当行の気候変動に対する取組みや情報開示が、外部ステークホルダーから不適切または不十分と評価されることにより、評判が悪化し株価が下落	短期~長期
物理的リスク	急性	・ 気候変動に起因する自然災害の増加により、お客さまの事業活動が中断・停滞し、業績が悪化することで信用コストが増加 ・ 大規模な自然災害等により、お客さまが保有する不動産等の担保価値が毀損することで信用コストが増加 ・ 大規模な自然災害等により、当行の営業拠点、施設・設備が毀損 ・ 当行の職員やその生活拠点が被災することにより、事業継続性に影響	短期~長期
	慢性	・ 平均気温の上昇や海面上昇など、長期的な気候パターンの変化に伴うお客さまの業績悪化により信用コストが増加 ・ 当行の事業継続性強化のための設備費用が増加	短期~長期

短期:3年未満、中期:10年程度(2030年まで)、長期:2050年まで

(1) 移行リスク

当行は、移行リスクの把握にあたり、気候関連の規制強化や脱炭素社会への移行による影響が大きいセクターであることおよび、当行の融資ポートフォリオにおける構成割合の2点を踏まえ、分析対象セクターとして、「電力」「海運」「陸運」を選定しました。分析対象の3セクターについて、IEA(International Energy Agency:国際エネルギー機関)のNet Zero Emissions by 2050(1.5°C)シナリオ等を踏まえ、財務インパクトの影響について分析を行っています。

シナリオ	IEAによるNet Zero Emissions by 2050(1.5°C)シナリオ等
分析方法	①リスク重要度評価 ②シナリオ群の定義 ③事業インパクト評価(定量分析) ④当行財務への影響度評価
対象セクター	電力、海運、陸運
対象期間	2050年まで
分析結果	信用コスト増加額 最大約40億円

(2) 物理的リスク

当行の事業活動に対する直接的物理的リスクとして、自然災害による本支店等の設備への被害、当行グループ役員への人的被害が想定されます。これらのリスクについては、BCPを含む対応マニュアルの整備および災害対応訓練などを通じた災害対策の実効性向上や、本部建物が被災した場合に備えた2拠点化などを実施しています。

また、異常気象の発生による深刻な洪水等により、取引先の社屋や工場が被災することが想定されます。これにより、担保不動産の毀損や、休業による売上減少などが発生し、結果として当行の信用コストが増加することが想定されます。これらのリスクの把握については、IPCC(Intergovernmental Panel on Climate Change:国連気候変動に関する政府間パネル)のRCP(代表的濃度経路)8.5シナリオ(4℃シナリオ)等を踏まえ、財務への影響分析を行っています。

シナリオ	国連気候変動に関する政府間パネル(IPCC)のRCP(代表的濃度経路)8.5シナリオ(4℃シナリオ)等
分析方法	①データ収集 <ul style="list-style-type: none"> ▶ 融資先の担保不動産の所在地および建物階数(階数不明分は2階建てと仮定) ▶ 県内外の融資先企業の売上データ、拠点数および拠点所在地(拠点不明の場合は本店所在地) ※営業拠点:小売業→店舗、製造業→工場等 ②ハザードマップ分析 所在地データに基づく、各拠点の洪水発生時の想定浸水深を把握 ③想定浸水深に基づく被害推計 各拠点の浸水深および浸水深別被害率に基づき、被害額を推計 ④当行財務への影響度評価 被害額をもとに、当行の財務への影響を推計
分析対象	洪水
対象期間	2050年まで
分析結果	信用コスト増加額 最大約67億円

(3) 炭素関連資産の集中度合

炭素関連資産※(エネルギー・電力、運輸、素材・建築、農業・食糧・林業)[ただし再生可能エネルギー向けの貸出などを除外]の総貸出金に占める割合は37.5%です。

※当行の業種分類から、TCFD提言の炭素関連資産の該当業種を選定し集計

● 機会

お客さまの気候変動への適応力向上や脱炭素社会への移行を踏まえた取組みを積極的に支援するため、サステナブルファイナンスのラインナップを充実させていきます。お客さまの持続可能性を高めるため、経営課題の解決に向けた伴走型支援を強化することで、当行の独自性である永代取引の実現とビジネス機会の拡大につなげていきます。

【リスク管理】

当行は、統合的リスク管理態勢において、信用リスク、市場リスク、流動性リスク、オペレーショナル・リスクのリスク区分で管理しており、気候変動はこれらのリスクに対し、さまざまな経路を通じて影響を及ぼします。当行は、統合的リスク管理のリスク区分に基づいて気候変動に関するリスクを識別したうえで、シナリオ分析の実施によりリスク評価を行うなど、適切に管理する態勢の構築に取り組んでいます。

また、各リスク管理部門において業務内容や保有するリスクの規模・態様に応じた適切なリスク管理を行うとともに、リスク統括部が銀行全体のリスク管理を統括する態勢としています。

● 投融資方針の制定

環境や社会のさまざまな課題解決に向けて責任ある投融資を行うため、「あわぎんESG投融資方針」を定めています。投融資方針を明確にし、適切にモニタリングすることで、当行投融資による環境・社会への影響を低減・回避するよう努めています。

【指標と目標】

当行は、持続的な社会の実現のため、地域の一員としての環境保全活動や銀行業務を通じたお客さまの環境保護活動の支援が重要と考えております。2009年6月に「環境方針」を制定し、当方針に基づくアクションプランとして、クールビズ、ウォームビズやライトダウン運動など、電力消費削減に向けた取組みを行っています。

● CO2排出量の削減

当行は、地球温暖化対策の国際枠組みである「パリ協定」の目標達成と地域の脱炭素社会の実現に向け、中・長期KPIとして「CO2排出量削減目標」を定めています。

【中期目標】

- ①2030年度における当行のCO2排出量を2013年度比で50%以上削減する。
- ②2030年度における当行のエネルギー使用量を2013年度比で23%以上削減する。

【長期目標】

2050年度における当行のCO2排出量を実質ゼロにする。

【CO2排出量実績】

	2013年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	
Scope 1 (直接的排出)	677 t	551 t	515 t	493 t	531 t	507 t	483 t	
Scope 2 (間接的排出)	7,609 t	4,698 t	4,586 t	3,644 t	5,219 t	4,374 t	3,271 t	
小 計	8,286 t	5,249 t	5,101 t	4,137 t	5,750 t	4,881 t	3,754 t	
削減実績(※1)	—	△36.6%	△38.4%	△50.1%	△30.6%	△41.1%	△54.7%	
				項 目	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
Scope 3 (サプライチェーン排出)	1.購入した製品・サービス	コピー用紙等	1,320 t	1,226 t	1,239 t	1,026 t		
	2.資本財	事業用建物	1,840 t	5,520 t	4,427 t	3,505 t		
	3.Scope1,2に含まれない燃料およびエネルギー関連活動	購入した電気	650 t	659 t	624 t	596 t		
	4.輸送・配送(上流)	輸送	793 t	805 t	800 t	793 t		
	5.事業活動から出る廃棄物	廃棄物全般	16 t	19 t	20 t	15 t		
	6.社員の移動に伴うエネルギー消費	出張	179 t	260 t	327 t	206 t		
	7.雇用者通勤	出勤	343 t	335 t	333 t	345 t		
15.投融資	事業法人向け融資	—	—	—	(※2)			
小 計			5,140 t	8,825 t	7,770 t	6,486 t		
合 計			9,277 t	14,575 t	12,651 t	10,240 t		

(※1) 削減実績は、2013年度を基準年(100)とした場合の削減割合

(※2) Scope3・カテゴリー15の試算 2023年度1,498,986t-CO2

2024年3月末時点で当行の保有する各融資先の最新決算情報に基づく融資残高・売上高等を用いて試算しました。今後国際的な基準の明確化に対する議論が進む中で情報収集・精緻化を図ってまいります。

● ESG投融資

ファイナンスを通じたお客さまのサステナビリティへの取組みを支援するため「ESG投融資残高」の目標を定めています。中長期的な目標設定については、今後の実績等を踏まえ、地域とお客さまの持続的な成長を一層促進できるよう、検討してまいります。

2023年度 ESG投融資目標残高	1,150億円	2023年度 ESG投融資実績	1,034億円
2027年度 ESG投融資目標残高	3,000億円		

※ESG投融資は、外部評価のあるESG関連投融資と定義し、①グリーンローン、②グリーンボンド(サステナビリティボンドを含みます)、③ソーシャルローン、④ソーシャルボンド、⑤サステナビリティ・リンク・ローン、⑥サステナビリティ・リンク・ボンド、⑦トランジション・ファイナンス、⑧ ①～⑦に準じる投融資、の合計残高を目標に設定。

人事担当役員メッセージ

多様な人材が活躍できる環境づくり



常務取締役
山下 真弘

当行の伝統的営業方針である「永代取引」を推進していくうえで最も大切な要素は「人」であることから、「人的資本・多様性」に対する取組みは、特に重要であると認識しています。

長期経営計画「Growing beyond 130th」では「人材の育成と活躍」を掲げ、永代取引を支える人材の育成や多様な働き方の実現に取り組んでいます。

2023年4月にキャリア支援課を新設し、実務に直結した職務別研修(内勤・融資・渉外)を大幅に増加させ専門性の向上を図っています。

激変する環境の中、お客さまのニーズは多様化かつ高度化しており、職員のスキルアップとモチベーションの向上、組織の多様化が求められています。全職員が性差に関係なく生き生きと働き、チャレンジできる職場環境を創出し、活力ある組織と多様な働き方を実現していくため、2024年4月に人事制度を改定しました。

エリア総合職を総合職に統合し、転居を伴う転勤は、原則本人の同意を得たうえで実施し、本拠地から離れて勤務する場合の手当を拡充しています。

従来から自己研鑽にかかる費用等を補助するセルフアドバンス制度がありましたが、今回その制度に加えて、専門資格取得支援も強化し、専門資格を取得した場合には最大20万円支給するインセンティブ制度を新設しています。

チャレンジできる職場環境を創出し、職員的能力を最大限に発揮させることで企業価値向上に努めてまいります。

実施施策およびKPI

永代取引を支える人材の育成

- 永代取引の理念と実践に基づいた研修の拡充
- 専門人材の活用強化

職務別研修実施時間

専門資格取得者数

対話を重視する組織風土

- 従業員エンゲージメントの向上
- ダイアログの実施による職場風土の醸成

エンゲージメントスコアの向上 → 各施策の結果指標として **ランクAA**をめざす

キャリア支援の強化

- キャリア支援課の新設
- キャリア研修および面談によるキャリア自律支援

多様な人材が活躍できる環境づくり

- コース制度の見直し
- 働き方改革
- 野村證券との協働

女性活躍推進

- AWAdONNA 活動
- キャリアパスの明確化
- 男性育児休業制度の促進
- アンコンシャスバイアス解消への取組み

男女賃金格差是正(行員)

男性育児休業取得率

100%の定着化

女性役付者比率

女性管理職比率

活力ある組織と多様な働き方の実現

永代取引を支える人材の育成

当行は、長年にわたり培ってきた中小企業取引に関する考え方や知識・ノウハウを整理し「永代取引の理念と実践」という冊子にまとめ、編纂しています。この冊子は、職員の自己研鑽や集合研修および各エリア・営業店で開催する勉強会等で使用し、永代取引営業のレベル向上につなげています。

職員全員の成長支援

新入行員は、1か月間の新入行員研修会を通じて、阿波銀行員・社会人としての基本やマナー、徳島・当行の文化を習得し、同期意識の醸成を目的としています。その後、10か月間の新入行員フォロー研修では職務ごとに研修会でのインプットと営業店実習でのアウトプットを毎月繰り返し実施することで知識の定着を図っています。2年目以降は職務別に初級・中級・上級を設定し、性差、年次や役職に関係なく、主体的に学ぶ環境を整えています。

新入行員研修の様子

● 法人(包括的コンサルティング)営業担当者のステップアップイメージ

1年目	2年目	3年目	指導職	上級職・管理職
<ul style="list-style-type: none"> 預金業務の基礎を習得し、金融商品販売の資格取得、販売補助を行う 決算書の基礎を習得 	<ul style="list-style-type: none"> 決算書の構造を理解し、財務分析の基礎を習得 税務の基礎を習得 得意先係としての基本を理解する 	<ul style="list-style-type: none"> 各種制度を理解し、法人営業としてお客さまニーズの把握と提案力を向上させる 	<ul style="list-style-type: none"> 新規企業開拓を行い、永代取引の理念をお客さまや後輩に伝えられる 決算書等からお客さまの潜在的なニーズを把握し、適切なソリューション提案を行う 	<ul style="list-style-type: none"> 潜在的なニーズを把握し、高度なソリューションを提供できる 適切なソリューション提案営業やビジネスマッチングを通じて包括的なコンサルティング営業を実践・指導できる
新入行員研修会 新入行員フォロー研修会	2年目行員フォロー研修会	3年目行員フォロー研修会	4年目行員フォロー研修会 新規企業開拓シミュレーション研修会	7年目行員フォロー研修会 上級行員研修会 新任管理職研修会
初級得意先研修会			上級得意先研修会	
初級融資研修会			上級融資研修会	
初級内部事務研修会			上級内部事務研修会	
初級金融商品研修会			上級金融商品研修会	
ITパスポート			キャリア研修5・7・10年目	
			FP実践力養成研修会	
			管理回収研修会	
本業支援・コンサルティング法人営業研修会				

2024年4月に人的資本経営への取組みをより強化するため、人事制度を改定しました。

● 人事制度改定の主な改定内容

永代取引を支える人材の育成	コース制度・職務等級制度の改定	性差なく活躍できる職場環境の創出(DE&Iの推進)と組織の多様化 ◆エリア総合職を総合職に統合 ◆行員のコースは「総合職」「専門職(新設)」「オフィス職(新設)」の3コース ◆総合職の転居を伴う転勤は、原則本人の同意を得たうえで実施 ◆専門職を9等級に区分し、専門人材の育成と活躍の機会を創出
多様な人材が活躍できる環境づくり	長期人材育成計画の改定	自らの仕事に誇りとやりがいを感じられる「働きがい」の向上 ◆人事評価体系の見直しを行い「チャレンジ力」を追加 ◆自律的キャリアを形成する研修体系への移行 ◆キャリアデザインの策定
女性活躍推進	諸制度の改定	処遇の向上による「働きやすさ」の向上 ◆本拠地から離れて勤務する行員への手当を拡充(転勤一時金の新設、滞手当の増額) ◆専門資格取得支援の強化(インセンティブ制度の新設)

41

AWA BANK Integrated Report 2024

42

マネジメントメッセージ

阿波銀行のアンテナシティ

阿波銀行の価値創造のしくみ

永代取引の進化

持続可能な地域社会への取組み

活力ある組織と多様な働き方の実現

経営基礎の強化

コーポレートデータ

多様な人材が活躍できる環境づくり・ダイバーシティ、女性活躍推進

サポート制度の充実

当行は、新入行員1名に対して、チューター1名、新入行員指導員1名が業務習得をサポートする体制とし、ともに成長できる環境づくりに取り組んでいます。さらに同じ職場以外の先輩行員がメンターとして若手行員をフォローし、悩みや不安を相談できる機会を提供することで、新入行員の早期自律を支援しています。

FST(フィールド・セールス・トレーニング)の実施

集合研修とOJTの利点を組み合わせた人材育成手法「FST」を取入れ、お客さまに高い付加価値を提供できる人材開発に取り組んでいます。

具体的には、同一エリア内、別店舗の先輩行員が若手渉外担当者に同行し、一緒になって新規企業や取引先企業を訪問することで、企業開拓のマインド向上と営業スキル習得をめざしています。



FSTの様子

リーダー育成に向けたマネジメント研修等の実施

将来の幹部・リーダーを担う職員の育成に向け、各種マネジメント研修を強化しています。

また、四国アライアンスの4行で共同開催しているインターバル研修は、人材交流を通じて視野を広げ、リーダーとしての意識と知識向上を図ることを目的として毎年実施しています。

	(名)	
	2023年度参加者人数	
初級マネジメント研修	17	
次長マネジメント研修	24	
上級行員研修会	42	
新任管理職研修会	67	
新任支店長研修会	14	
支店長経営研究会	91	

専門人材の育成

お客さま一人ひとりに寄り添った丁寧なコンサルティングを実践していくためには、職員個々人のレベルアップと専門知識の習得が欠かせません。当行は、中小企業診断士やファイナンシャル・プランニング技能士1級等、より専門性の高い資格取得をめざす職員へ向けて、対策セミナーの開催や費用負担の補助を積極的に行っています。

また、特に強化が必要とされる専門資格については公募・個別受験とも、合格者には最大20万円のインセンティブが支払われます。通信講座の受講も促進しており、一定数を修了すると阿波銀コネクが運営するラシクルモールで使用できるクーポンを贈呈する制度を新設しています。

● 専門資格(定義)

項目	2024年3月	計画('28/3)
FP1級、CFP	49	80
中小企業診断士	34	43
社会保険労務士	6	8
M&Aエキスパート	179	400
金融ジェロントロジスト	67	200
証券アナリスト	18	25

項目	2024年3月	計画('28/3)
宅地建物取引士	71	130
農業経営アドバイザー	4	7
税理士、公認会計士	1	2
キャリアコンサルタント	22	45
その他資格	10	60

● デジタル人材の育成

社会のデジタル化の進展とお客さまニーズの多様化に対応するため、デジタル人材の育成を強化しています。専門性や役割に応じて、4つの視点で育成を強化し、データとデジタル技術の活用による変革をめざします。また、知見を持つ企業への出向や専門人材の中途採用も積極的に進め、デジタル人材の底上げを図っています。

1.本部専門人材の育成	データ分析・マーケティングなど
2.本部業務のレベルアップ	業務改善・RPAの活用など
3.本部・営業店のコンサルティング力強化	DX支援コンサルティング、業務改善コンサルティングなど
4.組織力の向上	職員のITリテラシー向上

● セルフアドバンス制度の利用促進 ～学ぶ機会の創出～

新しいスキル・知識を身につけ、学ぶ機会をサポートするため「セルフアドバンス制度」を運用しています。自己研鑽にかかる費用等を年間5万円まで実費支給し、費用負担を軽減することで学びを促進し、人材のレベルアップにつなげています。

女性やシニアを含む多様な人材が活躍できるキャリア、雇用形態、働き方等の「働きやすさ」と自らの仕事に誇りとやりがいを感じられる「働きがい」の両輪からダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン(DE&I)を推進し、生き活きた職場づくりを行っています。

女性活躍推進への取組み

お客さまの本業支援やFP提案を通じた融資創造等、ソリューション業務を集中的に学び、お客さまに高い付加価値を提供できる行員の育成を図るためにLIT(リット)※を行っています。

※LITとは、Loan(融資)、Intensive(集中的な)、Training(トレーニング)の略称です。



● 女性活躍に向けた研修施策

職務別研修(初級・中級・上級)	LIT(Loan Intensive Training)
預金、融資等の職務別研修をレベル別にすることで、新たな挑戦をサポート	法人営業および融資業務に挑戦したい職員の受け入れ態勢を強化
ダイバーシティ・インクルージョン(アンコンシャスバイアス)、メンタルヘルス研修	ワークライフバランス研修
理解度、意識の向上を図ることに加え、対処法も身につく研修	産休・育休後の職場復帰時や時短勤務などを支援、eラーニングを充実

健康経営への取組み

当行は、「あわぎん健康経営宣言」を行い、職員およびその家族の健康に関するさまざまな取組みを推進しています。

● あわぎん健康経営宣言

1.健康増進への積極的な支援	阿波銀行は、職員およびその家族の健康の維持・増進に責任を持ち、従業員組合・健康保険組合と一体となり心身の健康づくりを積極的に支援します。
2.働きやすい職場環境づくり	阿波銀行は、職員の健康維持・増進活動を通じて、職員一人ひとりが生き活きと誇りを持って働くことができる職場環境づくりに取組みます。
3.地域社会への貢献	阿波銀行は、地方創生に向けた取組みを通じて、健康で豊かな地域社会の発展に貢献してまいります。

● 健康経営推進体制



● 戦略マップ



対話を重視する組織風土、 キャリア支援の強化

役員と職員との対話

役員が職員と向き合い、直接意見交換をするなかで、相互理解を深めるためのさまざまな取り組みを行っています。具体的には、各役員が日ごろから営業店に出向き、各営業店職員とのコミュニケーションを高める機会を設けています。2023年度はダイアログを100回実施しました。

当行の存在意義や地方銀行のビジネスモデル、SDGs支援や人材育成などのテーマで活発な意見交換・質問や提案が行われました。

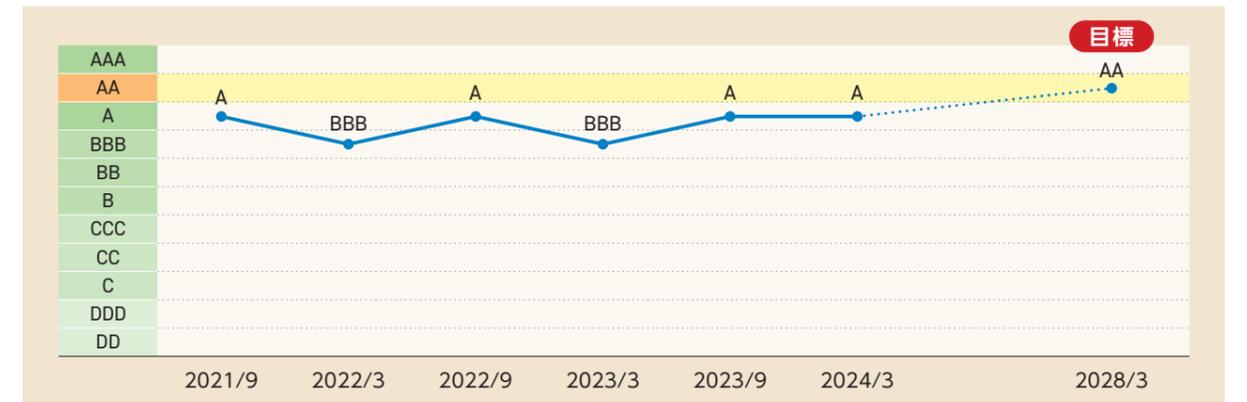


頭取と職員とのダイアログの様子

エンゲージメント向上への取り組み

従業員エンゲージメントの向上に向けて、半年のサイクルで、グループ会社を含む全ての部署においてエンゲージメントサーベイを実施しています。これらサーベイの結果をもとに、各部署でダイアログを実施しアクションプランを策定・実行することで、継続的な組織改善活動につなげています。

エンゲージメント・スコアの推移

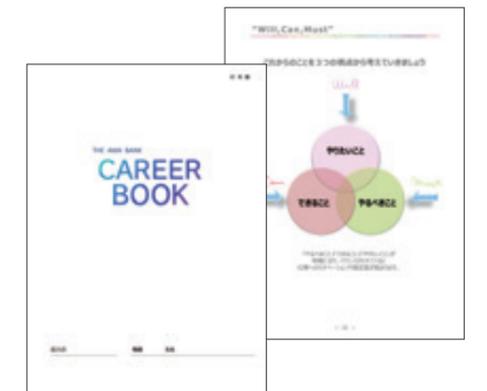


キャリア支援の強化

職員一人ひとりの主体性の発揮を重視し、生き活きと働きがいを持って働くことができる職場づくりを進めるため、キャリア研修など、自律的なキャリア形成支援を積極的に実施しています。

キャリア研修では、当行独自の「キャリアブック」を活用して、職員が仕事の目的について考え、これからの自分のキャリアを描く機会としています。

また半期ごとに各自で目標設定に3~5年後のめざす姿を入力し、自身のキャリアを主体的に考える機会を設けており、毎月の1on1ミーティングやキャリア支援課との定期的な面談を通じて職員のキャリア形成を支援しています。



研修で使用する当行独自のCAREER BOOK

健康経営DXアプリの活用

職員の健康意識醸成と取組みを促すため、健康経営DXアプリを導入しています。主な機能として、アプリ内での健康診断結果の把握や、運動・食事・睡眠の生活ログや勤怠状況等のデータを一元管理することで、健康情報の見える化を行います。また、歩行イベントの開催など、職員間で連携することでコミュニケーション強化を図っています。



外部からの評価

職員およびその家族の健康に関するさまざまな取組みを推進し、2024年度健康経営優良法人に認定されました。



次世代育成支援対策推進法に基づく特例認定企業として「プラチナくるみん」の認定を受けています。

働き方改革ならびに両立支援に向けた環境整備

働き方改革「チャレンジ30」を実施しています。「チャレンジ30」では、2016年比時間外労働30%削減や有給休暇取得率30%以上等を目標に掲げ取組むことで、生産性向上と仕事・家庭生活の両立を後押しし、職員一人ひとりが能力を最大限に発揮できる職場づくりにつなげています。

時間外労働の推移



有給休暇の取得状況



ファイナンシャル・ウェルビーイングへの取り組み

・職場つみたてNISA

野村証券と「職場つみたてNISA」の契約を締結し、職員向けに給与天引きの職場つみたてNISAの制度を2024年1月から導入しました。拠出額に対して奨励金3% (上限あり) 付与することで職員の資産形成への意識の向上を図っています。

・職員持株会

月例・賞与奨励金を引き上げ、また長期保有奨励金を新設しました。

・確定拠出年金

2021年4月に実施した65歳への定年延長にあわせて退職給付制度も改定し、人生100年時代を見据え、定年後の人生にもゆとりを持って歩むために給与の一部から確定拠出年金掛金を追加拠出できる「ライフプラン支援制度」を新設しています。現在、確定拠出年金制度への加入率は98.2% (2024年3月) となっています。また、掛金の運用状況は、変動商品の選択割合が全体の75.2%となり、当行が利用する運営管理機関内の平均である64.6%を大きく上回っています。

職員持株会 奨励金

種類	変更前	変更後 (2024年7月)
月例・賞与奨励金	8%	10%
長期保有奨励金	新設	持株会での継続保有年数が2年経過するごとに、2%、4%、6%、8%、10%の奨励金付与を掛込額に応じて実施

人権への取り組み

銀行は、お客さまや職員など多くの「人」と関わって企業活動を行っています。そのため、一人ひとりが自分の人権のみならず他者の人権についても正しく理解し、人権を相互に尊重しあうこと、そして行動につなげていくよう努めなければなりません。

当行は、職員倫理に職員の行動基準を定め、全職員に「真実を大切にされた誠心誠意の職務遂行」を徹底しています。また、定期的な「同和・人権問題」に関するセミナー動画の視聴や全店統一勉強会を開催しています。



頭取
×
若手行員
座談会

活力ある組織と多様な働き方の実現に向けて



本店営業部 営業第二課
課長代理
福田 翔

アセットコンサルティング部
鴨島コンサルティングプラザ
大久保 奈緒

頭取
福永 丈久

業務管理部システム管理課
経営役補
西改 康佑

経営計画Growing beyond 130thの基本戦略の一つ、【活力ある組織と多様な働き方の実現】では、以下の4つの施策を展開しています。この施策について頭取と若手行員で自由に話し合っていました。

施策

- ・永代取引を支える人材の育成
- ・女性活躍推進
- ・多様な人材が活躍できる環境づくり
- ・対話を重視する組織風土の醸成

頭取 「お客さま重視」「現場重視」を意識し、各営業店を回り積極的にお客さまの訪問等を行っています。それに合わせて対話を重視する組織風土を醸成するため、営業店職員とダイアログをしています。2023年度は当行全体でちょうど100回実施しました。直接意見交換するなかで、相互理解を深めることを目的としており、私自身さまざまな気づきもたくさんあります。本日はそれぞれの立場から日頃思っていることなどを意見交換

できたらと思います。
福田 私は入行して11年になります。今まで大阪や横浜など主に県外の支店で中小企業取引の新規開拓というやりがいのある仕事を行ってきました。「徳島県に本店を置く阿波銀行がなぜ？」というふう初めて訪問した先のお客さまには驚かれるのですが、過去から築き上げてきた先輩たちの汗の結晶である県外の取引先数や経営理念等を説明すると納得していただけます。また、



お取引していただけるようになり随分年数が経過しても、経営者の方から、「開拓者である〇〇さんは元気しているのか？偉くなっているだろう」等と気にかけていただくことも多く、お客さまの心に深く残っているという印象を受けます。私も何年かしたらそのように言われる営業マンでありたいと営業活動に勤しんでまいりました。営業手法は人それぞれですが、永代取引を支える人材育成は制度ではない精神的な部分でも当行内に脈々と受け継がれているという気がします。

頭取 実際にお客さま訪問した際には、そのような会話になることは多いですね。頭取や支店長にとって、部下行員が褒められるというのは上司冥利に尽きます。

私の若かりし頃、入行2年目で東京支店に配属になりました。その当時は私が一番若い立場でしたが、先輩の皆さんが熱心に勉強する姿を見て、これではだめだと思い、つられるようにして勉強した記憶があります。お客さまに良い提案をするためには自分自身を磨く必要があります。またお客さまのこと、事業の内容を詳しく知る、今でいう事業性評価も必要になります。その当時は事業性評価という言葉はありませんでしたが、東京支店には自己研鑽する風土や事業性評価の考え方ができ上がっていました。知識と実践はまさに「知行合一」という言葉がありますが、知るだけでは本当に知ったとは言えず、実践が伴わなければならないということです。皆さんには自発的に学びたいと思う風土を作っていた

だきたいと思っています。銀行でも専門資格や研修時間の目標を定めていますが、これは単に資格をとって、たくさん研修を受けてくださいということではなく、自分自身の視野を広げて、お客さまに提供するサービスのレベルを上げていくことが目的です。

大久保 私は入行して6年になります。現在マネーアドバイザーとして個人のお客さまの資産形成のご支援を行っています。株価や為替は日々変動しており、世界経済の成長とともに運用成績も総じて良化していると感じます。一方、電気代や物価なども上昇していますので、生活が楽になったとは言えない状況だと思っています。「貯蓄から投資へ」と言われていますが、人生100年時代、今後ますます資産形成は重要性を増していくと思います。

2021年に野村證券と包括的業務提携を締結したこともあり、東京の野村證券コンタクトセンターで5カ月間研修を受けたことはとても良い経験になりました。野村證券や他行の方と関わることができ、営業のスタイルはもちろん、それぞれの企業文化の違いやさまざまな考え方をすることで視野が広がりました。

私の母も実は当行行員でして、以前は私と同じくマネーアドバイザーをしていました。預金を集めるという時代から預かり資産営業として提案を行う黎明期で、野村證券と提携する前のことですので今とはまったく異なる環境だったと聞いたことがあります。



マネジメントメッセージ
阿波銀行のアンテナシティ
阿波銀行の価値創造のしくみ
永代取引の進化
持続可能な地域社会への取組み
活力ある組織と多様な働き方の実現
経営基盤の強化
コーポレートデータ



頭取 銀行も以前は、男性は外回り、女性は中で事務という時代が長く続きましたが、今は野村證券の出向者と協働し多様な人材が活躍できる環境になっていますし、まさしく女性が活躍している分野の一つです。

経営計画「Growing beyond 130th」の柱の一つである「活力ある組織と多様な働き方の実現」を具現化する新人事制度を本年4月にスタートさせました。その最大の目的は、やる気を持った職員が自分のキャリアを軸に能力を最大限に発揮することにあります。そして、この目的達成のためには、職員各々が自分ごととして主体的に捉え、チャレンジし、それを上司が正しく評価することで、風土として定着させていくことが必要です。初年度に確実に運用を進め、当行の成長の礎としていきたいと思っています。

福田 銀行の公募制度を活用し、中小企業診断士に合格することができました。中小企業の経営に関する幅広い知識を学べるため、経営者の方との面談の際には「話のわかる営業」と評価いただき、一步踏み込んだ情報開示や相談をいただくことが増えたと感じます。

ただこれは資格だけではなく、現場で多くの経営者の方と対話をして、いろんな事例を経験して徐々に成功体験を積んできたからでもあります。また現在法人営業をしていて感じることは事業承継に関する課題を抱えている経営者の方が多く、今後は税理士資格の法人税、相続税の科目合格にチャレンジしてみたいと考えています。

西改 私は6年前に子どもが生まれたことをきっかけにUターン就職し、現在はシステム関連の仕事に従事しています。お二人と異なり、法人や個人営業ができるわけではありませんし、自然豊かな徳島が好きでUターンしたので、県外勤務志向は今のところありません(笑)。

今年4月に人事制度が改正され、転職に関しては個人の考えがより尊重される制度になったと感じています。転居を伴う転職について、事前に本人の同意を得るという点は、従業員からすると助かります。総合職から切り離して専門職のコースが新たにできたことも制度の変更点としては大きいことだと思います。私は総合職ですが、多様な人材が活躍できる場が増えたので自分と同じような中途採用者も増えるのではと思います。

頭取 専門職は市場運用やシステム開発など担当分野における高度な専門知識・スキルを有し、高い業務遂行力、指導力を有する人材を育む職種です。まだ当行では10名程度ですが、即戦力の中途採用も増やしていくことや総合職から専門職をめざしてもらうことを考えています。ぜひチャレンジしていただきたいと思っています。

西改 私は中途採用していただいたので前職との比較ができるのですが、阿波銀行の福利厚生制度はとても充実していると感じています。家族手当やグループ保険、職場つみたてNISA、確定拠出年金、持株会の奨励金、各種休暇制度等本当に職員想いの企業だと如実に感じています。

大久保 私は今までは地元の徳島県西部で働きたいと思っていましたが、野村證券のコンタクトセンターでの経験をしてからは、県外で働くことで多くの人と関わり、将来的にその経験を元に地元へ貢献したいと思うようになりました。転職一時金の制度が新しくでき、滞在手当も増えるといった県外で働くことを後押しする制度も大きいと思います。業務の幅が広がることは選択肢が増え働きやすさにつながると思います。また、今まで挑戦できなかった業務にも挑戦しやすい環境に変わりつつあるので女性活躍の場が広がったと思います。ただ、私の所属している県西エリアでは人手不足を感じることも多く、業務の幅が広がり挑戦したい業務ができて人繰りの関係で難しくなっている面があるように思います。

頭取 徳島県は人口が減少しており、当行においても働き手の確保は課題の一つです。一方、銀行の業務、お客さまのニーズは多様化しています。それらに対応するため、当行の構造改革を行い戦略的に配置する人員をいかに捻出するかがポイントです。事務の効率化・集中化・レス化にはピッチを上げて取組んでいく必要があります。お客さまの利便性向上と営業店事務の削減による営業力強化につなげていくためにも、スピード感を持つことが重要です。

西改 デジタル・トランスフォーメーション(DX)や人工知能(AI)、ChatGPT(生成AIの一種)等を活用することで銀行業務の効率化はもとより、対面・非対面ともに業務が大きく変わる可能性があると思っています。

頭取 そうですね。時代が大きく変わろうとしています。また変わらなければならないとも思いますね。例えば、お客さまが窓口で用紙に記入したり、職員がお金を数えたりという手続きが減っていく方が時代に即しているのでしょうか。それらをレス化することでお互いの負担を軽減し、お互いに向き合う時間を創出することが求められます。

創出してできた時間は、阿波銀職員としての魅力を十分に発揮する機会となります。

そこで、昨年4月にキャリア支援課を創設し、人材育成の強化を図る体制を構築しましたが、皆さんは何か変化を感じますか？

福田 キャリア支援課ができてからは研修のレポーターが増えたように思います。今までは「何年目研修」という研修が多かったように思いますが、レベル別の研修で参加する場合は、性別も年齢も年次も関係なく参加できるようになったと思います。これからはもっと多くの方と研修で会うことになるのかなと思うと交流の輪も広がるかもしれませんね。

大久保 確かに研修は増えたと思います。私の身近でも、あれっ？今日〇〇さんが見当たらないなあと思っていると「〇〇さんは本日研修所で研修です」というケースが増えてきました(笑)。

今までの阿波銀行の女性のキャリア形成について考えてみると内勤か、マネーアドバイザーという選択になることが多かったと思いますが、さまざまな業務を経験

することでキャリアの選択肢が増えるのは良いことです。幅広い業務を経験することで職員同士の相互理解も高まります。私もいずれは融資係や法人営業も経験してみたいので、そのためにも研修制度の充実はありがたいです。

西改 私は、サイバーセキュリティ等のシステム管理を担当していますので、現業務に関して当行研修所で研修を受ける機会はあまり多くありません。しかし、情報分野においては良い意味でも悪い意味でも日進月歩以上のスピードで技術革新が行われていますので、情報収集や自己研鑽が必要だと思っています。

ネットは世界中つながっていますので、外部からのサイバー攻撃について細心の注意を払っています。システムのみで頼るのではなく、情報リテラシーの維持・向上に努めて、私自身の知識が陳腐化しないよう常にアップデートしていきたいです。

頭取 当行にお預けしていただいているお客さまの大切な預金や情報です。全力で守っていく必要があります。そのためにはまず当行職員の金融リテラシーおよび情報リテラシーを高めていく必要があります。

本日はそれぞれ立場や業務内容は異なりますが、有意義な対話になりました。世代を超えた息の永い取引を継続し、地域やお客さまの持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「永代取引」をさらに進化させるためにも引き続きよろしく申し上げます。

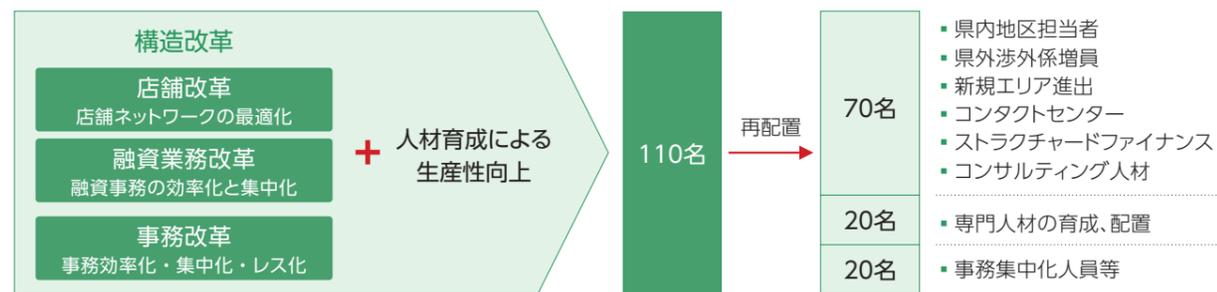


経営基盤の強化への取組み

10年後のめざす姿に向け、顧客基盤の拡大と地域・お客さま、そして当行の持続的成長にこれまで以上に取組むため、これらの土台となる「経営基盤の強化」が必要であると考えています。経営計画のもと、「構造改革(店舗改革、融資業務改革、事務改革)」「RAFの高度化」「アライアンスの高度化」「業務継続態勢(BCP)の強化」および「リスク管理とコンプライアンス態勢の強化」を中心に、5年後、10年後に続く経営基盤の構築に取り組んでいきます。

構造改革

当行の伝統的営業方針である「永代取引」はFace to Faceを中心としており、「店舗改革」「融資業務改革」「事務改革」を柱とする構造改革と人材育成による生産性向上により、職員がお客さまと向き合う時間の創出と、人員の再配置による「お客さま感動満足」の創造を強化していきます。



店舗改革(店舗ネットワークの最適化)

当行の店舗づくりは、地域の交流拠点として、人と情報が行き交う場所をめざしています。事務手続きのデジタル化(ペーパーレス化、印鑑レス化など)を推進しながら、全てのお客さまに寄り添う場所として、各店舗が地域のハブとなり、最適な店舗ネットワークの構築により、地域全体の活性化をめざしています。

2023年1月に新築移転した藍住支店はユニバーサルデザインを受賞しました。



融資業務改革(融資事務の効率化と集中化)

融資業務改革は、事務効率化と人材育成を同時に行うことにより、当行のビジネスモデルである「中小企業取引」に強い人材の増強をめざしています。お客さまの事業を高いレベルで理解し、お客さまのベストパートナーとして、課題認識からソリューション提案までを一貫して行い、企業の持続的な成長に貢献していきます。

事務改革(事務効率化・集中化・レス化)

これまで実施してきた事務改革の定着化に加え、事務手続き・紙の資料・印鑑のレス化により、お客さまの利便性向上と職員がお客さまと向き合う時間の創出につなげています。営業店をサポートする本部においても、高度専門人材の育成により、付加価値の高いサービス開発と本部集中化による事務効率化に取り組んでいます。

RAF (リスクアペタイト・フレームワーク) の高度化

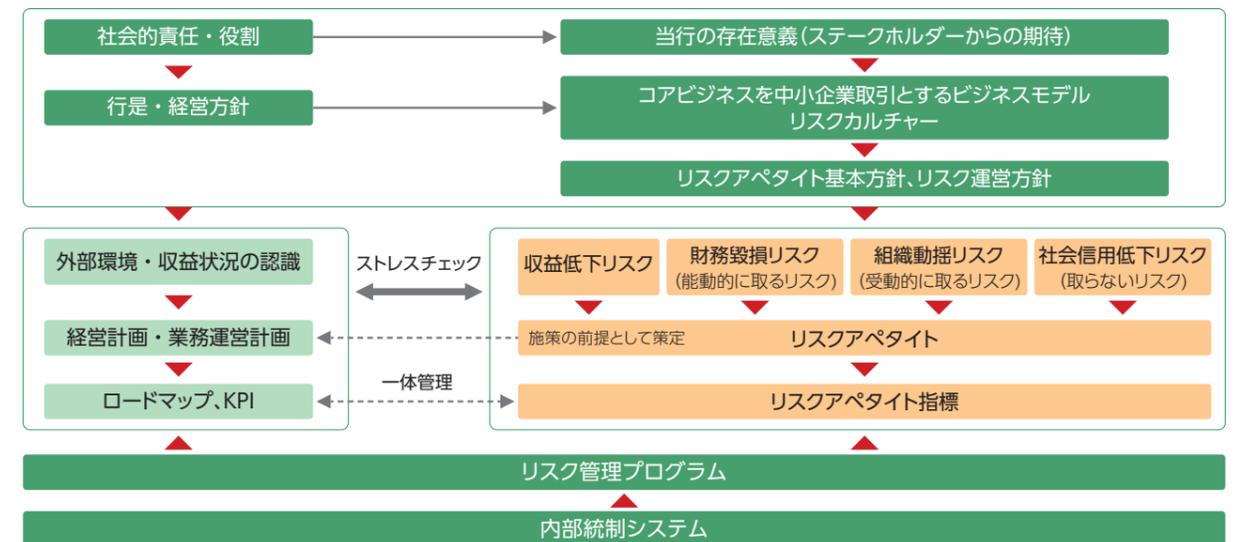
当行は、コンプライアンス態勢の強化を土台として、リスクを取って収益を上げる経営計画の戦略と、過度なリスクテイクを抑制しコントロールするためのリスク管理態勢の整合性を確保しながら、中長期的な企業価値の向上を図ることを目的とし、RAF(リスクアペタイト・フレームワーク)を構築しています。また、RAFを適切に運営するため、リスクアペタイトに関する基本方針と、経営計画と業務運営計画におけるリスクアペタイトの位置付けを明示したRAS(リスクアペタイト・ステートメント)を制定しています。

外部環境の変化やステークホルダーからの期待を的確に把握し、リスクアペタイトに反映させることで、RAFの高度化をめざしています。

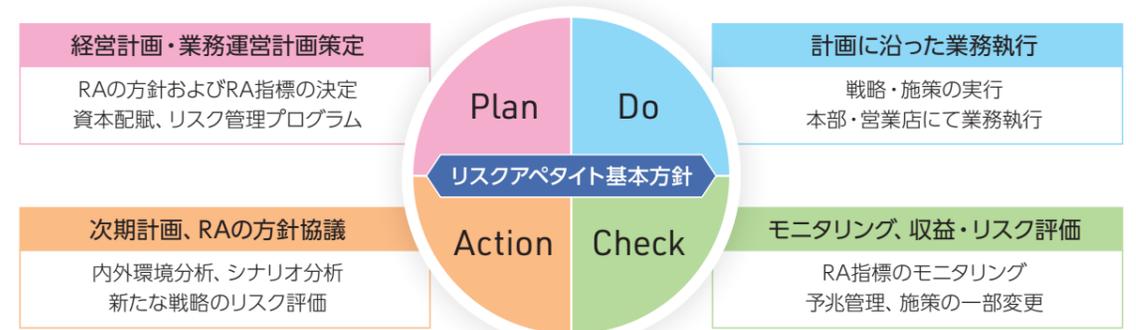
● RAFの概要

1. 世代を超えた息の永い取引を継続し、地域やお客さまの持続的な発展に寄与していく伝統的営業方針「永代取引」を、卓越したビジネスモデルへと進化させるため、中小企業取引を中心に小口分散・複合取引の高度化を追求する。
2. 銀行全体のリスクを統合的に管理する態勢の整備・確立に努め、各種リスクのリスク量を自己資本(配賦資本)と対比することによって、資本の十分性を管理する。
3. 行は「堅実経営」と5つの経営方針をベースとし、存在意義「永代取引によるお客さま感動満足の創造と豊かな地域社会の実現」に向け、ステークホルダー(地域社会・お客さま・株主・職員等)の期待に応えていく。そして、それぞれ異なるステークホルダーの期待は、リスクアペタイト(RA)すなわち「どのようなリスクをどの程度まで取るか」の判断材料とする。
4. RAFを経営計画の策定や実行および管理、外部環境の変化を踏まえた持続可能なビジネスモデルの検討などに活用することで、企業価値の向上をめざしていく。

● リスクアペタイト運営



● RAFに基づく経営計画の策定



アライアンスの高度化

当行は、他行および他社との健全なアライアンスの構築により、お客さまの企業価値向上と豊かな地域社会の実現に向け取り組んでいます。



じゅうだん会は、システム共同化に合意した、当行、山形銀行、筑波銀行、武蔵野銀行、八十二銀行、宮崎銀行、琉球銀行で構成されています。

▶ 基幹系システムを含む広範囲なシステム共同化による効率化とコスト削減

各種システムの共同化	共同化以外の連携強化
<ul style="list-style-type: none"> 次期基幹系システムを見据えた対応(スリム化、リノベーション) A P I 基盤の開発強化 商品サービス、カスタマイズの見直しによるコスト削減 	<ul style="list-style-type: none"> 情報の利活用方法の習得 マーケティングノウハウの習得 AIを活用した業況予兆モデル等の構築 TCFDやAML等の情報連携強化とノウハウの習得



四国アライアンスは、当行、百十四銀行、伊予銀行、四国銀行の四国の地方銀行4行が協働し、地域の魅力を高め、地域とお客さまの持続的な成長に貢献することをめざしています。

▶ 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

Shikokuブランド株式会社

- 地域産品のブランディングおよび販路開拓支援を行う地域商社
- 国内外に四国の魅力を発信することで、新たな付加価値創出に貢献し「四国創生」をめざします

ブランディングと販路開拓をワンストップで提供し、相乗効果を生み出します

- ブランディング事業**
四国の魅力ある資源のブランド化、プロモーションをサポートします
- 販路開拓事業**
4行のネットワークを活用し、バイヤーのニーズに基づいた販売支援を行います

四国アライアンスキャピタル

- ファンドを通じて資本と経営の両面からサポートを行うファンド運営会社
- 地域の中堅・中小企業を主な投資対象とし、投資先企業の中長期的な成長を支援することにより、地域経済の活性化や創生に貢献します

運営ファンド

- しこく創生ファンド(事業承継・成長)
- しこく創生2号ファンド(事業承継・成長)
- しこく中小企業支援ファンド(企業再生)



野村證券との提携により、証券分野のみならず預金や保険も含めた付加価値の高い総合金融サービスを提供し、お客さまの最適な資産形成による豊かな生活の実現をめざしています。

▶ あらゆる分野での連携を強化し、総合金融サービス機能の高度化

金融仲介分野	金融仲介分野以外の連携強化
<ul style="list-style-type: none"> 金融ジェロントロジーへの対応強化(専門人材の育成と新たな商品サービスの開発) ペア制の推進によるエリア営業体制と人材育成のさらなる強化 職場つみたてNISA、iDeCoを活用した職域営業と複合取引 コンタクトセンターのノウハウ取得 モニタリング態勢の高度化 	<ul style="list-style-type: none"> 法人ビジネス分野連携強化(事業承継、エクイティファイナンス、ESG分野等) SDGs、金融教育分野での連携強化 ダイアログやワーキングを通じたDE&I(ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン)の推進



ふくおかFG傘下のiBankマーケティングと提携し、「金融と非金融」をシームレスにつなぐ新しいサービスを提供しています。

▶ スマートフォンを活用した新しい金融サービスプラットフォーム

マーケティングの強化	広告代理業の強化
<ul style="list-style-type: none"> デジタルマーケティングノウハウの習得 [Wallet+]を活用したOne to Oneマーケティングの強化 	<ul style="list-style-type: none"> 広告代理業による取引先のマーケティング支援 お客さま情報の有効活用



システム関連で親和性のある両グループが知見・ノウハウを共有し、効率的なシステム運用・業務プロセスの実現を目指すとともに、お客さま向けサービスの高度化、各地域経済の持続的な成長に貢献するため、本研究会を立ち上げました。

▶ 「TSUBASA・じゅうだん会共同研究会」の発足

システムタスクフォース	業務効率化タスクフォース	サイバーセキュリティタスクフォース
<ul style="list-style-type: none"> 次世代システム、サブシステムに関する共同研究 デジタル分野(API活用等)に関する共同研究 AML(マネー・ロンダリング防止)対策に関する共同研究 	<ul style="list-style-type: none"> 店舗省力化施策(有人店舗の省力化、バックオフィスの共同化)に関する共同研究 業務効率化に関する共同研究 	<ul style="list-style-type: none"> サイバーセキュリティ対策に関する共同研究 サイバーリスクマネジメントに関するノウハウ共有

業務継続態勢の強化

当行は、台風や地震等の自然災害への対応や、さまざまなリスクへの対応方針を明確にするため、リスク管理規程およびBCPを策定しています。一方、新型コロナウイルス感染症拡大の経験や、社会システムの急速な高度化および複雑化の現状を踏まえ、想定以上の障害や災害への対応を、当行のみならず、地域一体となって取り組む必要があると考えています。また、未然防止策の高度化に加え、想定外の障害および災害が発生した場合の早期復旧や影響範囲の軽減を担保するオペレーショナル・レジリエンスの確保に取組み、業務継続態勢の強化を図ってまいります。

● オペレーショナル・レジリエンスの確保



● 地域のBCP支援

南海トラフ地震における、M8~9クラスの地震が今後30年以内に発生する確率は70~80%(※)とされています。地震等の自然災害が発生した場合、各企業の被災等の直接的影響はもとより、サプライチェーンの断絶など、間接的な影響も甚大となります。BCP未策定企業への策定支援や、企業の具体的な業務継続態勢構築の支援に取り組むことで、地域全体のレジリエンスを高めるとともに、当行の財務基盤の強化につなげてまいります。

2023年度は自然災害等に対する防災会議・訓練を年4回実施しました。

※地震調査研究推進本部地震調査委員会の調査、2023年1月1日現在



災害対策演習に参加する移動店舗車「あわざん号」

リスク管理とコンプライアンス態勢の強化

リスク管理とコンプライアンス態勢の強化は、お客さまの信頼に応えるうえで最も重要な課題であると考えています。特に、銀行としての社会的責任に関わる法的リスクやコンプライアンス違反等の人的リスクは、当行の信用失墜につながるリスクとして、RAFにおいても、発生を極小化すべきリスクと位置付けています。また、リスク発生前に適切な態勢を整えるため、フォワードルッキングな観点で潜在リスクの洗い出しと顕在化の抑制に努めています。

● マネー・ロンダリング/テロ資金供与等防止

マネー・ロンダリング/テロ資金供与等防止は金融機関に求められている国際的な責務と認識しています。また、犯罪組織による金融サービスの濫用を防止するため、「犯罪による収益の移転防止に関する法律」によるお客さまの本人確認や不正利用口座の取引停止措置などを厳格に実施しています。

● 内部通報制度等の相談窓口

役職員による不正の未然防止と早期発見を目的とした「内部通報制度」およびハラスメントに関する相談窓口「ハラスメント相談窓口」を設けています。「ハラスメント相談窓口」では、男女それぞれの相談員が電話・メールにて相談への対応を行っています。また、仕事に限らず悩み全般の相談ができる「スマイルコール」制度を設け、男女12名の職員がスマイルコール・スタッフとして対応しています。これらの相談窓口は、行内イントラの掲示、リーフレットの配布により、繰り返し周知を図っているほか、各部署にポスターを掲示し、制度の利用を促進するための環境づくりに努めています。

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当行は、行是「堅実経営」のもと、継続的な成長による企業価値の向上を通して、効率性と健全性に優れた信頼される銀行をめざすため、良質なコーポレート・ガバナンスの確立を重要な経営課題の一つとして位置づけています。

複数の社外取締役を含めた取締役会による実効性の高い監督機能を確保するとともに、権限委譲により意思決定と業務執行の機動性・戦略性を実現するため、監査等委員会設置会社を選択しています。

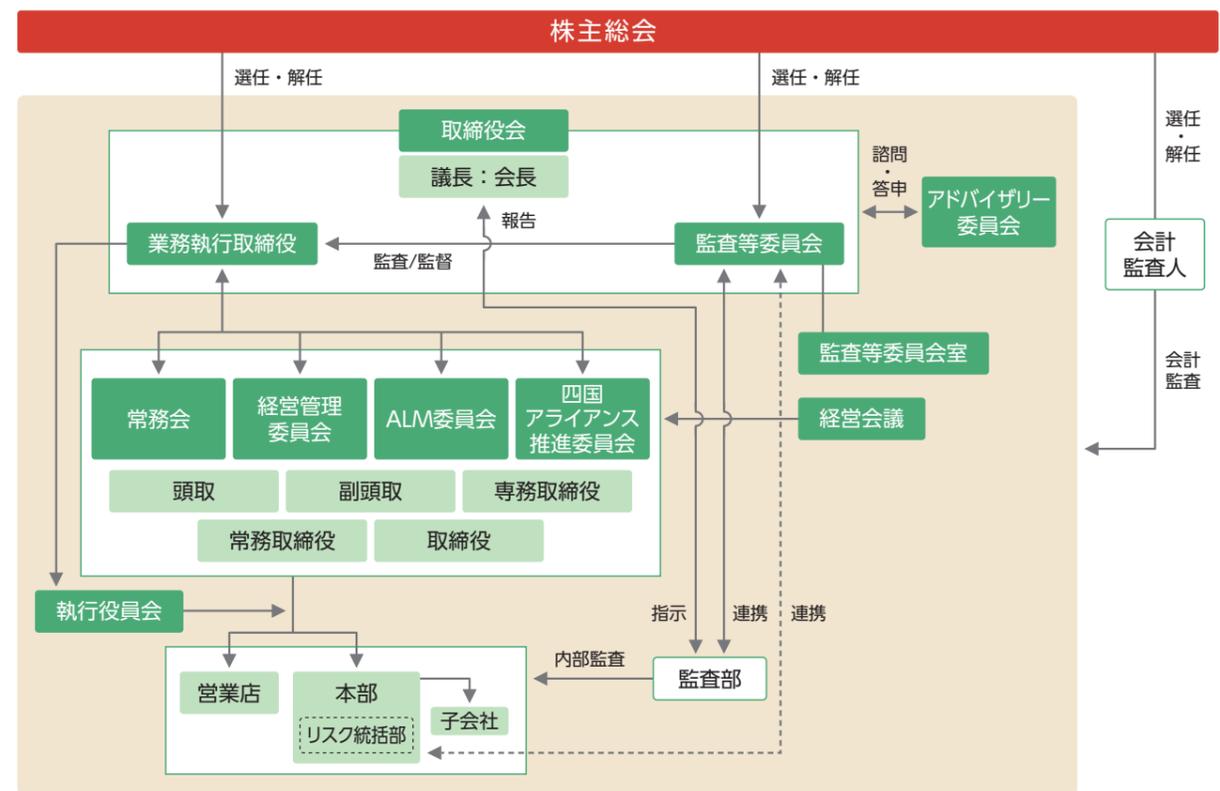
コーポレートガバナンス・ガイドライン

当行ではコーポレート・ガバナンスの基本的な考え方や枠組みを定め、行動の指針とするため「コーポレートガバナンス・ガイドライン」を制定しています。
<https://www.awabank.co.jp/policy/governance/>



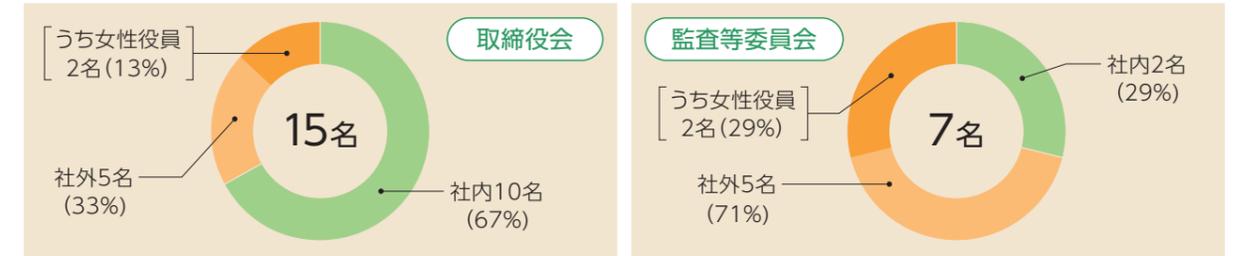
コーポレート・ガバナンス体制

●コーポレート・ガバナンス体制図



取締役会	監査等委員会	アドバイザリー委員会
実務に精通した社内取締役（監査等委員である取締役を除く）8名、監査等委員である取締役7名（うち独立社外取締役5名）で構成されています。	監査等委員である取締役7名は、取締役会の議決権を有しており、取締役の選解任議案の決定や業務執行の意思決定全般（取締役に決定が委任されたものを除く）に関与することで、監査・監督機能の強化を図っています。	代表取締役、取締役および執行役員の指名、報酬等に係る取締役会の機能強化を目的に、取締役会の諮問機関として、委員の過半数を社外取締役で構成するアドバイザリー委員会を設置しています。

●各機関における独立社外取締役の構成



●コーポレート・ガバナンス強化の沿革



取締役会の実効性向上にむけた取組み

当行は、取締役会の機能を向上させ、ひいては企業価値を高めることを目的として、取締役会の実効性につき、自己評価・分析を実施しております。

自己評価・分析につきましては、外部機関の助言を得ながら以下の方法で行い、2024年3月から4月にかけて取締役会の構成員である全ての取締役を対象にアンケートを実施しました。回答方法は外部機関に直接回答することで匿名性を確保し、外部機関からの集計結果の報告を踏まえたうえで、2024年6月の取締役会において、分析・議論・評価を行いました。その結果の概要は以下のとおりです。

アンケートの回答からは、活発な討議・運営がされているほか、社外取締役が率直に意見を出しやすい配慮がなされている等、おおむね良好な評価が得られており、取締役会全体の実効性については確保されていると認識いたしております。前回実施した実効性評価では、資料の事前配布の徹底や適切な審議項目数等の課題について認識が共有されたところですが、前回以降、資料の事前提供ルールの徹底、取締役会開催前の質疑応答機会の確保、説明時間の短縮等により改善されていると認識しております。一方で、株主との対話の取締役会へのフィードバック、役員トレーニングの希望、報告事項の簡素化などの意見が出され、取締役会の機能のさらなる向上、議論の活発化に向けた課題についても共有いたしました。今後、当行の取締役会では本実効性評価を踏まえ、課題について十分な検討を行ったうえで迅速に対応し、取締役会の機能を高める取組みを継続的に進めてまいります。

サクセッションプラン

●取締役頭取後継者候補の育成

- 後継者候補（役員および最高職務等級の経営職から選定）には、必要な経験・研修の機会を計画的に提供する。
- 全ての後継者候補を対象にアドバイザリー委員会において、後継者候補の経歴・経験・評価等の説明を継続的に実施する。
- 社外取締役と後継者候補との面談を定期的に複数回設け、後継者候補の資質・能力等を把握する機会を提供する。

●取締役頭取の選任プロセス

- 現頭取は、後継者候補から次期頭取候補者をアドバイザリー委員会に推薦し、次期頭取として求められる人材要件や育成状況等の推薦理由を説明する。
- アドバイザリー委員会による協議を行う。
- アドバイザリー委員会の協議結果報告を受け、取締役会が決定する。

取締役の主な知識・経験・能力（スキルマトリックス）

氏名	現在の当行における地位等	特に期待する知識・経験・能力								
		企業経営 経営戦略	金融実務	財務戦略 会計	IT・DX・ システム	人事 労務管理 ダイバーシティ	法務 コンプライ アンス	リスク マネジメント	地方創生	
監査等委員でない取締役	長岡 奨	代表取締役会長	●	●		●	●		●	●
	福永 丈久	代表取締役頭取	●	●	●		●	●	●	●
	西 大和	常務取締役		●	●		●			●
	山下 真弘	常務取締役		●	●	●	●	●	●	●
	三河 広明	常務取締役		●				●	●	●
	伊藤 輝明	常務取締役		●						●
	板東 克浩	取締役		●	●		●			●
監査等委員である取締役	豊田 晃	取締役		●			●			●
	大和 史郎	取締役		●	●	●	●	●	●	●
	浜尾 克也	取締役		●		●		●	●	●
	野田 聖子	取締役 社外					●	●		●
	矢部 剛	取締役 社外	●	●		●				
	橋爪 正樹	取締役 社外				●	●			●
	竹川 都之	取締役 社外			●	●				
瀧 典子	取締役 社外			●						

※各取締役に特に期待する知識・経験・能力であり、全ての知見・経験・専門性を表すものではありません。

役員報酬

当行は、役員個人の報酬等の内容に係る決定方針を定めています。

当行の取締役（社外取締役および監査等委員である取締役を除く。）および執行役員（取締役を除く。）の報酬につきましては、「基本報酬」、「賞与」および退任時に株式を交付する「業績連動型株式報酬」で構成され、健全かつ持続的な成長による企業価値向上への意思を明確にするため、これら全ての報酬を一定の算式によって毎期の業績に連動させることを基本方針としています。

社外取締役および監査等委員である取締役の報酬につきましては、「基本報酬」のみとし、経営監督機能の強化を図る観点から、その職務に鑑み定額とすることを基本方針としています。

なお、役員個人の報酬については、取締役会において定められた「役員個人の報酬等の内容に係る決定方針」に基づき、代表取締役頭取に一任しております。

● 取締役の報酬等の総額等（2023年度）

（単位：百万円）

区分	支給人数	報酬等の総額	報酬等の種類別の総額			
			固定報酬	業績連動報酬		
			基本報酬	基本報酬	賞与	株式報酬
取締役（監査等委員を除く）	8名	299	—	159	68	70
取締役（監査等委員）	8名	75	75	—	—	—

政策保有株式に関する基本方針

- 当行は、取引先との長期的・安定的な関係の構築、業務上の連携強化を主たる目的として、当行の中長期的な企業価値向上の観点から経営判断を行い政策保有目的で株式を保有する。
- 政策保有株式は、取得に際して、投資効果と保有リスクを十分考慮したうえで取得の諾否を決定する。
- 個別の政策保有株式について、投資リターンと保有リスクを資本コスト等の観点から定期的に精査を行い、中長期的な経済合理性や保有意義も踏まえ保有適否等を検証のうえ、取締役会において報告を行う。
- 検証の結果、保有に見合った価値が認められないと判断した場合には、投資先企業と十分な対話を行い、理解を得たうえで、縮減を進めることを基本方針とする。
- 当行の株式を政策保有株式として保有している会社から株式の売却等の意向が示された場合、取引の縮減を示唆するなどの売却を妨げることは行わず、適切な対応を行う。

社外取締役のサポート体制

監査等委員である社外取締役を補佐する体制として、監査等委員会室を設置しており、専任の職員を1名以上配置することで、監査等委員である社外取締役の業務に必要なサポートを行っております。

また、監査等委員である社外取締役の監督機能充実のため、行内会議資料のタブレット端末による閲覧可能な体制の構築、取締役会開催前に経営統括部より取締役会議案について詳細な事前説明を実施しているほか、代表取締役との定期会合等への参加を通してサポートを行っております。

内部監査および監査等委員会監査の状況

当行の内部監査部門である監査部（2024年3月31日現在16名）は、営業店および本部各部ならびに連結子会社に対して業務の処理状況、法令等遵守状況、リスク管理状況等を検証・評価し、必要に応じて改善計画の報告を求め、内部監査の結果を定期的に経営管理委員会、取締役会および監査等委員会に報告する態勢としています。

監査等委員会では、監査報告書の作成、監査基本方針および監査計画の決定、監査等委員会委員長、常勤監査等委員、選定監査等委員、特定監査等委員の選定、各種規程の制定および改定、会計監査人の再任の適否の決定、監査法人の監査報酬の同意などを行っております。また、監査基本方針および監査計画に基づき、監査等委員の職務の分担を定め、監査等委員会監査基準等に準拠し、取締役の職務執行状況、内部統制システムの構築・運用状況、経営計画の取組状況等について重点的な監査を実施するほか、代表取締役との定期会合、本部各部長および主要営業店長へのヒアリングを開催し、業務執行状況等の確認や意見交換および質疑応答を実施しています。そのほか、会計監査人、内部監査部門、内部統制部門と定期的および必要の都度、会合を持つほか相互の情報交換や意見交換を行うなど連携を密にし、監査等委員会監査の実効性向上に努めています。

また、監査等委員会の職務を補助する監査等委員会室を設置し、専任の職員を配置しているほか、監査に必要なときは、独自に弁護士等の専門家と契約を行うことができるなど、監査等委員会の監査・監督機能の強化と実効性の確保を図っています。

役員一覧

取締役

取締役会長
長岡 奨 (ながおか すずむ)

1980年4月 当行入行
2008年6月 当行取締役人事部長
2010年6月 当行取締役東京支店長
2012年6月 当行常務取締役
2016年6月 当行専務取締役
2017年4月 当行取締役頭取(代表取締役)
2023年4月 当行取締役会長(代表取締役)

取締役頭取
福永 丈久 (ふくなが たけひさ)

1984年4月 当行入行
2012年6月 当行取締役総合企画部長
兼経営品質推進室長
2013年6月 当行取締役人事部長
2014年6月 当行常務取締役
2019年6月 当行専務取締役
2021年6月 当行専務取締役(代表取締役)
2023年4月 当行取締役頭取(代表取締役)

常務取締役
西 大和 (にし ひろかず)

1994年4月 当行入行
2019年6月 当行取締役経営統括部長
2020年6月 当行常務取締役
2024年6月 当行常務取締役管理本部長

常務取締役
山下 真弘 (やました まさひろ)

1992年4月 当行入行
2021年6月 当行取締役常務執行役員
大阪支店長
2022年4月 当行取締役常務執行役員関西
広域エリア母店長兼大阪支店長
2022年6月 当行常務取締役

常務取締役
三河 広明 (みかわ ひろあき)

1991年4月 当行入行
2022年6月 当行取締役東北広域エリア
母店長兼鳴門支店長
兼大津支店長
2023年6月 当行常務取締役

常務取締役
伊藤 輝明 (いとう てるあき)

1994年4月 当行入行
2022年6月 当行取締役徳島市内広域エリア
母店長兼本店営業部長
兼両国橋支店長
兼かちどき橋支店長
2024年6月 当行常務取締役

取締役
板東 克浩 (ばんどう かつひろ)

1995年4月 当行入行
2024年6月 当行取締役徳島市内広域エリア
母店長兼本店営業部長
兼両国橋支店長
兼かちどき橋支店長

取締役
豊田 晃 (とよた あきら)

1996年4月 当行入行
2024年6月 当行取締役経営統括部長

取締役監査等委員

取締役監査等委員
大和 史郎 (やまと しろう)

1986年4月 当行入行
2018年6月 当行取締役常務執行役員
管理本部長
2020年6月 当行常務取締役管理本部長
2024年6月 当行取締役(監査等委員)

取締役監査等委員
浜尾 克也 (はまお かつや)

1986年4月 当行入行
2023年6月 当行取締役(監査等委員)

社外取締役監査等委員
野田 聖子 (のだ せいこ)

1986年 4月 当行入行
1992年12月 当行退職
1999年 4月 弁護士登録 永沢総合法律事務所
所入所(現職)
2007年 6月 株式会社ツムラ監査役
2015年 6月 株式会社ツムラ監査役退任
2018年 6月 当行取締役(監査等委員)
2021年 7月 医療法人いちえ会 監事(現職)
2023年 4月 国立大学法人一橋大学大学院
法学研究科法科大学院 特任教授
(現職)

社外取締役監査等委員
矢部 剛 (やべ たけし)

1984年4月 日本生命保険相互会社入社
2015年7月 同社取締役常務執行役員お客様
サービス本部長
2018年3月 同社取締役専務執行役員
2019年3月 同社取締役
2019年3月 ニッセイ情報テクノロジー株式
社代表取締役社長
2019年7月 日本生命保険相互会社取締役退任
2021年6月 当行取締役(監査等委員)
2023年4月 ニッセイ情報テクノロジー株式
社代表取締役会長(現職)

社外取締役監査等委員
橋爪 正樹 (はしづめ まさき)

2017年9月 徳島大学理工学部
2020年4月 同大学大学院社会産業理工学研
究部長兼創成科学研究科長
2022年3月 同大学退職
2022年4月 放送大学徳島学習センター所長
(現職)
2022年6月 当行取締役(監査等委員)

社外取締役監査等委員
竹川 都之 (たけがわ くにゆき)

1980年10月 監査法人朝日会計社(現有限責
任あずさ監査法人)入社
1984年 8月 公認会計士登録
2004年 7月 あずさ監査法人(現有限責任あ
ずさ監査法人)大阪事務所IT監
査部長
2005年 5月 同法人代表社員
2019年 6月 同法人退職
2019年 7月 竹川都之の公認会計士事務所開設
2024年 6月 当行取締役(監査等委員)

社外取締役監査等委員
瀧 典子 (たきの りこ)

1992年 4月 中央新光監査法人大阪事務所
入社
1994年12月 同法人退職
1995年 4月 公認会計士登録
星島公認会計士事務所入所
瀧公認会計士事務所開業(現職)
1995年 6月 税理士登録
1998年12月 星島公認会計士事務所退所
2015年 1月 税理士法人信和総合会計事務
所社員(パートナー)(現職)
2024年 6月 当行取締役(監査等委員)

執行役員

忠津 聡 (ただつ さとし) 東北広域エリア母店長
兼鳴門支店長兼大津支店長

湯浅 文健 (ゆあさ ふみたけ) 関西広域エリア母店長
兼大阪支店長

坂田 寛行 (さかた ひろゆき) 関東広域エリア母店長
兼東京支店長

橋本 勝彦 (はしもと かつひこ) 営業推進部長

古川 雅弘 (ふるかわ まさひろ) 審査部長

佐々 英毅 (ささ ひでき) 関西広域エリア母店長
兼鳴門支店長兼川島支店長

藤倉 誠司 (ふじくら せいじ) 関東広域エリア母店長
兼阿南支店長兼見能林支店長

宮崎 泰典 (みやざき やすのり) 中四国広域エリア母店長
兼高松支店長兼丸亀支店長

谷口 隆 (たにぐち たかし) 業務管理部長

マネジメントメッセージ 阿波銀行のアイデンティティ 阿波銀行の価値創造のしくみ 永代取引の進化 持続可能な地域社会への取組み 活力ある組織と多様な働き方の実現 経営基盤の強化 コーポレートデータ

持続可能な成長に向けて

構造改革と永代取引の進化に取り組む阿波銀行が、持続的に成長していくためにめざす方向や課題は何か——。多彩な経歴を持つ社外取締役が意見を交わしました。



社外取締役（監査等委員）

矢部 剛

ニッセイ情報テクノロジー株式会社
代表取締役会長

社外取締役（監査等委員）

野田 聖子

弁護士／国立大学法人一橋大学大学院
法学研究科法科大学院 特任教授

社外取締役（監査等委員）

橋爪 正樹

放送大学徳島学習センター所長
徳島大学 名誉教授

実効性評価やフォロー体制もあり ガバナンス強化は図られている

——経営基盤やガバナンスの強化に向けた現状での評価や課題を聞かせてください。



野田 長期経営計画においては、取るべきリスクを明確化して収益と健全性のバランスの最適化を図っていくリスクアパタイト・フレームワークを前提としています。事業においてリスクを積極的に取っていく中では、リスク管理やコンプライアンスが一層重要視され、ガバナンスの強化が必要とされます。

当行は2018年から監査等委員会の設置会社となっており、取締役会の社外取締役の割合は3分の1以上、取締役会の諮問機関であるアドバイザリー委員会において社外取締役は7割程度となっています。また取締役会の実効性評価やその結果をフォローしていく体制もあるため、ガバナンスの強化はきちんと図られていると思っています。

せっかくこうしたフレームワークがあるわけですから、社外取締役がそれを機能させていくという前提のもと、

もっと積極的にリスクを取っても良いのではないのでしょうか。

矢部 「徳島を金融先進県へ」をキャッチフレーズとして掲げ、徳島における社会経済の持続的な発展を実現する視座は、地域金融機関に期待する本質であり、とても好ましく思います。中小企業への永代取引を通じて、県外のビジネスを強化・拡大するという目標は、将来的に徳島経済への還元が大いに期待でき、評価しています。

この実現に向けた課題は、第一に地元の経済を担う人材の育成です。阿波銀行は徳島を支える一番の屋台骨です。県外の大学に進学したとしても、徳島に戻ってきて活躍してもらえる人材を確保したいものです。次にプレゼンテーション力やイメージ戦略が挙げられます。そもそも基本方針が「堅実経営」ですから、あまり派手な格好はしないでしょうが、それでは良さが世間に伝わらない時代になっています。

橋爪 私は経営の専門家ではなく一歩引いて客観的に見ていますが、取締役会などでも、ガバナンスを効かせていて方向性に納得することが多く、とても感心させられます。地元に対する想いや企業への伴走型支援など、優しい企業風土は持ち味です。職員に対しても、業務への満足度などをチェックしながら意見を吸い上げて、柔軟に軌道修正していく姿が目に見えてわかります。大企業でありながらとても先進的だと思います。

計画の結果はこれから。 永代取引やコンサルティング業務の強化に期待

——長期経営計画の進捗について現時点での評価や、持続的成長を続けていくために必要なことは何か、お聞かせください。

野田 業務には大きく「預かり資産営業」と「中小企業融資」の分野がありますが、預かり資産営業は順調に進んでいます。一方で中小企業の新規開拓先を拡大して永代取引につなげていく分野はまだ課題があり、さらに伸ばしていかなければなりません。加えてビジネスマッチングや事業承継、M&A、ファンドを利用した支援など、コンサルティングの領域はこれから期待できる分野です。取引を通じて入手した情報は蓄積されているはずで、マッチングがうまくいけばビジネス領域はさらに広がるでしょう。阿波銀コンサルティングや阿波銀キャピタルなど、独自のスキルを持ったグループ会社と連携しながら



ら進めてほしいと期待しています。

矢部 支店の業績目標を自主目標制へ移行し、業績表彰制度を廃止しました。また、人事制度ではエリア総合職を総合職に統合しており、大きな制度改定を先に走らせています。計画の成果がでてくるのはこれからではないかと思えます。お客さま本位の取組みもスピーディーかつ機動的に行っていますので、目標に対して実績として数字がどう反映してくるのか、今後に期待しています。

橋爪 進捗状況に関しては肅々と進んでいるところではないでしょうか。矢部取締役が言われたとおり、制度改定により最初にシステム体制を構築して、現在は運用の段階に入っているため、評価はまだこれからだと思います。阿波銀行は徳島県だけでなく、関東・関西・中四国での中小企業の活性化にも尽力しています。伴走支援型のノウハウはあるものの、扱う件数や業務が増えています。現場の負担を軽くするためにも、当行が取組んでいるDXは早急に進める必要があるでしょう。

人材の育成と活躍を後押しする人事制度改定
——持続的成長のためには人的資本が欠かせません。阿波銀行の人事制度の改定や女性活躍についてはどのようにお考えでしょうか。

野田 新しい人事制度の導入により、総合職の一本化が図られたことで、多様な人材が活躍できる環境が生まれています。「キャリア支援課」が新設され、各種レベルの職務別研修が用意されています。多様な職員の能力を最大限に引き出せるようなマネジメントを経営幹部には期待しています。また職員の方には、チャレンジすることでまた別の景色が見えてくるということがあり、遠慮せずに取組んでほしいです。特に女性のキャリアには「ガラスの天井」があるとわれ、人によっては気づか



ずに遠慮してしまうこともあるかと思いますが、意識して臨んでいただきたいですね。

また、エンゲージメントサーベイを定期的実施するほか、役員と職員のダイアログを行っています。こうした活発なコミュニケーションにより、職員の満足度アップや若手職員の離職率の低下につながることを期待しています。

矢部 コース制度・等級制度の改定や長期人材育成計画の改定など、今回の人事制度改定を通じて、阿波銀行の「全ての職員を大切にしていこう」という想いを切々と感じています。支店で事務を担当されていた女性職員が支店長になるなど、野田取締役のご尽力もあり、女性活躍の場が増えていると思います。

加えて、将来の阿波銀行を支えていくリーダーをどう育てていくかが重要です。現在の役員の方々は全て支店長経験がある金融のジェネラリストですが、これだけ業務が多様化しスピードが速い時代には、資産運用やITなどに特化したプロフェッショナル人材が必要です。こうした幹部候補生の育成が次の課題になるのではないのでしょうか。

橋爪 人材育成という部分では、世代間ギャップもあり捉え方も変わっているため、若い職員に寄り添う体制が必要だと思います。取締役のメンバーもそうした状況を把握していて、具体的な対応に入る段階です。さまざまな研修コースを受講できるものの、実際はいつ受講するのかという問題があります。例えばキャリアアップのために休暇を得られるような体制が銀行にも求められるのではないのでしょうか。

職員がやりがいを持って業務を遂行できるよう、取締役会でもいろいろな意見に耳を傾けています。ただ、こうした議論の内容が職員の方にあまり届いておらず、真

意が伝わっていないのであれば残念です。皆さんの理解が進み主体的にキャリアを捉えていただけるようになれば、業務面での成果につながるのではないのでしょうか。

徳島だけでなく 関東・関西・中四国でも銀行の魅力アピール

—金融機関は地域に寄り添ったビジネスであるため、地域の持続的な発展は不可欠です。人口減少下においてどう向き合っていくべきだとお考えですか。

野田 徳島は自然が豊かで、水も食べ物も美味しいなど多くの魅力があります。阿波銀行として徳島の魅力を発信して、地域の発展を後押しする役割を担うべきだと思います。注目しているのは、2023年に徳島県神山町に開校した「神山まるごと高専」です。起業家を育成するプログラムや学費実質無料などで注目されている高等専門学校で、在學生は国内外から集まっています。阿波銀行はこの神山まるごと高専を支援しています。在校生や卒業生に、徳島の魅力をアピールできればと期待しています。

矢部 阿波銀行は地銀では珍しく、関東・関西・中四国の支店でも収益を上げていて、融資のうち半分弱は県外となっています。県外での収益をきちんと徳島に還元するモデルを確立することを期待しています。また、阿波銀行は徳島では文化やスポーツなどさまざまな地元貢献をしています。営業拠点のある県外でも徳島の存在感を打ち出すことで、徳島ブランドを高めていただければ、優秀な人材の確保につながると思います。

橋爪 就職を望む地元の学生に徳島に残ってほしいですね。そのためには、徳島で働いて子育てができるような仕組みが必要で、働きやすさが職員の満足につながります。職員の声に耳を傾けられる体制は整っていますし、職員の方が自ら発信していくことで、性差なく、働きやすい「次世代の徳島モデル」が確立できるのではと楽しみにしています。

災害リスクにはBCPを含むマニュアルや訓練等 で対応

—2024年1月1日には能登半島地震があり、徳島県も南海トラフのリスクがより意識されたと思います。そうしたリスクにどのように取り組んでいるのか、BCPの観点からお聞かせください。

野田 新店舗ができる際にはBCPの観点からさまざまな検討を行っています。また、店舗ごとに年間を通じて災害対応訓練を行うほか、災害が起こった際のマニュアルも用意しています。本部が被災した際に備えた2拠点化なども実施されているため、BCPの観点で意識を持って取組まれていると思います。

矢部 そうですね。取締役会などでも、支店において地図を示しながら高潮や海抜など地震洪水の議題が上がります。支店ほか従業員への対応については、徹底していると感じています。

橋爪 先日地震があった際には連絡が来て、何の被害もなく通常どおり営業しているという知らせがありました。地震などの災害は規模の違いはあれ頻繁に発生するものですが、銀行として従業員の安全確認などきちんと対処できていると思います。

金融システムの安定稼働には 社内にプロフェッショナル人材が不可欠

—こうした災害リスクも踏まえ、金融システムの安定稼働をするためへの取組みについての評価を教えてください。

矢部 地銀はどこもそうですが、コスト削減を目的にシステムの共同化やクラウドサービスの利用が進んでいます。こうした状況下でITガバナンスを効かすためには、中央集権でシステムをコントロールする力が必要です。阿波銀行ではシステムを業務管理部が統括しているため、取締役会でシステムについて議論されることも多く、経営陣が直接システムをコントロールしようとする意思を感じます。プロフェッショナル人材を構え、パートナーシップを高めていく努力は、システムを安定稼働さ

せるうえで必要になるでしょう。

橋爪 システムの安定稼働においては専門職を雇用するのが不可欠だと思います。地元で働きたいと思いつながら、情報系の学校を卒業して県外で働く学生が多いのが現状です。そんな中、阿波銀行では今回の人事制度改定で「専門職」を新設しました。銀行に情報系の仕事があると思っている学生は少なく、銀行側も積極的に広報していただき、システムを支える人材を募集するとともに、地元に残れることをアピールしていただきたいです。そうした専門性が銀行に備わっていれば、取引先である中小企業のDX化支援が図れ、地元貢献につながると思います。

中長期計画に魂を込めた運用を

—今後の阿波銀行に期待する点やアドバイスなどをいただけますか。

橋爪 制度や仕組みは構築され、長期経営計画に従って進んでいきますが、あとは従業員の意見を反映するなど魂を込める段階に入っています。女性が働きやすい職場づくりや特色ある中小企業支援などで、徳島から日本を変えていただきたいですね。

矢部 当行は、お客さまや株主、地域社会に目を向けて配慮した経営を行っています。せっかくの取組みをもっと発信してほしいですね。徳島だけでなく、県外でも広くアピールしてほしいと期待しています。

野田 企業風土として、声をあげずに実績を上げていく美徳もあるかと思いますが、少し控えめな感じがします。株主や機関投資家を集めたIRの場を積極的に設けることも、当行をアピールできる一案なのではと考えています。



リスク管理

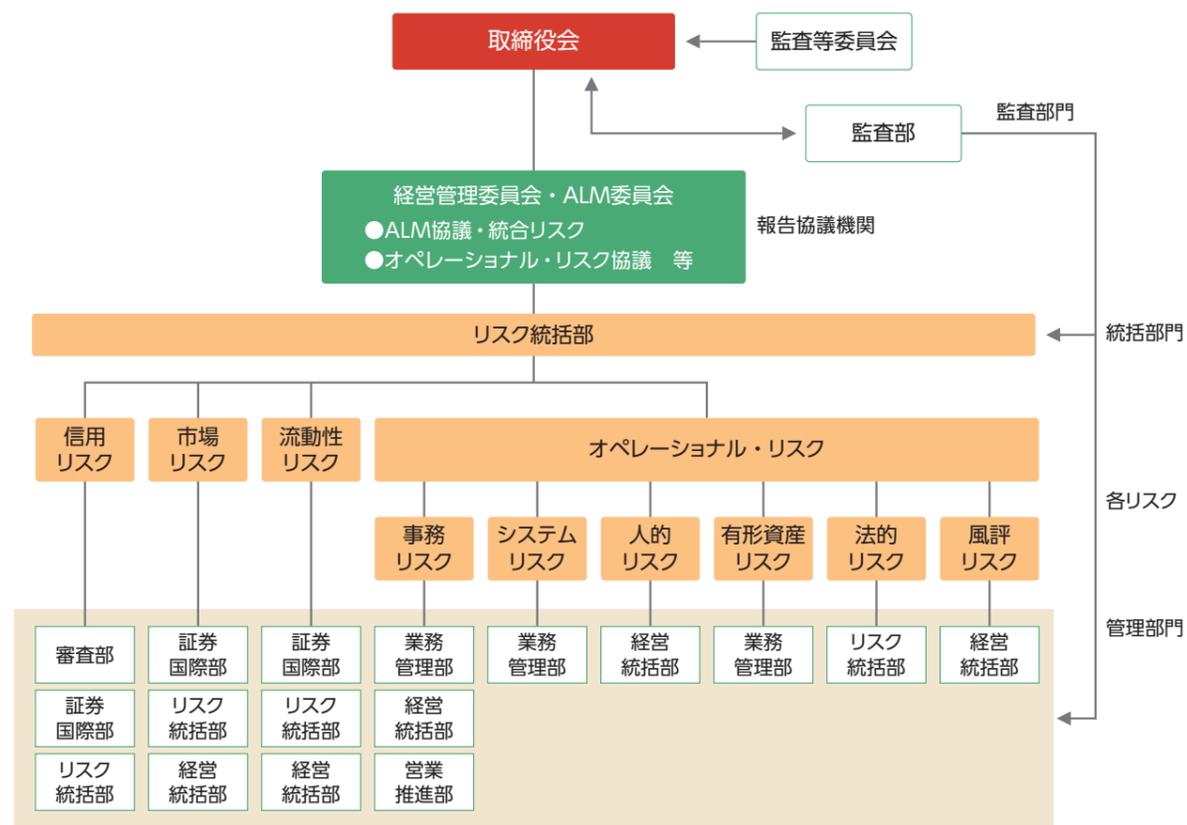
基本的な考え方

目まぐるしく変化する環境の中で、お客さまや株主等のさまざまなステークホルダーの信頼と期待に応えるには、個々のリスクを的確に把握・管理し、経営の健全性と、戦略に基づく適切な収益確保のバランスが重要となります。当行は、銀行全体のリスクを統合的に管理する態勢の整備・確立に努めるとともに、RAFに基づくリスクリターンの最適化に向けた態勢の構築を図っています。

統合的リスク管理態勢

当行は、各リスク管理部門において業務内容や保有するリスクの規模・態様に応じた適切なリスク管理を行うとともに、リスク統括部が銀行全体のリスク管理を統括する態勢としています。

リスク統括部は、各リスク管理部門からリスク管理の状況等について定期的および必要に応じて報告を受けるとともに、各管理部門に対してリスク管理に関する適切な指示を行うことで態勢の強化を図っています。



経営管理委員会	経営管理委員会は、頭取、副頭取、専務取締役、常務取締役および本部担当部署を持つ取締役で構成され、頭取を委員長とし、コンプライアンス、統合的リスク管理(統合リスク管理を除く)、内部監査等、内部統制全般に関する重要事項について協議・決定しています。原則として毎月1回以上開催しています。
ALM委員会	ALM委員会は、頭取、副頭取、専務取締役、常務取締役および本部担当部署を持つ取締役で構成され、頭取を委員長とし、ALM、統合リスク管理に関する重要事項について協議・決定しています。原則として毎月1回以上開催しています。

事業等のリスク

当行を取り巻く環境や事業の状況等を踏まえ、当行の経営に影響を与える可能性のある主要なリスクを特定し、主要なリスク要因の把握、対応策の整備等、リスク管理の高度化に努めています。

また、主要なリスクのうち、当行グループの将来の経営成績等に与える影響の程度や発生可能性に照らして、「信用リスク」「市場リスク」「流動性リスク」「気候変動に関するリスク(移行リスク・物理的リスク)」「巨大災害等のリスク」「感染症に関するリスク」「お客さま本位の業務運営に関するリスク」「システムリスク」を主要なリスクと認識しています。主要なリスクに対しては、定期的なモニタリング等により、重点的に管理しています。

● 主要なリスクの概要

リスク項目	主なリスク要因	経営成績に及ぼす影響	主な対応策
○信用リスク ^(注)	<ul style="list-style-type: none"> 景気動向の変化 不動産価格の変動 融資先等の信用供与先の経営状況の悪化など 	<ul style="list-style-type: none"> 不良債権額および与信費用の増加 保有有価証券の減損または評価損の発生 	<ul style="list-style-type: none"> 信用リスク管理方針の制定 信用リスクを有する資産の健全性の維持・向上および最適なポートフォリオの構築 信用リスク管理手法の継続的な見直しによる高度化
○市場リスク ^(注)	<ul style="list-style-type: none"> 金利、為替レートおよび株価の変動 	<ul style="list-style-type: none"> 資金利益の縮小 保有有価証券の減損または評価損の発生 	<ul style="list-style-type: none"> ALM委員会等を通じた市場動向の変化に対応したきめ細かい市場リスク管理 資産・負債の健全かつ効率的運営
○流動性リスク ^(注)	<ul style="list-style-type: none"> 資金調達と資金運用の期間のミスマッチ 予期せぬ資金の流出 	<ul style="list-style-type: none"> 資金繰りの逼迫 著しく高い金利での資金調達によるコストの上昇 	<ul style="list-style-type: none"> 資産の健全性と信用の維持 常に余裕を持った資金繰りを行うための資金調達や運用状況の分析 資金繰り逼迫時の対応をまとめた危機管理対策を予め策定
○気候変動に関するリスク(移行リスク・物理的リスク) ^(注)	<ul style="list-style-type: none"> 気候関連の規制強化や脱炭素社会への移行に伴う影響(移行リスク) 気候変動に伴う自然災害や異常気象の増加などによる物理的な被害(物理的リスク) 	<ul style="list-style-type: none"> 与信先の収益悪化や被災に伴う不良債権額および与信費用の増加 自然災害による本支店等の設備への被害、当行グループ従業員への人的被害 	<ul style="list-style-type: none"> シナリオに基づいた影響分析を行い、当行の財務への影響を推計 上記信用リスクと同様の対策を実施 下記巨大災害等のリスクと同様の対策を実施
○巨大災害等のリスク ^(注)	<ul style="list-style-type: none"> 南海トラフ巨大地震等の災害発生による当行グループ従業員や施設等への甚大な被害の発生 取引先の被災 地域経済の悪化 	<ul style="list-style-type: none"> 当行グループ従業員や施設等への甚大な被害による一部業務の停止 地域経済悪化に伴う不良債権額および与信費用の増加 	<ul style="list-style-type: none"> 「業務継続計画」を含む対応マニュアルの整備および災害対応訓練などを通じたその実効性の向上 本部が被災する場合に備え2拠点化を実施 徳島県外でのバックアップセンターの構築 四国アライアンス参加行(当行、百十四銀行、伊予銀行、四国銀行)による大規模災害発生時の相互支援体制の構築
○感染症に関するリスク ^(注)	<ul style="list-style-type: none"> 役職員の感染 	<ul style="list-style-type: none"> 不安定な金融市場や営業活動自粛などによる収益の悪化 不安定な金融市場 景気悪化による与信費用の増加 	<ul style="list-style-type: none"> 経営環境の変化を踏まえた経営計画の策定と遂行 業務の見直し・働き方改革への取組みの継続など、構造改革による生産性の向上 休日相談窓口の設置、各種制度融資を利用したきめ細やかで迅速な資金繰り支援の実施 体調不良時の出勤停止など、職員間での集団感染発生防止 感染状況を勘案した、感染予防ルール等の随時見直し
○お客さま本位の業務運営に関するリスク ^(注)	<ul style="list-style-type: none"> 不適切な金融商品販売など 	<ul style="list-style-type: none"> 一部業務停止などの行政処分や信用の失墜による経営成績等への悪影響 	<ul style="list-style-type: none"> 「お客さま本位の業務運営」の実践に向けた態勢整備 「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」の遵守

サイバーセキュリティ

リスク項目	主なリスク要因	経営成績に及ぼす影響	主な対応策
オペレーショナル・リスク			
○システムリスク (注)	<ul style="list-style-type: none"> 災害や機器・回線障害等によるシステムの停止、誤作動 コンピュータの不正使用、サイバー攻撃 	<ul style="list-style-type: none"> 業務遂行への悪影響 信用の失墜による経営成績等への悪影響 	<ul style="list-style-type: none"> 災害や障害等に備え「緊急事態対応計画(コンティンジェンシー・プラン)」を策定 コンピュータ機器・通信回線等の二重化によるバックアップ体制を構築 情報資産の保護に関する「情報資産管理基本規程(セキュリティーポリシー)」等を制定 サイバー攻撃などへ対応する会議体(AWA-CSIRT)を設置
事務リスク	<ul style="list-style-type: none"> 取扱商品の多様化、複雑化、事務取扱量の増大 当行役職員による事故、不正、情報漏洩、情報の紛失、不適切な事務処理 	<ul style="list-style-type: none"> 信用の失墜による経営成績等への悪影響 当行資産の喪失や対応費用の発生などの経済的損失 	<ul style="list-style-type: none"> 事務管理態勢の強化 各種研修会および勉強会等を通じた職員の意識や知識の向上 事務リスクの高まりにつながる複数のリスク要因を数値化した「総合指標」を各営業店に還元し、事務リスクの管理および改善のPDCAを実施
風評リスク	<ul style="list-style-type: none"> 当行グループに対する否定的な風評 	<ul style="list-style-type: none"> 業務遂行への悪影響 	<ul style="list-style-type: none"> 風評リスクの発生防止および発生時におけるリスクの最小化のため「風評リスク管理規程」を制定
法的リスク	<ul style="list-style-type: none"> 法令違反など 法令等の変更、廃止、新たな法令などの制定に対する不適切な対応 	<ul style="list-style-type: none"> 信用の失墜、評価の悪化による経営成績等への影響 	<ul style="list-style-type: none"> 法令に加え社会規範の遵守など、コンプライアンスの徹底 コンプライアンス勉強会を通じた職員の意識や知識の向上
人的リスク	<ul style="list-style-type: none"> 役員による人事運営上の不公平・不公正・差別的行為 人事労務上の問題に関連する重大な訴訟の発生 	<ul style="list-style-type: none"> 優秀な人材を確保できないなど、人的資産の損失・損害 人材不足等による業務運営遂行の停滞・遅延 	<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンスの研鑽 適切な人事処遇や労務管理のため、労務関連法令諸規則を踏まえた人事関連諸制度を制定 職員に対する公平・公正な評価、働き方改革の継続、処遇改善などを通じたES(従業員満足度)の向上 エンゲージメントサーベイ、ダイアログ実施によるES(従業員満足度)の向上
有形資産リスク	<ul style="list-style-type: none"> 地震・台風等の自然災害や犯罪等の発生による店舗設備等への被害 	<ul style="list-style-type: none"> 業務の一部停止など 	<ul style="list-style-type: none"> 施設の耐震対策や災害対応訓練等の事前対策実施 災害等発生時の態勢整備
自己資本比率に関するリスク			
自己資本比率が悪化するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 自己資本比率規制で求められる水準(国内基準4%)を下回る 	<ul style="list-style-type: none"> 監督官庁からの命令による全部または一部の業務停止など 	<ul style="list-style-type: none"> 資産の健全性の維持 経営計画の目標達成などによる自己資本の拡充
繰延税金資産に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 将来の課税所得の見込額縮小による繰延税金資産の減額 	<ul style="list-style-type: none"> 経営成績等への悪影響 自己資本比率の低下 	<ul style="list-style-type: none"> 経営計画の目標達成などによる課税所得水準の維持・向上
その他のリスク			
地域経済動向に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 主要営業基盤である徳島県の経済が悪化 人口減少による地域経済縮小 	<ul style="list-style-type: none"> 預貸金の減少に伴う収益の悪化 人口減少に伴う預金の流出 	<ul style="list-style-type: none"> 地域に密着した営業施策 地域店舗ネットワークを活かした収益の向上 地方創生への取組みによる収益の向上
ビジネス戦略が奏功しないリスク	<ul style="list-style-type: none"> 業態の垣根を越えた競争の激化 市場環境の変化 	<ul style="list-style-type: none"> 収益力の低下 	<ul style="list-style-type: none"> 経営環境を踏まえた経営計画の策定と遂行
格付低下のリスク	<ul style="list-style-type: none"> 格付機関による格付の引下げ 	<ul style="list-style-type: none"> 資金調達条件の悪化 風評リスクの増大 	<ul style="list-style-type: none"> 経営環境を踏まえた経営計画の策定と遂行
マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与等対策に係るリスク	<ul style="list-style-type: none"> 犯罪収益の移転等に利用された取引等の看過 経済制裁措置への違反 	<ul style="list-style-type: none"> 当行グループの信用の失墜 監督官庁による制裁金や制裁措置などの処分 	<ul style="list-style-type: none"> リスクベース・アプローチに基づく適切な管理 システム導入等による管理態勢の高度化・効率化 研修や勉強会の実施による職員の意識と知識の向上
紛争・テロ等に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 資源価格の高騰 為替レート・市場の混乱 	<ul style="list-style-type: none"> 経済情勢の悪化による与信費用の増加 資金利益の縮小 保有有価証券の減損または評価損の発生 	<ul style="list-style-type: none"> 上記信用リスク、市場リスクと同様の対策を実施

(注) 表中の「○」は、当行グループの将来の経営成績等に与える影響の程度や発生可能性に照らして、重要なリスクと認識しているリスクです。

基本的な考え方

お客さまの大切な資産と情報を守ること、および金融サービスを安全にご利用いただくことが当行グループの社会的責務であると認識し、サイバー攻撃によるリスクを重要なリスクの一つとして位置付け、経営主導によるサイバーセキュリティ対策を推進しています。

サイバー攻撃の定義

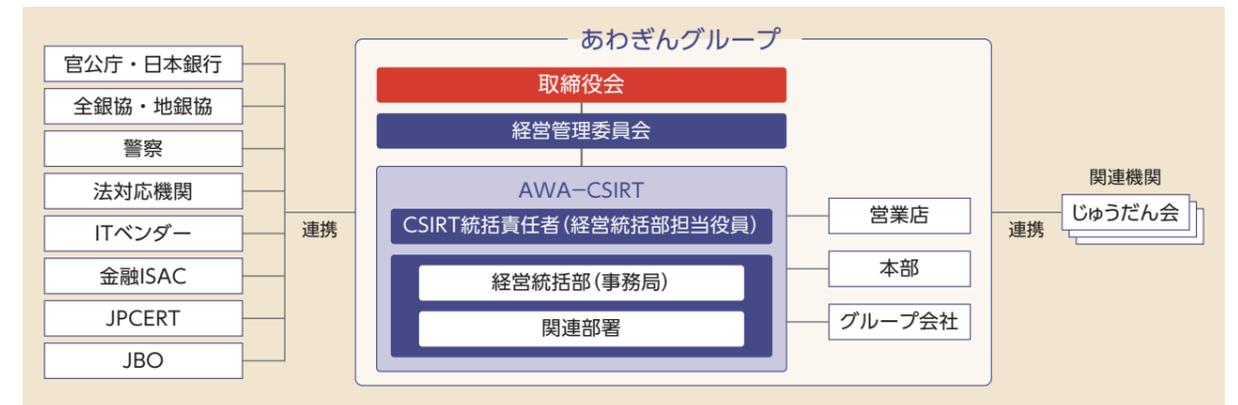
サイバー攻撃とは、金融機関またはその利用者の情報システムや通信ネットワーク等に対し、インターネットや電磁的記録媒体等を経由して不正侵入、不正プログラムの実行、その他の攻撃などを行うことにより、情報を窃取、改ざん、破壊し、もしくは情報システムや通信ネットワーク等を誤作動、停止させることなどにより機能不全に陥らせる行為を画策し、または実行することをいいます。

サイバーセキュリティ管理態勢

当行グループは、高度化、巧妙化しているサイバー攻撃に対応する会議体(AWA-CSIRT)を設置し、サイバーセキュリティ管理態勢の整備・強化を図っています。

インシデントが発生した場合は「サイバー攻撃対応マニュアル」に基づき組織を横断したCSIRTが連携のうえ、影響確認、意思決定、対外広報、技術的対応等を確実に迅速に行えるよう、定期的に演習や訓練を実施しています。

● サイバーセキュリティ管理態勢



コンプライアンス

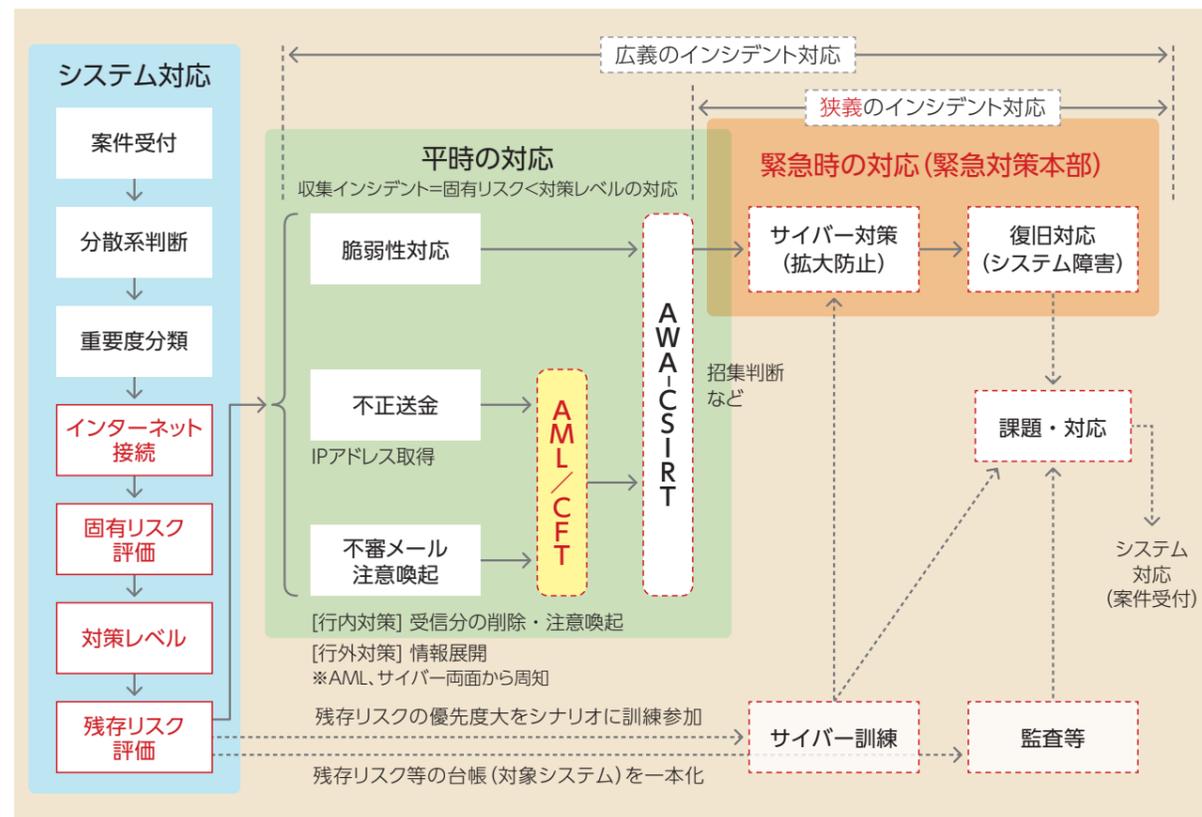
サイバーリスク管理の取組み

当行ではシステムを構築する際に、全てのシステムにおいてリスク評価や残存リスクへの対応を実施しています。

Step①	構築するシステムを「機密性、完全性、可用性」の観点で重要度をスコアリング
Step②	スコアリング結果を受けて「インターネット接続があり」かつ「重要度が高い」システムについては、サイバーセキュリティの観点で「固有リスク評価※」(要求レベル)を実施 ※固有リスク評価は、DDoS攻撃や不正アクセス等のサイバー攻撃別に「発生可能性×影響度」から各攻撃に対するリスク評価を実施
Step③	ITベンダーにサイバー攻撃別のセキュリティ対策の状況(対策レベル)を確認
Step④	「要求レベル」と「対策レベル」のギャップ(残存リスク)の有無を確認し、必要に応じて対応を実施

また、システムの重要度に応じて外部専門家による脆弱性診断を実施し、第三者評価の結果に基づいた対策の強化に継続的に取り組んでいます。

当行では、脆弱性情報に基づく影響調査やサイバー訓練などの平常時の対応を「広義のインシデント対応」と捉え、CSIRTで情報共有・実践することで有事の際に実効性のある取組みを行っています。



サイバーセキュリティ教育

当行職員のIT関連資格の取得やセキュリティ知識の習得をサポートするため、通信講座の斡旋や研修用動画の公開を実施しています。

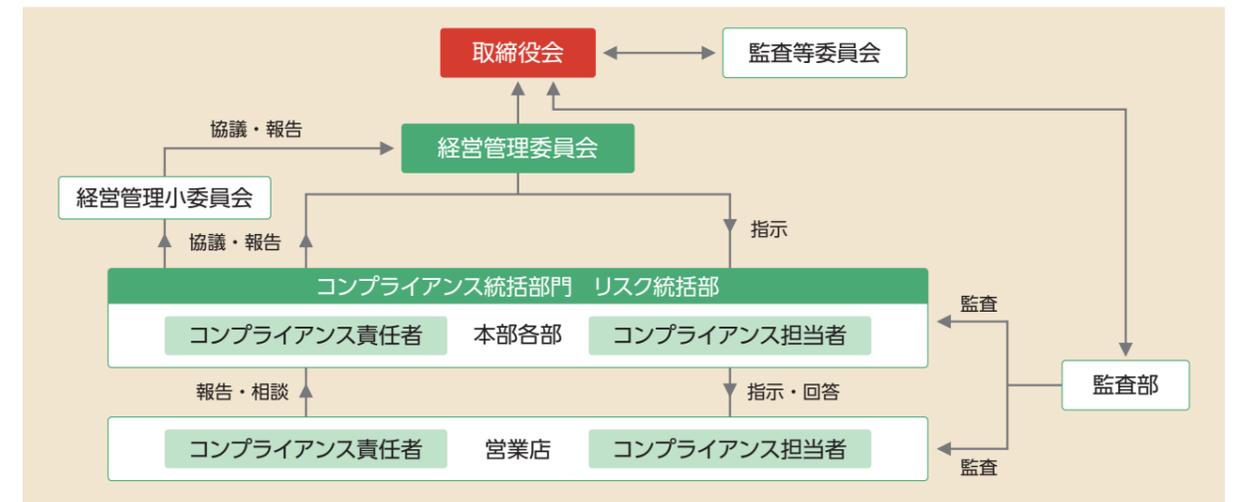
また偽の標的型攻撃メールを送信することで、職員がメールの不審な点に気付いて回避できるか、不審メール受信時の報告連絡体制に問題はないかなどを確認するため、定期的に「標的型メール訓練」を実施しています。

基本的な考え方

銀行は、金融機能を通じて、経済、社会の発展に貢献するという公共的、社会的使命を担っています。こうした使命を全うするには、業務の健全かつ適切な運営と社会からの信頼を確立しなければなりません。銀行としてお客さまの信頼にお応えするには、コンプライアンスの徹底が必要不可欠です。コンプライアンスとは、一般的に法令等遵守と訳されていますが、当行では、法令のみならず社会規範、行内規則等も含めたものとして幅広く捉え、コンプライアンスの充実・強化に取り組んでいます。

コンプライアンス態勢

リスク統括部にてコンプライアンス全般を統括するとともに、コンプライアンスに関する重要事項を協議・決定する全行的機関として、経営管理委員会を設置しています。また、部店長をコンプライアンス責任者、次席者をコンプライアンス担当者として全部店に配置するなど、コンプライアンス態勢を整備しています。



コンプライアンスの徹底

コンプライアンスの基本方針、遵守基準、規程を制定し、職員の公私両面にわたるコンプライアンスの徹底を図っています。また、職員のコンプライアンスに対する理解を深めるために、コンプライアンス・マニュアルを発行し、各店舗での勉強会や自己啓発等のテキストとして積極的に活用することで、コンプライアンスの研鑽に努めています。コンプライアンス研修は、階層別、職務別研修の他、月1回「コンプライアンスの日」を設定し、部店内研修を実施しています。さらに、コンプライアンス担当者の研修を定期的に開催し、重要なコンプライアンス事項を全部店に徹底しています。また、定期的に全職場を対象とするコンプライアンス・チェックを実施しています。

内部監査態勢の充実・強化

監査部による本部監査、営業店監査を全部店に実施し、業務の運営状況等をチェックしています。本部監査では、内部監査規程・内部監査マニュアルに基づき、本部各部の相互牽制機能やプロセス管理機能等、内部統制の妥当性と有効性を監査しています。営業店監査では、不祥事件の防止および事務の厳正化の観点から、総合監査のほかに部分監査・指示検査を効果的に行っています。さらに、本部各部・営業店による厳正な自主検査を定期的に行っています。

リスク管理プログラム

コンプライアンスを充実・強化するための実行計画としてコンプライアンスを含むリスク管理プログラムを策定し、本部・営業店別のプログラムに基づいてさまざまな施策を実施しています。

当行は、コンプライアンスを経営上の最重要課題の一つと位置付け、コンプライアンスに基づいた経営に徹することで、銀行の公共的、社会的責任を果たし、お客さまの信頼にお応えしていきます。

主要財務データ (連結)

事業の概況

(1) 損益の状況

当連結会計年度の損益につきましては、資金調達費用の増加などにより資金利益が減益となったことに加え、前連結会計年度に計上した金融派生商品収益の反動減などから債券関係損益を除くその他業務利益が減益となり、連結コア業務純益は、前連結会計年度比36億78百万円減益の163億23百万円となりました。また、投資信託解約損益を除いた連結コア業務純益は、前連結会計年度比40億60百万円減益の154億68百万円となりました。

経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益は、実質与信費用が増加したものの、有価証券関係損益が増益となったことから、それぞれ前連結会計年度比11億96百万円増益の166億24百万円、同10億56百万円増益の112億63百万円となりました。

当行は、株主への利益還元を重要な経営課題として認識しており、将来の収益基盤の強化に向けた内部留保の充実に努めるとともに、株主各位に対し安定的かつ積極的な利益還元を継続して行うことを基本方針としております。この方針のもと、配当と自己株式取得額を合わせた株主還元率を、親会社株主に帰属する当期純利益の40%以上とすることを目標としております。

当行の剰余金の配当は、中間配当及び期末配当の年2回を基本方針としております。配当の決定機関は、取締役会であります。

● 主要な損益の状況

		2023年3月期(百万円) (A)	2024年3月期(百万円) (B)	前連結会計年度比(百万円) (B)-(A)
経常収益		88,081	76,107	△11,974
連結業務粗利益		30,642	47,006	16,363
除く債券関係損益 (=コア業務粗利益) (②+③+④)	①	49,240	46,651	△2,588
資金利益	②	36,481	36,140	△340
うち貸出金利息		24,786	25,806	1,019
うち有価証券利息配当金		15,279	16,032	753
うち資金調達費用 (△)		7,598	8,547	949
役務取引等利益	③	8,175	8,706	530
その他業務利益		△14,014	2,159	16,174
除く債券関係損益	④	4,583	1,804	△2,778
経費 (除く臨時処理分)	⑤	29,238	30,327	1,089
連結業務純益 (一般貸倒引当金繰入前)		1,404	16,679	15,274
一般貸倒引当金繰入額		△424	△233	191
連結業務純益		1,828	16,912	15,083
連結コア業務純益 (①-⑤)		20,002	16,323	△3,678
連結コア業務純益 (除く投資信託解約損益)		19,529	15,468	△4,060
有価証券関係損益		△3,524	2,283	5,807
実質与信費用		847	1,946	1,098
経常利益		15,428	16,624	1,196
親会社株主に帰属する当期純利益		10,207	11,263	1,056

当事業年度の期末配当につきましては、業績等を総合的に勘案し、1株につき40円とさせていただきます。これにより、当事業年度の年間配当は中間配当35円と合わせて1株につき75円となりました。

(2) 資産・負債の状況

譲渡性預金を含めた預金は、個人預金は順調に増加したものの、法人預金・公金預金が減少したことから、前連結会計年度末比487億円減少し、当連結会計年度末残高は3兆3,318億円となりました。個人年金保険等の預かり資産残高は、前連結会計年度末比232億円増加し、当連結会計年度末残高は2,671億円となりました。また、金融商品仲介業務における預かり資産残高は、前連結会計年度末比2,455億円増加し、当連結会計年度末残高は1兆353億円となりました。

貸出金につきましては、地域密着型金融を推進する中、さまざまな資金ニーズに積極的にお応えした結果、前連結会計年度末比1,704億円増加し、当連結会計年度末残高は2兆3,427億円となりました。

有価証券につきましては、株価の上昇による株式の増加を主因として、当連結会計年度末の有価証券残高は前連結会計年度末比1,151億円増加し、1兆505億円となりました。また、当連結会計年度末の有価証券の評価損益は、前連結会計年度末比633億円増加し、1,258億円の評価益となりました。

連結財務諸表

● 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2023年 3月期	2024年 3月期
資産の部		
現金預け金	482,868	402,273
コールローン及び買入手形	140,894	—
買入金銭債権	817	720
有価証券	935,370	1,050,522
貸出金	2,172,312	2,342,731
外国為替	8,879	7,247
リース債権及びリース投資資産	30,057	32,469
その他資産	46,019	54,057
有形固定資産	38,438	38,346
建物	13,779	15,334
土地	20,657	20,537
建設仮勘定	1,940	419
その他の有形固定資産	2,061	2,055
無形固定資産	4,515	3,992
ソフトウェア	4,403	3,879
その他の無形固定資産	112	112
繰延税金資産	212	293
支払承諾見返	8,924	9,302
貸倒引当金	△18,981	△19,397
資産の部合計	3,850,329	3,922,560
負債の部		
預金	3,250,619	3,197,431
譲渡性預金	130,006	134,458
コールマネー及び売渡手形	—	4,996
債券貸借取引受入担保金	—	4,315
借入金	128,110	158,036
外国為替	2	11
社債	—	487
その他負債	40,016	46,800
賞与引当金	22	25
役員賞与引当金	50	52
役員退職慰労引当金	15	12
株式報酬引当金	290	313
睡眠預金払戻損失引当金	193	141
偶発損失引当金	1,314	1,398
繰延税金負債	9,454	29,638
再評価に係る繰延税金負債	2,545	2,514
支払承諾	8,924	9,302
負債の部合計	3,571,566	3,589,938
純資産の部		
資本金	23,452	23,452
資本剰余金	20,106	20,106
利益剰余金	189,153	197,890
自己株式	△846	△2,541
株主資本合計	231,866	238,908
その他有価証券評価差額金	42,401	86,523
繰延ヘッジ損益	△297	2,430
土地再評価差額金	4,792	4,759
その他の包括利益累計額合計	46,896	93,713
純資産の部合計	278,763	332,622
負債及び純資産の部合計	3,850,329	3,922,560

● 連結損益計算書

(単位：百万円)

	2023年 3月期	2024年 3月期
経常収益	88,081	76,107
資金運用収益	44,079	44,688
貸出金利息	24,786	25,806
有価証券利息配当金	15,279	16,032
コールローン利息及び買入手形利息	3,478	2,419
預け金利息	525	426
その他の受入利息	8	3
信託報酬	2	2
役務取引等収益	9,461	10,001
その他業務収益	18,843	17,513
その他経常収益	15,694	3,901
償却債権取立益	309	941
その他の経常収益	15,385	2,960
経常費用	72,653	59,482
資金調達費用	7,598	8,547
預金利息	822	925
譲渡性預金利息	12	10
コールマネー利息及び売渡手形利息	30	453
債券貸借取引支払利息	327	262
借入金利息	34	45
社債利息	—	2
その他の支払利息	6,369	6,848
役務取引等費用	1,288	1,298
その他業務費用	32,857	15,353
営業経費	29,403	30,478
その他経常費用	1,506	3,805
貸倒引当金繰入額	956	2,647
その他の経常費用	549	1,157
経常利益	15,428	16,624
特別利益	0	12
固定資産処分益	0	12
特別損失	785	663
固定資産処分損	83	109
減損損失	701	553
税金等調整前当期純利益	14,642	15,973
法人税、住民税及び事業税	3,527	4,956
法人税等調整額	907	△246
法人税等合計	4,435	4,710
当期純利益	10,207	11,263
親会社株主に帰属する当期純利益	10,207	11,263

● 連結包括利益計算書

(単位：百万円)

	2023年 3月期	2024年 3月期
当期純利益	10,207	11,263
その他の包括利益	△16,245	46,849
その他有価証券評価差額金	△15,973	44,121
繰延ヘッジ損益	△272	2,727
包括利益	△6,038	58,113
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	△6,038	58,113

● 連結株主資本等変動計算書

(単位：百万円)

2023年 3月期	株主資本					その他の包括利益累計額				純資産 合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	株主資本 合計	その他 有価証券 評価差額金	繰延 ヘッジ 損益	土地 再評価 差額金	その他の 包括利益 累計額合計	
当期首残高	23,452	20,106	185,469	△4,100	224,927	58,375	△24	5,126	63,476	288,404
当期変動額										
剰余金の配当			△1,876		△1,876					△1,876
親会社株主に帰属 する当期純利益			10,207		10,207					10,207
自己株式の取得				△2,067	△2,067					△2,067
自己株式の処分			△0	342	342					342
自己株式の消却			△4,980	4,980	—					—
土地再評価 差額金の取崩			333		333					333
株主資本以外の 項目の当期 変動額 (純額)						△15,973	△272	△333	△16,579	△16,579
当期変動額合計	—	—	3,684	3,254	6,938	△15,973	△272	△333	△16,579	△9,640
当期末残高	23,452	20,106	189,153	△846	231,866	42,401	△297	4,792	46,896	278,763

(単位：百万円)

2024年 3月期	株主資本					その他の包括利益累計額				純資産 合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	株主資本 合計	その他 有価証券 評価差額金	繰延 ヘッジ 損益	土地 再評価 差額金	その他の 包括利益 累計額合計	
当期首残高	23,452	20,106	189,153	△846	231,866	42,401	△297	4,792	46,896	278,763
当期変動額										
剰余金の配当			△2,559		△2,559					△2,559
親会社株主に帰属 する当期純利益			11,263		11,263					11,263
自己株式の取得				△1,747	△1,747					△1,747
自己株式の処分				51	51					51
自己株式の消却					—					—
土地再評価 差額金の取崩			33		33					33
株主資本以外の 項目の当期 変動額 (純額)						44,121	2,727	△33	46,816	46,816
当期変動額合計	—	—	8,736	△1,695	7,041	44,121	2,727	△33	46,816	53,858
当期末残高	23,452	20,106	197,890	△2,541	238,908	86,523	2,430	4,759	93,713	332,622

● 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2023年 3月期	2024年 3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	14,642	15,973
減価償却費	3,062	3,294
減損損失	701	553
貸倒引当金の増減 (△)	△432	415
偶発損失引当金の増減 (△)	108	84
賞与引当金の増減額 (△は減少)	0	2
役員賞与引当金の増減額 (△は減少)	△3	1
役員退職慰労引当金の増減額 (△は減少)	0	△3
株式報酬引当金の増減額 (△は減少)	32	23
睡眠預金払戻損失引当金の増減 (△)	△78	△51
資金運用収益	△44,079	△44,688
資金調達費用	7,598	8,547
有価証券関係損益 (△)	3,524	△2,283
金銭の信託の運用損益 (△は運用益)	△0	△0
為替差損益 (△は益)	△25,320	△10,147
固定資産処分損益 (△は益)	83	97
貸出金の純増 (△) 減	△55,279	△170,419
預金の純増 (△)	83,575	△53,187
譲渡性預金の純増減 (△)	△3,497	4,451
借入金 (劣後特約付借入金を除く) の純増減 (△)	△138,265	29,926
預け金 (日銀預け金を除く) の純増 (△) 減	△24,743	232
コールローン等の純増 (△) 減	△121,955	140,991
コールマネー等の純増減 (△)	△12,850	4,996
債券貸借取引受入担保金の 純増減 (△)	△40,945	4,315
外国為替 (資産) の純増 (△) 減	△4,722	1,540
外国為替 (負債) の純増減 (△)	△16	8
普通社債発行及び償還による増減 (△)	—	487
資金運用による収入	43,107	43,087
資金調達による支出	△7,553	△8,517
その他	7,496	1,727
小計	△315,808	△28,536
法人税等の支払額	△5,947	△2,927
営業活動によるキャッシュ・フロー	△321,755	△31,464

(単位：百万円)

	2023年 3月期	2024年 3月期
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有価証券の取得による支出	△318,540	△299,041
有価証券の売却による収入	294,509	156,481
有価証券の償還による収入	121,322	101,091
金銭の信託の増加による支出	△1,004	△1,507
金銭の信託の減少による収入	1,004	1,507
有形固定資産の取得による支出	△2,435	△1,906
有形固定資産の売却による支出	△77	△103
有形固定資産の売却による収入	29	29
無形固定資産の取得による支出	△1,558	△1,196
投資活動によるキャッシュ・フロー	93,250	△44,644
財務活動によるキャッシュ・フロー		
配当金の支払額	△1,876	△2,559
自己株式の取得による支出	△2,067	△1,747
自己株式の売却による収入	342	51
財務活動によるキャッシュ・フロー	△3,601	△4,254
現金及び現金同等物に係る換算差額	△3	0
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△232,110	△80,362
現金及び現金同等物の期首残高	688,605	456,494
現金及び現金同等物の期末残高	456,494	376,132

企業情報

当行の概況

(2024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	〒770-8601 徳島市西船場町二丁目24番地の1
創業	1896(明治29)年 6月21日
設立	1896(明治29)年 6月19日
資本金	234億円
店舗数	105店舗 (徳島県内83店舗、県外22店舗) ※上記のうち21店舗(うち出張所1店舗)は店舗 内店舗による営業をしております。
CD・ATM数	181カ所
従業員数	1,316人
預金残高 (譲渡性預金を含む)	3兆3,409億円
貸出金残高	2兆3,398億円
自己資本比率 (国内基準)	(連結) 10.72% (単体) 10.43%
格付け	AA-(JCR)、A+(R&I)



あわぎんグループの状況

(2024年3月31日現在)

阿波銀保証株式会社

所在地	〒770-0904 徳島市新町橋二丁目25番地
電話	(088) 623-3617
設立	1975年6月2日
資本金	110百万円

阿波銀カード株式会社

所在地	〒770-0901 徳島市西船場町二丁目12番地
電話	(088) 653-8100
設立	1990年2月6日
資本金	150百万円

阿波銀コンサルティング株式会社

所在地	〒770-0904 徳島市新町橋二丁目25番地
電話	(088) 654-0321
設立	2014年7月31日
資本金	100百万円

阿波銀コネクト株式会社

所在地	〒770-8601 徳島市西船場町二丁目24番地の1 (阿波銀行本部ビル内)
電話	(088) 656-7936
設立	2021年1月15日
資本金	100百万円

阿波銀キャピタル株式会社

所在地	〒770-0911 徳島市東船場町二丁目21番地の2 阿波銀住友生命ビル3階
電話	(088) 602-8840
設立	2023年7月12日
資本金	100百万円

阿波銀リース株式会社

所在地	〒770-0939 徳島市かちどき橋一丁目7番地
電話	(088) 622-2424
設立	1974年1月23日
資本金	180百万円

株式情報 (1単元の株式数 100株)

株式数 (2024年3月31日現在)

発行可能株式総数	100,000千株
発行済株式の総数	41,040千株
株主総数	13,476名

大株主

株主の氏名または名称	持株数 (千株)	持株比率 (%) (自己株式を除く。)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,225	7.98
株式会社大塚製薬工場	1,585	3.92
阿波銀グループ職員持株会	1,338	3.31
日本生命保険相互会社	1,140	2.82
大塚製薬株式会社	932	2.30
明治安田生命保険相互会社	912	2.25
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	891	2.20
大昭興業株式会社	833	2.06
日亜化学工業株式会社	803	1.98
住友生命保険相互会社	745	1.84

(注)

1. 当行保有の自己株式は644千株であります。なお、自己株式には、役員報酬BIP信託が保有する当行株式283千株は含まれておりません。
2. 上記の信託銀行所有株式数のうち、当該銀行の信託業務に係る株式数は、次のとおりであります。
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) 3,225千株
株式会社日本カストディ銀行(信託口) 891千株



本紙の表紙デザインは喜田智彦氏の作品を使用させていただきました。

【作品について】

藍とイタリアン漆喰を組み合わせた、光沢のある左官アートです。伝統的な素材と現代の技術を融合させ、新たな価値を創造しました。このアートは、古き良き時代の美を未来へと継承するという意図を込めています。伝統の中にある革新の可能性を感じ取っていただければ幸いです。

【プロフィール】

喜田 智彦
1977年徳島県生まれ
建設業に長年従事し、多くの建築物や構造物に携わってきたなかで「コンクリート」と「藍」に出会い、その可能性に魅了されたことをきっかけに「世界一美しいブルーを創る」をテーマとした研究を始める。その後、約1年にわたった研究期間を経て、フランスルーブル美術館のアートフェアにも展示された“新たなブルー”に到達。直後から、著名な建築家が手掛けた住居や高級ホテルの内装や装飾品として採用されるなど、現在においては、アーティストとしての活動の幅を広げている。

本店営業部(あわぎんBASE)の取組み ～地方創生・地域活性化への貢献～

本店営業部では、パブリックスペースが大半を占めており、さまざまな方が訪れる空間づくりをめざしています。ビジネス・観光・イベント等の情報がたくさん集まり、発信する場所「あわぎんBASE」として親しまれています。

「あわぎんBASE」= 本店営業部 パブリックスペース



■ 阿波銀プラザ

2階、3階の吹き抜けに面した開放的な空間で、誰もが作品を展示できる無料のギャラリーです。



■ スタートアップショップ

起業をめざす方やお取引先のみなさまの商品が展示できるスペースです。



■ キッズスペース

徳島県産材の杉をふんだんに使ったキッズスペース(もくもくBANK)では木琴やパズルなどのおもちゃを配置し、お子さまと一緒に木の香りや温かさを感じられる空間です。



三面マルチプロジェクションによる映像を楽しむことができます。



徳島県内の観光スポットやお買い物情報が掲載されています。



徳島および阿波銀行に関する歴史資料展示スペースです。名前の128thとは、本年、阿波銀行が128周年であることを表しており、1年1年歴史を積み重ねるごとに名前が変わっていきます。



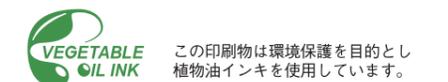
誰でも自由に仕事・勉強ができるスペースです。イベント・セミナーを開催するなど、人・企業・地域の情報交換や出会いの場となるスペースをめざしています。



一般書店ではあまり目にすることができない小さな出版社などの珍しい本を集めました。

● あわぎんキッズクラブ

子どもたちと保護者のみなさまが「楽しく学び遊べる場」を通じて、子どもたちの未来・好奇心を育むことを目的に「あわぎんキッズクラブ」を運営しています。あわぎんキッズクラブでは、地域の伝統文化に触れる機会や、スポーツイベントと連携し、地域のにぎわいにつながるイベントを開催しています。





阿波銀行

