

豊和銀行 中間期ディスクロージャー誌 2016.9



いちばんに、 あなたのこと。

CONTENTS

トップメッセージ	1
プロフィール・経営理念	2
業績ハイライト	3
経営強化計画について	5
地域の皆さまとともに	10

店舗・ATM等のご案内	17
資料編	18

- 本誌は、銀行法第21条に基づいて作成したディスクロージャー資料（業務及び財産の状況に関する説明書類）です。
- 本資料に掲載してある計数は、原則として単位未満を切り捨てのうえ表示しています。



豊和銀行のシンボルマーク

コーポレートブランドである“HOWA BANK”のイニシャル“H”を基本モチーフに、あくまでシンプルなデザイン展開を行ない、ロゴマークと行名に十分密接な関係を持たせています。地域社会とHOWA BANKを表す2本のライン、そして双方の永遠の調和をイメージする円をセンターに、全体を構成しました。2本のラインは、コーポレートカラーである「フレッシュブルー」で表現されます。躍動的なダイナミズムとエネルギッシュな生命力を伝え、地域社会とHOWA BANKのミューチュアルな発展を願う、企業理念と未来像を明示しています。センターの円は、あえてそのカラーに力強い黒を選び、HOWA BANKのプレゼンス（存在意義）をはっきりと宣言するものです。人が集い、情報がとびかう、「広場」としてのこれからの銀行のあり方を表現しながら、エリアコミュニケーションの核となるべきHOWA BANKのポジショニングをしています。そして、人・地域社会・HOWA BANKの力強い結びつきを象徴させています。



皆さまには、日頃より、当行をお引き立ていただきまして、誠にありがとうございます。

ここに、第99期中間期（平成28年4月1日から平成28年9月30日まで）の営業の概況と決算の状況につきまして、ご報告申し上げます。

さて、当中間期におけるわが国の景気は、新興国経済の減速の影響などから輸出・生産面に鈍さがみられるものの、基調としては緩やかな回復が続いております。個人消費は、雇用及び所得環境の着実な改善を背景に、総じて底堅く推移しております。

金融環境については、上昇率2%の物価安定目標実現のため、日本銀行は、「長短金利操作付き量的・質的金融緩和」を継続することといたしました。

そのような中、当行の主要な営業基盤である大分県経済は、各種支援策の効果等により、熊本地震による観光面を中心とした下押し圧力が和らぐもとの、緩やかに持ち直しているものの、その一方で、平成28年度通期の地元企業の収益状況は全産業で減収見通しとなるなど、なお厳しい状況が続いております。

このような経営環境のもと、当行は昨年9月に公表した「経営強化計画」（平成28年4月～平成31年3月）において、「地元大分になくしてはならない地域銀行」であることを目指し、『地域への徹底支援による地元経済の活性化』を基本方針に定めました。

基本方針に基づく諸施策を確実かつ持続的に実施し、「地元取引先事業者のトップライン（売上高）改善に向けた本格的関与」「事業性評価を重視した貸出による地元取引先事業者への資金供給」に取組み、地元経済の活性化と地方創生に貢献してまいります。

皆さまにおかれましては、当行に対し、今後とも、なお一層のご支援とご愛顧を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

平成29年1月

取締役頭取
権藤 淳

プロフィール・経営理念

プロフィール (平成28年9月末現在)

名称	株式会社豊和銀行
創業	昭和24年12月22日
本店所在地	大分市王子中町4番10号
資本金	124億円
店舗数	42か店 (大分県39、福岡県2、熊本県1)
従業員数	519名 (嘱託及び臨時従業員を除く)
預金残高	5,218億円 (譲渡性預金を含む)
貸出金残高	3,974億円
有価証券残高	982億円



経営理念

当行の営業基盤である大分県、福岡県、熊本県の経済発展に貢献していくことは、地域の法人・個人のお客さま、国及び県市町村の支援を受けている地域金融機関としての当行の責務であると考えております。

以下の経営理念に基づき、地域に真に必要とされる銀行を目指して、地域経済活性化やCSR等に一層強力に取り組んでまいります。

経営理念

● Contribution : 貢献

わたくしたち 豊和銀行は、地域の発展に貢献します。

● Customers : お客様第一主義

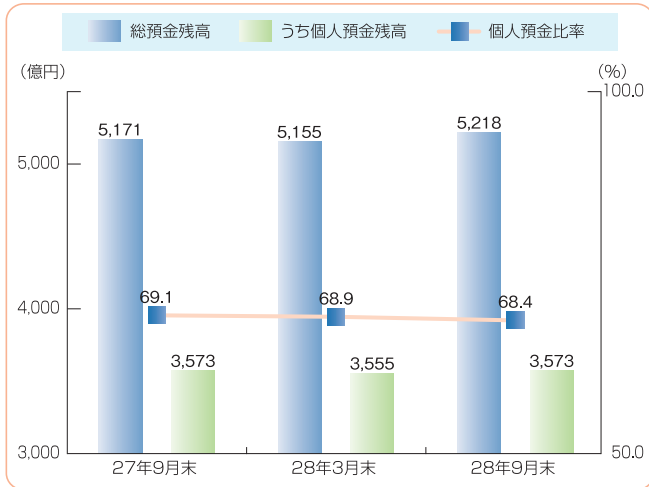
わたくしたち 豊和銀行は、お客様に質の高いサービスを提供します。

● Challenge & Change : 挑戦と変革

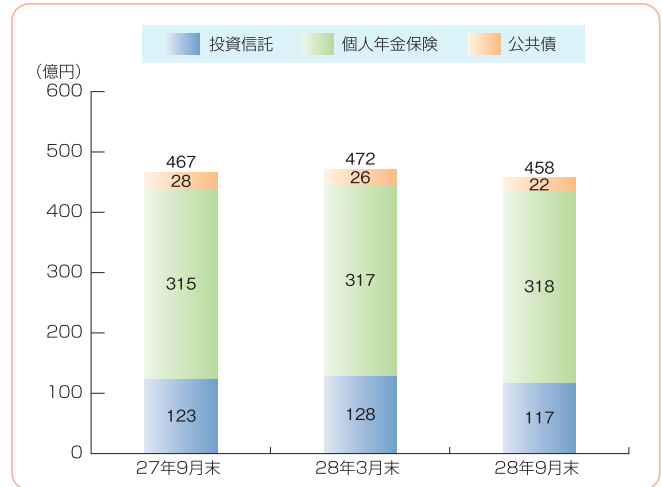
わたくしたち 豊和銀行は、たゆまぬ挑戦と変革により、未来を切り開きます。

預金・預り資産の状況 (平成28年9月末現在)

● 預金 (譲渡性預金を含む)

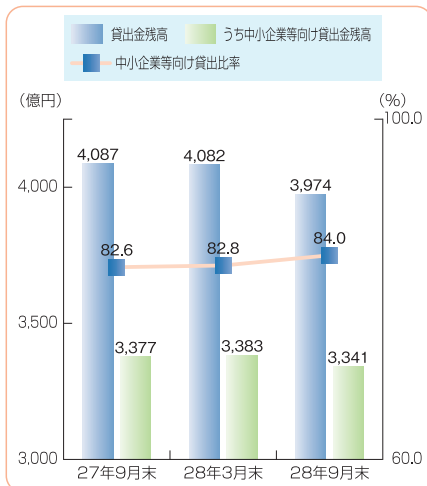


● 預り資産 (投資信託・個人年金保険・公共債)

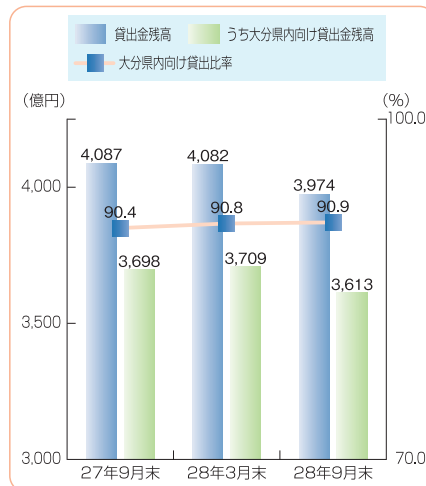


貸出金の状況 (平成28年9月末現在)

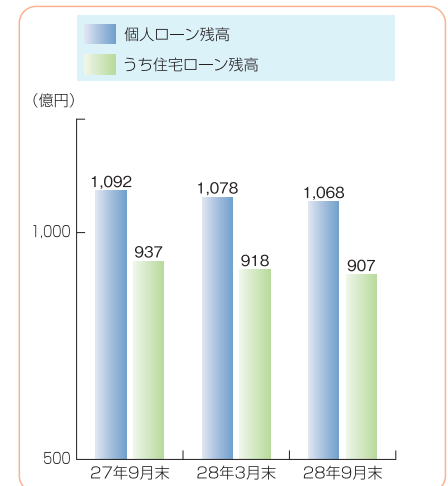
● 中小企業等向け貸出金



● 大分県内向け貸出金



● 個人向け貸出金

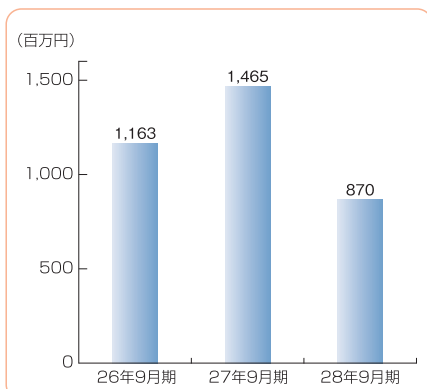


用語説明

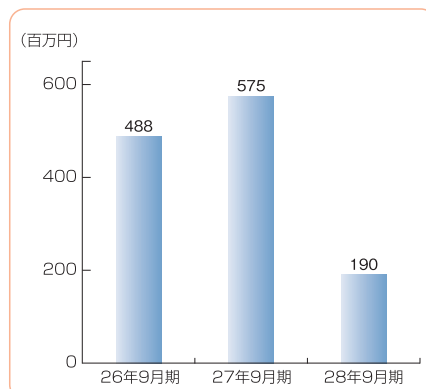
- 中小企業等向け貸出金… 資本金3億円（ただし、卸売業は1億円、サービス業、小売業、飲食業は5千万円）以下の会社又は常用する従業員が300人（ただし、卸売業、サービス業は100人、小売業、飲食業は50人）以下の企業及び個人に対する貸出金をいいます。

損益の状況

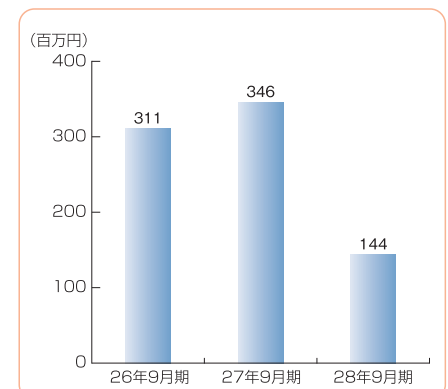
● コア業務純益



● 経常利益

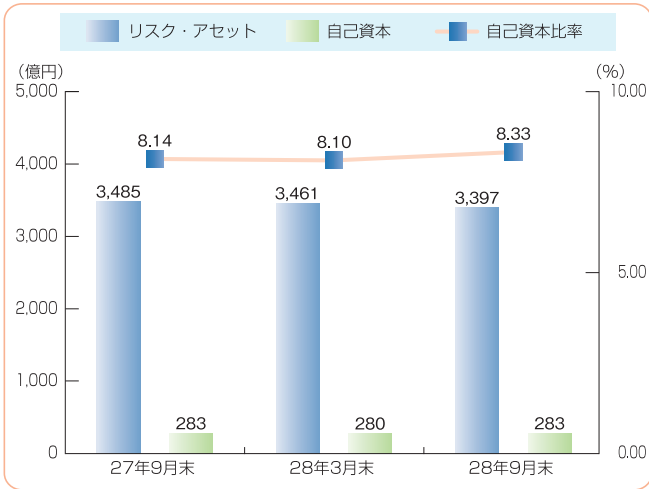


● 中間純利益



業績ハイライト

自己資本比率の状況



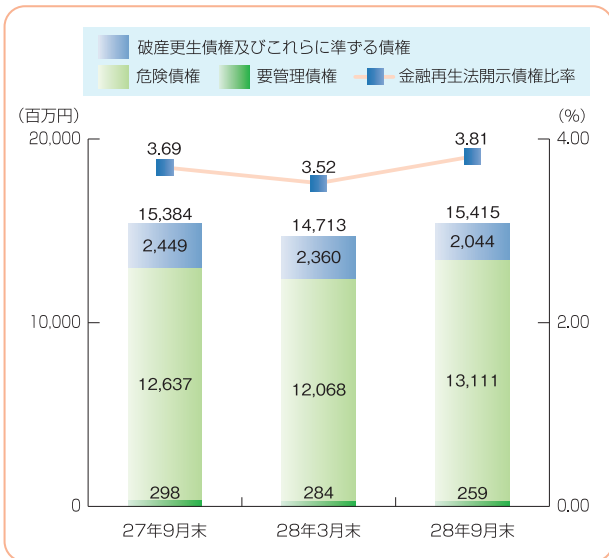
用語説明

●自己資本比率…銀行の健全性を示す指標のひとつで、国内基準と国際統一基準があります。当行は国内基準を適用しております。

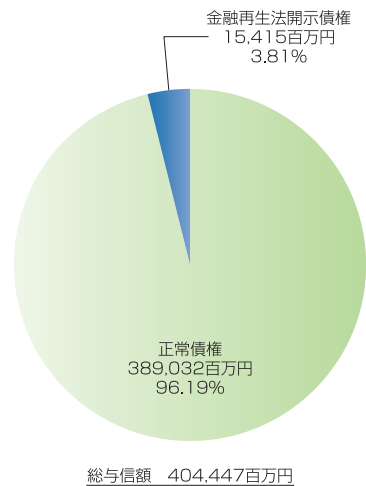
$$\text{自己資本比率} = \frac{\text{自己資本（資本金など）}}{\text{リスク度合いを考慮した資産}}$$

不良債権の状況

●金融再生法に基づく開示債権比率



●金融再生法に基づく開示債権の構成比 (平成28年9月末現在)



※部分直接償却を実施しない場合の28年9月末の金融再生法開示債権比率は5.95%となります。

用語説明

●金融再生法による開示債権の定義

・破産更生債権及びこれらに準ずる債権…

破産・会社更生・再生手続等の事由により経営破綻に陥っている債務者に対する債権及びこれらに準ずる債権をいいます。

・危険債権…債務者が経営破綻には至っていないものの、財政状態・経営成績が悪化し、契約どおりの返済を受けることができなくなる可能性の高い債権をいいます。

・要管理債権…3ヶ月以上延滞債権及び貸出条件緩和債権をいいます。

経営強化計画について

当行は、「金融機能の強化のための特別措置に関する法律」第12条に基づく「経営強化計画」を策定し、平成28年9月に公表しました。

■対象期間

平成28年4月から平成31年3月まで

■概要

大分県経済は、県外から誘致された大企業の多くが素材中心の産業集積型の構造にあることから、マクロの景気動向や原料価格の変動等による影響を強く受ける傾向にあります。

そうした厳しい経営環境においても、経営改善の意欲をお持ちの中小企業の皆さまを徹底的にご支援し、地元経済の活性化に貢献することは、大分県を地元とする地域銀行として、また、多くのお取引先からの資本面を含め、様々なご支援により営業活動をさせていただいている銀行としての責務であると考えております。

本計画では、「地域への徹底支援による地元経済の活性化」を基本方針に据え、これを実現するための3つの取組方針を定め、当行が「地元大分になくてはならない地域銀行」になることを目指します。

基本方針：地域への徹底支援による地元経済の活性化

- | | | |
|-------------|-------------------------------|--|
| 取組方針 | ★ 地域への徹底支援による地方創生への取組み | － 経営改善応援ファンドによる積極的な資金供給
－ 販路開拓支援への取組み |
| | ★ 営業力・収益力の強化 | － 営業店事務の本部集中化の推進
－ 販路開拓コンサルティングの推進
－ ソリューション支援室による営業サポート |
| | ★ 経営基盤の強化 | － 人材の育成
－ シニアの活躍、女性の営業力強化
－ 業務の効率化、生産性の向上
－ 事務品質の向上 |



目指す姿：地元大分になくてはならない地域銀行

取組方針に基づく具体的な方策は以下のとおりです。

1. 地域への徹底支援による地方創生への取組み

地域への徹底支援による地方創生に向けた取組みとして、新たに販路開拓コンサルティング（Vサポート*）を開始しました。販路開拓コンサルティングは、お客さまのトップライン（売上高）改善に向けた本業支援であり、当行ネットワークを活用してお客さまの新たな販路開拓をご支援し、交渉展開から売上入金まで見届ける、成果報酬型のコンサルティングです。

また、足許の財務状況は必ずしも芳しくないものの、経営改善に向けて強い意欲をもち、努力されているお客さまに対しては、「経営改善応援ファンド」をこれまで以上に積極的に活用し、安定的な資金供給と経営改善計画の策定支援に取り組みます。

創業・新事業を目指すお客さまや成長段階にあるお客さまに対しては、自治体や大学、外部専門機関と連携したサービスや情報提供、ビジネスマッチングや商談会の開催を通じたご支援に取り組みます。

このほか、抜本的な経営改善計画の策定をご支援するとともに、DDSや債権放棄、事業再生ファンド活用等の事業再生の取組みや、自治体との連携による地方創生への取組みを実行します。

*Vサポートの「V」はValue Up（価値向上）の略で、お客さまの企業価値向上をお手伝いするという意味を込めています。

経営改善応援ファンドについてはP7、販路開拓コンサルティングについてはP8～9、成長段階、経営改善・事業再生支援、創業・新事業支援等の取組みについてはP11～13に詳しく記載しておりますので、あわせてご覧ください。

経営強化計画について

2. 営業力・収益力の強化

営業力・収益力の強化に向けて、渉外行員が販路開拓コンサルティング業務や法人のお客さまのご要望にこれまでに以上にお応えできる体制の構築に取り組むことで、営業力・収益力の強化につなげてまいります。

具体的には、マネーアドバイザー・資産運用渉外（上級マネーアドバイザー）によるお客さまの資産運用ニーズ等への対応や営業店事務の本部集中化推進、お客さま支援部の設置、同部ソリューション支援室による営業力サポートの強化、スピード感のある融資に向けた取組み、人事評価の見直し等により現場力の強化に取り組んでおります。

また、効果的な宣伝活動の実施やコールセンターを活用した営業力の強化、チャネルの多様化、ほうわホルトホールプラザの活用、競争力の高い商品開発等により、渉外行員がこれまで担ってきた個人ローン業務等の従来業務の負担軽減を図ります。

さらに、人間力向上に向けた取組みやお客さま目線に立った店舗作りに向けた取組みにより、お客さま満足度向上を目指します。

3. 経営基盤の強化

経営基盤の強化に向けて、人材の確保・活用、人材育成の強化に取り組めます。

具体的には、店舗ごとの業務負担に見合った適切な人員配置となるよう基準人員制度を見直すとともに、教育体系や業績評価を見直し、新たなビジネスモデルである販路開拓コンサルティング業務推進の役割を担える渉外行員の増加に取り組むほか、大分県内外の大学等と連携した採用活動強化や働きやすい環境作りによる離職防止、定年後再雇用ルールや満55歳超行員の処遇見直しによるシニア層の活用、地域限定勤務職制度の見直し等による女性の活躍推進を図り、人材の確保・活用に取り組みます。

また、人材育成においては、管理職層のマネジメント力や部下の育成力向上、中小企業等のお客さまへの支援のための融資スキル及び事業性評価・目利き能力等の専門能力向上、若手行員のモチベーション維持・向上の取組みや実践力強化のための集合研修、行外研修への派遣等を積極的に行なうほか、地域貢献実践のための資格者やエキスパートを輩出する取組みやコンプライアンス専門研修開催等による道徳・倫理観の向上を図る取組み、行内勉強会の取組み等を強化します。

このほか、個々の行員が高い意欲を持って日々の業務推進に邁進できるよう、人事協議会等の場を活用して、行員のワークライフバランスや業績貢献に応じたメリハリのある賞与支給など、様々な課題について検討・協議し、ES（従業員満足）の向上や働きがいのある職場作りに努め、モチベーション向上を図ります。

■数値目標の進捗状況

経営強化計画において掲げた「経営の改善の目標」及び「地域経済の活性化に資する方策に係る目標」の実績は、以下のとおりとなりました。

1. 経営の改善の目標

（単位：百万円、％）

	28/3期 実績	28/9期			29/3期 計画	29/9期 計画	30/3期 計画	30/9期 計画	31/3期 計画
		計画	実績	計画比					
コア業務純益	2,870	990	870	△120	2,019	1,135	2,434	1,513	3,031
業務粗利益経費率	53.02	61.10	64.45	+3.35	61.43	61.00	60.15	55.42	53.01

※ コア業務純益 = 業務純益 + 一般貸倒引当金繰入額 - 国債等債券関係損益

※ 業務粗利益経費率 = (経費 - 機械化関連費用) ÷ 業務粗利益

2. 地域経済の活性化に資する方策に係る目標

○中小規模事業者等向け貸出残高、総資産に対する比率

（単位：億円、％）

	28/3末 実績	28/9末			29/3末 計画	29/9末 計画	30/3末 計画	30/9末 計画	31/3末 計画
		計画	実績	計画比					
中小規模事業者等向け貸出残高	2,294	2,310	2,267	△42	2,376	2,428	2,489	2,540	2,600
総資産残高	5,596	5,587	5,641	+54	5,608	5,671	5,737	5,813	5,860
総資産に対する比率	40.99	41.35	40.19	△1.16	42.36	42.82	43.39	43.70	44.37

※ 総資産に対する比率 = 中小規模事業者等向け貸出残高 ÷ 総資産残高

※ 「中小規模事業者等向け貸出」とは、銀行法施行規則第19条の2第1項第3号ハに規定する別表第一における中小企業等から個人事業者以外の個人を除いた先に対する貸出で、かつ次の貸出を除外しております。

政府出資主要法人向け貸出、及び特殊法人向け貸出、土地開発公社向け貸出、地方住宅供給公社向け貸出、及び地方道路公社向け貸出、大企業が保有する各種債権又は動産・不動産の流動化スキームに係るSPC向け貸出、子会社に大会社を有する親会社向け貸出、その他金融機能強化法の趣旨に反するような貸出

○経営改善支援等取組先企業数、取引先企業総数に占める比率

(単位：先、%)

	27年度下期 実績	28年度上期			28年度下期 計画	29年度上期 計画	29年度下期 計画	30年度上期 計画	30年度下期 計画
		計画	実績	計画比					
経営改善支援等取組先企業数	407	409	359	△50	420	431	445	448	450
創業・新事業開拓支援	83	85	104	+19	85	85	86	86	86
経営相談支援	74	81	87	+6	91	101	113	113	113
うち販路開拓コンサルティング	—	0	0	—	10	20	31	31	31
早期事業再生支援	13	12	13	+1	13	12	13	13	15
担保・保証に過度に依存しない融資の促進	220	225	146	△79	225	227	227	230	230
事業承継支援	17	6	9	+3	6	6	6	6	6
取引先企業総数	5,625	5,645	5,620	△25	5,665	5,685	5,705	5,725	5,745
取引先企業総数に占める比率	7.23	7.24	6.38	△0.86	7.41	7.58	7.80	7.82	7.83

※ 取引先企業総数に占める比率 = 経営改善支援等取組先企業数 ÷ 取引先企業総数

※ 取引先企業総数は融資残高のある先で、個人ローンだけの取引先を含んでおりません。「創業・新事業開拓支援」、「経営相談支援」、「早期事業再生支援」、「担保・保証に過度に依存しない融資の促進」、「事業承継支援」の先数は、半分期を記載しております。

★経営改善応援ファンド★

経営改善応援ファンドは、足許の財務状況は必ずしも芳しくないものの、新規融資を含む適切なご支援により経営改善が見込まれる中小企業等のお客さまや、抜本的な事業再生支援により経営改善の見込みがある中小企業等のお客さまを対象として、その経営改善に必要な資金をご融資するものです。

あわせて、当行がお客さまの事業内容や経営課題、成長可能性、事業継続性等を把握・分析し、適切な評価（事業性評価）を行ない、合理的で実現可能性の高い「経営改善計画」の策定をご支援します。

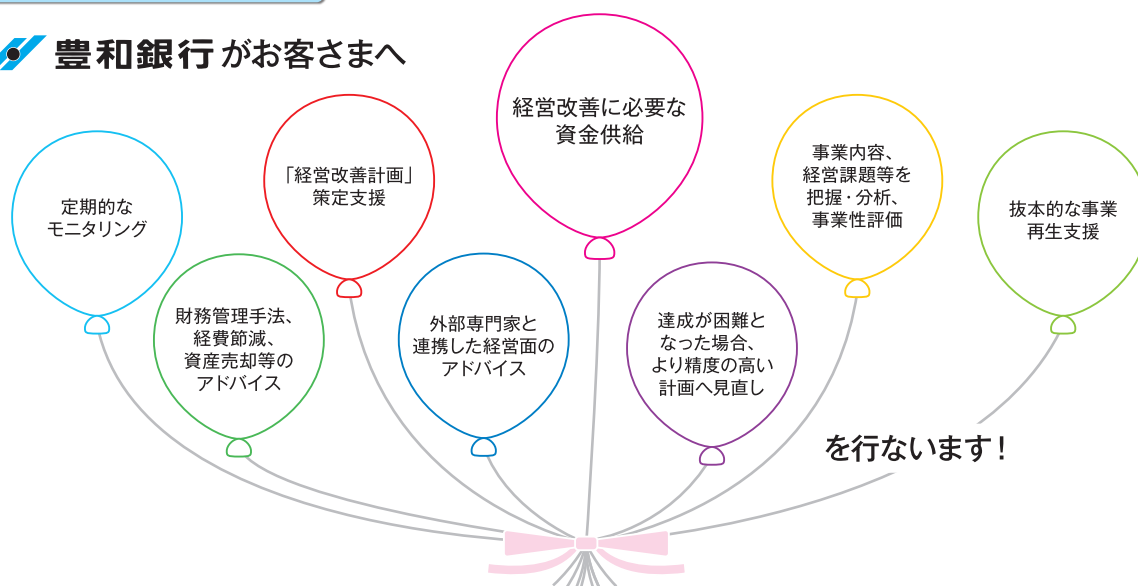
また、計画の進捗状況の定期的なモニタリングを行ない、お客さまの実態把握・課題分析を継続するとともに、財務管理手法や経費節減、資産売却、業務再構築等に関するアドバイス、外部専門家*と連携した経営面へのアドバイスを行ないます。

さらに、計画の達成が困難となった場合には、外部専門家の第三者的な視点や専門的な知見・機能を活用し、より実態に即した精度の高い計画への見直しや抜本的な事業再生をご支援し、着実な経営改善を粘り強くサポートします。

※ 外部専門家とは、公認会計士、税理士、中小企業診断士、弁護士、中小企業再生支援協議会、地域経済活性化支援機構等をいいます。

経営改善応援ファンドとは…

● 豊和銀行がお客さまへ



経営強化計画について

✦ 販路開拓コンサルティング (Vサポート) ✦

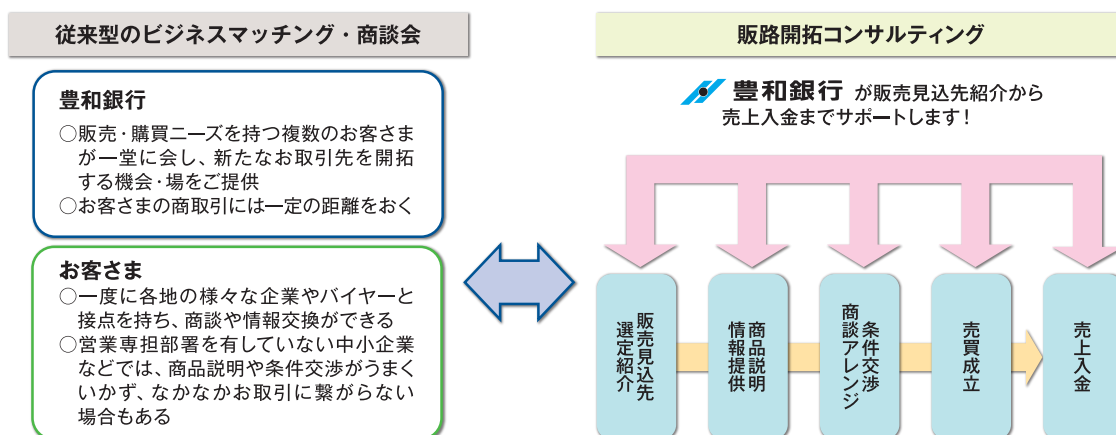
大分県内には、大企業や中堅企業のように営業専担部署を有しておらず、新たな販売先の開拓や、商品説明・条件交渉等に課題を抱える中小企業等のお客さまが数多くいらっしゃいます。

販路開拓コンサルティングは、当行がそうしたお客さまの手足となって販路開拓をお手伝いし、お客さまの売上高改善に向け、お客さまの本業をご支援するものです。

ポイント1 売上入金まで見届けるコンサルティング

販路開拓コンサルティングは、お客さまの売上を増やすために、当行ネットワークを活用して新たな販売見込先への販路開拓をご支援し、交渉展開から売上入金まで見届けるコンサルティング業務です。

新販路の紹介だけを目的とするビジネスマッチングや商談会とは異なり、“お客さまの本業のお手伝い”を行なうサービスです。



ポイント2 安心の成果報酬型コンサルティング

当行は、販路開拓コンサルティングを預金や貸出と並ぶ本業と位置づけております。

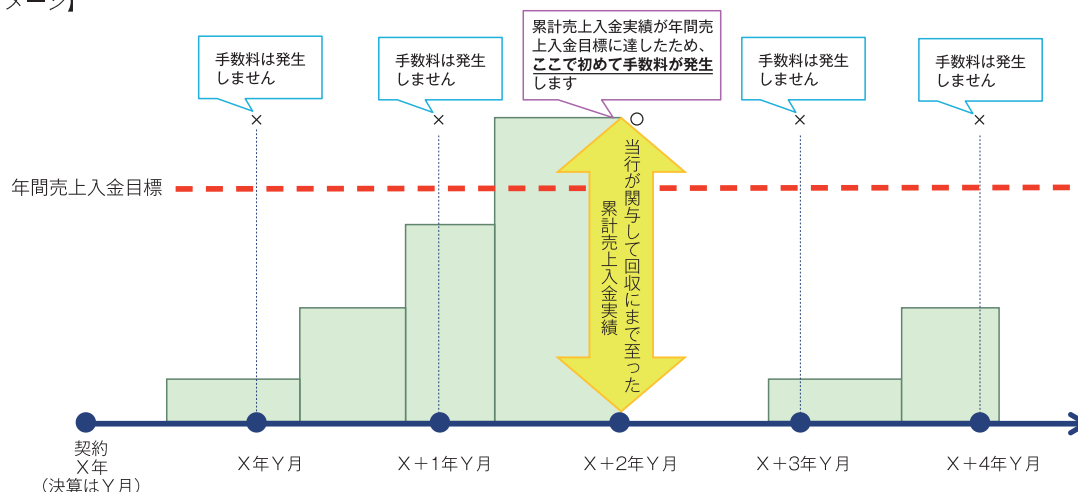
そのため、本業務開始にあたっては、業務委託契約書を取り交わし、一定の条件のもとで、委託手数料をご負担いただけます。

ただし、委託手数料は、コンサルティングの結果、当行が関与して入金にまで至った売上の累計が、契約で取り決めた年間売上入金目標に達した場合にのみお支払いいただき、そうでない場合、一切お支払いの必要はありません。

※累計の売上入金実績及び委託手数料発生判定は、毎年お客さまの決算月を基準に行ない、委託手数料は、判定時点での累計の売上入金実績にご契約の委託手数料率を乗じた金額（消費税別）となります。

※委託手数料が発生した場合、それまで累計された売上入金実績は精算され、0円となります。

【契約後イメージ】



◎当行が工夫する点

販路開拓コンサルティングでは、本格的な事業性評価が必須となります。

販路開拓コンサルティング契約先の取扱商品・サービスの販売見込先については、これまで銀行取引であまり接点のなかった遠方のバイヤー等に依存することなく、まずは全店の身近なお取引先が県外業者から商品サービスの仕入を行なうのに際し、その県外業者など当行取引先以外に支払われている仕入代金を、地元で同様の商品サービスを取り扱っている業者に新しく売上を付与することから着手します。

これにより全店の行員にとって、それぞれのお取引先の商品サービスに関するノウハウが強化されるとともに、契約先取引店でなくても事業性評価能力を高め、県外への移輸出による売上付与にも道を拓くことを企図しております。

また、販路開拓コンサルティング専用のデータベースシステムを活用し、案件の進捗や交渉経過のデータ等の情報を一元管理することにより、蓄積される契約先の各種情報を元にした効率的な販路開拓マーケティング活動を行ないます。

さらに、行内において、販路開拓コンサルティングを預金、融資等と同列の本業として定着させていくため、営業店及び行員個人の業績評価に反映してまいります。

当行は、地元の繁栄や地域の皆さまの幸せを下支えする地域経済活性化に貢献し、「地元大分になくはならない地域銀行」となるために大きな役割を果たすのが販路開拓コンサルティングの取組みであると認識しております。

お客さま支援部を設置しました

「経営改善応援ファンドの豊和銀行」として、地域への徹底支援をさらに実践するため、平成28年6月に、お客さま支援部並びに同部内に販路開拓支援室を設置し、販路開拓コンサルティングを当行の新たな本業として取組みを行なっております。

販路開拓支援室は、販路開拓コンサルティング業務の定着・充実に向け、同業務に係る営業店の統括・サポートを専門に担当します。

また、同部内ソリューション支援室には、中小企業等のお客さまが抱える様々な経営課題に関するご相談・ニーズに適切に対応するため、専門的知識を有する職員を配置しています。営業店や融資部企業支援室、公認会計士・税理士等の外部専門家と連携し、最適なソリューションのご提案やファイナンス支援を行なっております。

～お客さま支援部より～

県経済を取り巻く環境が依然として厳しいなか、事業拡大や経営改善を目指すお客さまを、営業店と連携して幅広い面からサポートするのが「お客さま支援部」の使命です。

これまでより大きく踏み込んで、お客さまの事業内容を理解し、ご支援していくことは容易にできることではありません。

しかしながら、今回、当行は全力でこれを実現させる覚悟です。

お客さまに信頼され、経営上の課題や悩みをご相談いただける存在になれるよう、また、それに対して真に有効な解決策をご提案し、さらに、売り上げ増加という成果にまで結びつけられるよう責任を持ってご支援してまいります。



取締役お客さま支援部長
都留 裕文

中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組み

■中小企業の経営支援に関する取組みの基本方針

当行は、中小企業のお客さまを取り巻く厳しい経営環境や平成26年3月に実施した金融機能強化法に基づく資本の入れ換えの趣旨を踏まえ、お客さまの経営改善及び成長・発展に向けた経営支援を徹底することで、地域経済の活性化に貢献していくことこそが地域金融機関としての責務であると考えております。

今後も、平成28年9月に公表した経営強化計画において掲げた基本方針「地域への徹底支援による地元経済の活性化」に基づき、経営改善応援ファンド（詳細はP7記載）の活用と販路開拓コンサルティング（詳細はP8～9記載）による本業支援を中心に、中小企業のお客さまの経営改善及び成長・発展に向け、円滑な資金供給と質の高いサービスの提供に努めてまいります。

■中小企業の経営支援に関する態勢整備の状況

経営改善応援ファンドによる資金供給や販路開拓コンサルティングによる本業支援を中心として、中小企業のお客さまの経営支援に取り組むためには、お客さまの事業内容や商品・サービスについて情報収集を行ない、理解を深め、経営課題や成長可能性等を把握・分析すること、また、外部環境等の変化やそれに伴う業績への影響にまで目を配り、機敏なサポートをしていくことが必要であると認識しております。

このため、渉外担当行員が中小企業のお客さまの元へご訪問し、より深く丁寧に対話する時間を確保するために、個人ローンや窓口販売業務の担い手を変更する等、営業体制の見直しを検討しております。

あわせて、行員1人1人が、お客さまの事業内容や経営面への理解力、コミュニケーション能力、適切なアドバイス能力を高め、それに関する知識を深めることも必須であることから、各種研修の開催や外部セミナーへの参加、行内トレーニー制度を活用し、能力向上を図っております。

さらに、営業店と一体となって、中小企業のお客さまへ充実した経営支援を行なうため、平成28年6月に、お客さまの販路開拓及びソリューション支援に専門的に取り組む「お客さま支援部」を設置したほか、融資部企業支援室に、整理回収機構出身者などを事業再生支援の専担者として5名配置するなど、本部のサポート体制を強化しております。

また、地域経済活性化支援機構（REVIC）や中小企業再生支援協議会等の外部専門機関及び税理士・公認会計士・弁護士等の外部専門家等と連携し、経営支援に係る専門的な知見、ノウハウ、機能、ネットワークを積極的に活用する体制を構築しており、引き続き有効活用してまいります。

このほか、中小企業のお客さまの多様な資金ニーズにお応えするとともに、事業性を評価した融資の取組みの一環として、以下の商品等のご提案を積極的に行なっております。

○ほうわビタミンローン

お客さまの増加運転資金や設備資金の資金ニーズに迅速にお応えする、大分県信用保証協会とタイアップしたローン（プロパー融資と協会保証付融資の2本建てのご融資（同額））です。大分県内で1年以上同一事業を営む法人及び個人事業主のお客さまを対象とし、原則無担保で事業資金（金額6,000万円以内）をご融資します。

○スーパービジネスローンⅡ

ご融資金額は100万円以上3,000万円以内で、迅速な審査により、一層円滑な資金供給や経営支援を図る事業者向け商品です。（保証会社オリックス株式会社）

○ほうわTKCローン

TKC会員の税理士・会計士等が関与する中小企業等のお客さまを対象とした原則無担保のローンです。TKC会員による定期的なモニタリング報告を重視する仕組みとなっており、財務面に関する助言・提案等のコンサルティング機能を継続して発揮します。（ご融資金額100万円以上1,000万円以下。ただし、1,000万円超についても検討可）

○ほうわ地方創生支援資金（創業・新事業）、ほうわ成長産業支援資金

大分県内で創業・新事業を目指される方や、「観光関連産業」、「医療・介護関連産業」、「環境・エネルギー関連産業」、「食品製造・加工関連産業」を営む事業者の方へご融資するとともに、事業計画の策定支援や商談会・セミナー等の情報提供、国や県の補助金等の施策情報を積極的にご案内する等のサポートを行ないます。

○がんばろう九州私募債

九州経済に貢献しているお客さまに対する支援の一環として、継続的にお取扱いしております。資金調達手段の多様化が図れ、長期安定資金の調達が可能となるほか、当行規定の適債基準を満たす優良企業のみが発行対象となることから、お客さまの対外信用力の向上にも繋がります。

○知的財産担保融資

優れた技術力を有するお客さまが持つ特許権、商標権、実用新案権、意匠権及び著作権等の知的財産権について、当行指定の外部評価会社の評価を受けていただき、評価額の一定割合の範囲内で設備資金や運転資金等をご融資します。

お客さまからは、知的財産の市場価値・技術の客観的評価の確認ができ、今後の経営戦略への活用や対外信用力の向上に繋がるとの評価をいただいております。

◆ 木造建築で特許を保有するA社



中空式金物 (ホームコネクター) → 金物の露出一切無 (接合後)

技術やブランド力に強み

担保・保証に依存しない資金調達は？

「知的財産担保融資」
(特許・商標権など)

- ・提携先の専門機関による評価
- ・評価額に対し一定の割合でご融資
- ・知的財産や技術力を行員が理解

A社: 「当社の事業性が評価された」
「第三者専門機関評価により対外信用力向上に繋がった」

○ABL (売掛債権・動産担保融資)

ABLは、不動産ではなく、診療報酬や介護報酬、売電収入、売掛債権、商品・在庫、機械等の資産を担保としてご融資するものです。

商流に沿った、担保となる債権や在庫のモニタリングを通じ、経営改善等支援を必要とするお客さまの実態把握・課題分析等を行なうとともに、業務提携した外部専門会社のノウハウを活用し、財務面に関する助言・提案等のコンサルティング機能を発揮します。

◆ 流動資産が大半のB社



商品力に強み・不動産など担保資産が不足

「売掛債権・動産担保融資」
(売掛金・商品在庫など)

- ・不動産以外での担保提供
- ・商取引に合わせてご融資
- ・事業の中身を行員が理解

B社: 「当社の設備 (商品) が評価された」
「商流が理解され、銀行との距離が縮まった」

■ 中小企業の経営支援に関する取組み

● 成長段階における支援

成長段階にあるお客さまに対する資金面での支援として、日本銀行の「成長基盤強化を支援するための資金供給」制度に基づく「ほうわ成長基盤強化ファンド」や「ほうわ成長基盤強化ファンド2」、大分県提案型融資制度に基づく「ほうわ成長産業支援資金」等をお取扱いしております。

また、第二地方銀行協会加盟行との共同開催による商談会や西日本シティ銀行を中心とした九州地区の地域金融機関との合同商談会、行政機関と連携した商談会を開催し、ビジネスマッチングや販路拡大の機会をご提供しております。

さらに、お客さまの様々な経営課題等に関するご相談・ニーズに適切に対応できる、専門的知識を有する行員が配置されたお客さま支援部ソリューション支援室が中心となり、最適なソリューションのご提案やファイナンス支援を行なっているほか、経営革新等支援機関や行政、税理士・公認会計士・弁護士等の外部専門家と連携し、コンサルティング支援や各種情報提供に努めております。

● 経営改善・事業再生支援

経営改善に向けた支援として、「経営改善応援ファンド」による資金供給や経営改善計画の策定・推進支援、トップライン (売上高) 改善に向けた支援を、営業店と融資部、お客さま支援部、外部専門機関・専門家・他金融機関が連携して行なっております。

事業再生に向けた支援として、さらに一歩踏み込んだ事業再生を行なうことにより、経営改善を見込めるお客さまに対しては、抜本的な経営改善計画の策定・推進に向けた積極的な支援や販路開拓コンサルティングを行ない、計画の安定性を高めるとともに、同計画に基づき、債権放棄や事業再生ファンド活用等の金融支援を行ないます。

また、宮崎太陽銀行、南日本銀行、当行の3行は、地域のお客さまに対する事業再生支援のさらなる強化を通じ、それぞれの地域の経済活性化と各行の貸出資産の健全化を図ることを目的として、「3行合同地域再生支援委員会」を設置しております。同委員会では、定期的にあおぞら銀行グループも交えて協議会を開催し、3行の事業再生支援に関する手法・知見を共有するとともに、地域経済活性化支援機構 (REVIC) との連携強化に取り組んでおります。

地域の皆さまとともに

【経営改善応援ファンドの実績】

	25年度上期実績	25年度下期実績	26年度上期実績	26年度下期実績	27年度上期実績	27年度下期実績	28年度上期実績
件数(先数)	—	—	19	35	43	61	44
実行金額(百万円)	—	—	2,619	2,796	3,173	3,908	1,539

※ 経営改善応援ファンドは平成26年4月に創設しました。

【支援の実績】

	25年度上期実績	25年度下期実績	26年度上期実績	26年度下期実績	27年度上期実績	27年度下期実績	28年度上期実績
経営相談支援(先数)	63	75	83	86	88	74	87
早期事業再生支援(先数)	7	13	12	13	12	13	13

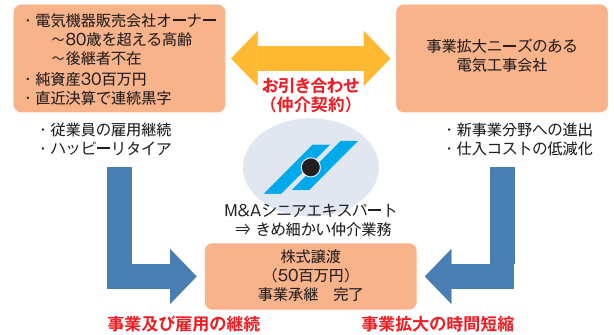
- ◎ 経営相談支援とは、当行が財務管理手法等の改善や経費削減、資産売却、業務再構築、組織再編・M&A等の助言を行なうことや、当行を介して、外部専門家(弁護士、公認会計士、税理士、経営コンサルタント等)に経営相談を行なうことを指します。
- ◎ 早期事業再生支援とは、当行の人材を派遣して再建計画策定等の支援を行なうことや、当行が紹介した外部専門機関(地域経済活性化支援機構、中小企業再生支援協議会等)、外部専門家(弁護士、公認会計士、税理士、経営コンサルタント等)を活用して再生計画策定に関与することを指します。

●事業の承継に対する支援に係る機能の強化

大分県では、企業経営者の高齢化が進行する一方で、後継者の確保が困難になってきていることから、事業承継に関する相談が増加しております。

当行では、事業承継ニーズのある経営者の方の意向を踏まえた上で、相続対策支援、M&Aのマッチング支援、事業承継時の資金需要対応等を通して、事業承継に関わる課題解決支援を行っております。親族内承継においては、提携先の税理士及び公認会計士等との連携による相続対策等の相談支援、親族外への事業承継においては、お客さま支援部ソリューション支援室の「M&Aシニアエキスパート認定制度」※の有資格者が従業員や第三者へのM&Aについて仲介業務を行っております。

事業承継の事例



※「M&Aシニアエキスパート認定制度」とは、中小・零細企業の適切・円滑な事業承継・ビジネスマッチングを支援する人材、とりわけ事業承継対策の重要な選択肢の1つであるM&Aに精通した人材の養成を図ることにより、中小・零細企業の経営の安定・持続的成長、経営者・従業員の生活基盤の安定等に資することを目的とし、一般社団法人金融財政事情研究会が創設した制度です。

【支援の実績】

	25年度上期実績	25年度下期実績	26年度上期実績	26年度下期実績	27年度上期実績	27年度下期実績	28年度上期実績
事業承継支援(先数)	5	4	1	5	6	17	9

- ◎ 事業承継支援とは、当行が外部専門家(弁護士、公認会計士、税理士、経営コンサルタント等)を紹介し、連携して事業承継問題の解決支援を行なうことやM&Aの取組みを成立させることを指します。

●一般社団法人大分県中小企業診断士協会との業務提携

平成28年10月、一般社団法人大分県中小企業診断士協会と「業務提携に関する覚書」を締結しました。

これにより、中小企業事業者の創業・新事業・販路開拓・経営改善・事業承継等のご支援並びに人材育成の取組みについて相互連携を図り、お客さまのライフステージ等に応じた最適なコンサルティング支援を強化してまいります。

■地方創生、地域の活性化に向けた取組み

●学校との連携

地元企業の創業・新事業や経営改善の支援、金融教育活動等を通じた地方創生に繋がる取組みを大分県内の学校と連携して行っております。

平成28年9月には、大分大学産学官連携推進機構が主催する「第15回アントレプレナーシップセミナー for Kids」に協力機関として参加しました。

次代の産業を支える人材を育てるためには「起業家精神(アントレプレナーシップ)教育」※を早期から実施することが効果的といわれています。



本セミナーの参加者は5名程度のチームに分かれ、「会社を作ることから、商品の仕入れ、販売、決算まで」という経済の流れを疑似体験し、一連のプロセスを通じて、お金に関する基本的な知識を身につけるほか、「失敗を恐れずに挑戦する心」「自分の考えで行動できる力」「チームワークの大切さ」「他人を評価し尊重する気持ち」を学びました。

また、平成28年10月には、地域発展に向けた人材育成の取組み並びに中小企業事業者の創業・新事業及び経営改善の支援について連携を強化し、地域経済の活性化に寄与することを目的として、学校法人溝部学園と連携協力協定を締結いたしました。



※「起業家精神（アントレプレナーシップ）教育」とは、子どもが本来持っている起業家精神を刺激し発揮・涵養させるための実体験を通じた教育プログラムのことです。

●創業・新事業支援

創業・新事業を目指すお客さまへ、その実現に必要なマーケティングやマネジメント知識、自治体の各種支援制度・補助金等に関する情報提供や事業計画の策定支援、日本政策金融公庫と協調した創業支援融資等を行っております。

技術評価や製品化のニーズがあるお客さまに対しては、大分大学、日本文理大学及び学校法人溝部学園と連携した「産学連携支援サービス」の提供や「技術相談会」の開催を通じた支援に取り組んでおります。

お客さまの様々な資金ニーズに対しては、「ほうわ地方創生支援資金（創業・新事業）」、「ほうわ成長基盤強化ファンド」、「九州アントレプレナークラブファンド」等を積極的にご提案しております。

また、大分市が策定した「創業支援事業計画」に基づき、ほうわホルトホールプラザ及び大分市内の営業店に創業に関する窓口を設置しております。

「大分市創業支援事業計画」とは、大分市と創業支援事業者（創業・中小企業支援機関、金融機関等）が連携して、ワンストップ相談窓口の設置や創業セミナー等の支援事業を実施するもので、経営・財務・人材育成・販路開拓の4つの知識が身につく継続的な相談、セミナー等の「特定創業支援事業」を利用し、市の証明を受けた创业者の方は、大分市内で株式会社を設立する場合の登録免許税の軽減等の国の優遇措置を受けることができます。

当行は、創業支援事業者として、特定創業支援事業をご利用いただける体制を整備し、創業・新事業に関する相談及び資金調達支援、各種情報提供を行っております。

【支援の実績】

	25年度上期 実績	25年度下期 実績	26年度上期 実績	26年度下期 実績	27年度上期 実績	27年度下期 実績	28年度上期 実績
創業・新事業開拓支援（先数）	53	57	97	108	102	83	104

◎創業・新事業開拓支援とは、当行が大分県・各市町村の創業・新事業支援制度融資や、創業・設立から3年未満又は新事業を開始したお客さまへ初めての事業資金融資を行なうこと等を指します。

●商談会

お客さまの販路拡大に向けた支援として、第二地方銀行協会加盟行との共同開催による商談会や西日本シティ銀行を中心とした九州地区の地域金融機関による合同商談会、行政と連携した商談会を積極的に活用しております。

平成28年6月には、「地方の食品」を扱う地元企業にスポットを当て、広く地域の食関連産業の育成と発展、地域経済の活性化を後押しすることを目的とした「地方創生『食の魅力』発見商談会2016」を開催しました。

当行を含む第二地方銀行30行とリッキービジネスソリューション株式会社の共催で、TRC東京流通センター（東京都大田区）にて開催した本商談会には、221社が出展、当日は2,200名を超えるバイヤーが来場し、全国に向けた販路開拓に繋がる機会となりました。



●大分県及び県内市町村の広報動画の放映

地方創生に係る連携事業の1つとして、大分県内市町村の魅力を多くの皆さまに知っていただくため、平成28年11月21日から12月9日まで、当行の店舗内に設置しているテレビモニターを活用し、大分県、大分市をはじめとする5自治体の広報動画を放映しました。

さらに、平成29年1月23日から新たに6自治体の動画放映を開始しました。

今後も準備が整い次第、動画放映を行ない、各自治体のプロモーション活動をご支援してまいります。



地域の皆さまとともに

●地方創生関連商品

<個人向け商品>

○ほうわ移住者応援住宅ローン

県外から移住された方が定住しやすい体制作りを金融面でサポートするため、移住して間もない方でも勤続年数や前年度年収にかかわらず申込を可能とした住宅ローン商品です。条件を満たすことで通常の住宅ローンより0.1%の金利優遇もあり、各自治体が行なう移住・定住促進事業を側面支援する商品です。

○オートローン・教育ローン（子育て世帯の金利優遇）

各自治体が行なう地方創生への取組みのうち、子育て支援事業における金融面でのサポートとして、オートローン及び教育ローンについて、子育て家庭に対する金利優遇項目（子供1人につき0.1%の金利引下げ、最大3人まで0.3%の引下げ）を追加しております。

○ほうわ空き家（解体・活用）ローン（提携自治体における金利優遇）

老朽化した空き家の解体や空き家の改装・改築等を行なう際に利用可能な「ほうわ空き家（解体・活用）ローン」について、当行と地方創生に係る包括連携協力協定を締結した自治体より空き家に関する補助金を受給する場合、0.3%の金利引下げを適用します。

<中小企業者向け商品>

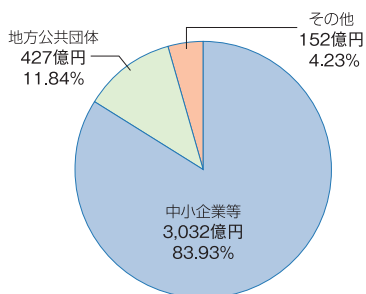
○おんせん県魅力アップサポート資金

大分県が観光と地域作りを一体とする「ツーリズム」の推進に基づき、インバウンド増加に対応するサービス産業の資金調達を支援する、大分県信用保証協会の保証による制度資金をお取り扱いしております。

■地域経済の発展に向けた取組み

当行では、皆さまからお預りした大切な預金のほとんどを、大分県内の企業や個人のお客さまへの貸出で運用しております。皆さまからお預りした預金は地域経済発展の源泉となっています。

① 大分県内向け貸出金に占める中小企業等貸出金の割合 (平成28年9月末現在)



② 業種別貸出金の状況

(単位：百万円)

	平成28年9月末	
	金額	構成比 (%)
大分県内向け貸出金合計	361,349	100.00%
製造業	15,482	4.28%
農業、林業	849	0.24%
漁業	164	0.05%
鉱業、採石業、砂利採取業	1,128	0.31%
建設業	21,853	6.05%
電気・ガス・熱供給・水道業	12,436	3.44%
情報通信業	3,468	0.96%
運輸業、郵便業	5,711	1.58%
卸売業・小売業	25,556	7.07%
金融業・保険業	16,151	4.47%
不動産業、物品賃貸業	60,536	16.75%
各種サービス業	61,760	17.09%
地方公共団体	42,776	11.84%
個人その他	93,473	25.87%

■金融円滑化への取組み

当行では、金融円滑化への取組みを、地域金融機関の果たす重要な役割のひとつに位置づけ、中小企業金融円滑化法の期限到来後も、「金融円滑化に関する基本方針」を遵守するとともに、金融円滑化推進のための行内体制を維持し、お客さまに対する円滑な資金供給、貸付条件の変更、コンサルティング機能を発揮した経営改善支援等に努めております。

新規融資や貸付条件の変更等に関するご相談・ご要望等がございましたら、お近くの営業店窓口もしくは右のフリーダイヤルへお気軽にお申し付けください。

金融円滑化相談窓口	設置場所：全営業店 受付時間：【平日】9：00～15：00
金融円滑化相談専用フリーダイヤル	電話番号：0120-225-027 受付時間：【平日】9：00～17：00
金融円滑化苦情相談専用フリーダイヤル	電話番号：0120-135-122 受付時間：【平日】9：00～17：00

CSR活動

□「第32回府内戦紙」参加

平成28年8月に開催された「第32回府内戦紙」に参加しました。

当行は、「りゅうじょうこはく竜攘虎搏」*をテーマに、総勢約160名が、勇ましく、颯爽と、心ひとつに“前へ、前へ”と突き進む山車と踊りを披露し、祭りを大いに盛り上げました。その結果、ケーブルテレビの視聴者から寄せられた応援メッセージ等の数が最も多い団体に贈られるOCT（大分ケーブルテレコム）賞を受賞しました。

*「りゅうじょうこはく竜攘虎搏」とは、力の伯仲した英雄・勇者等が、あたかも竜と虎がぶつかりあうように、激しく闘う様子をいいます。



□「第9回NPO助成金制度」助成金贈呈

地域で活動しているNPOやボランティア団体への助成金を通じて、大分県の環境保全、文化振興、福祉・生活向上にお役立ていただき、「ゆたか」な社会を築く一助とすることを目的として、平成20年度より、NPO助成金制度を実施しております。

今回は、県内23団体よりご応募を頂戴し、厳正な選考の結果、地道な社会福祉活動や地元の伝統文化、教育の向上、スポーツ振興等の特色を活かした取組みをされている団体として5団体を助成対象に決定し、平成28年9月に、当行本店において、助成金贈呈式を行ないました。

【第9回NPO助成金制度助成団体】

助成団体名	所在地	事業内容
特定非営利活動法人 クラウンボランティア・ティアドロップ	由布市	クリニックラウン（ピエロによる病棟慰問）事業
別府発達医療センター ボランティアの会	別府市	「おもちゃとしょかん」による子どもたちへの遊び場の提供、おもちゃの貸出し
辻河原石風呂保存会	豊後 大野市	県の有形民俗文化財、日本ジオパーク認定の「辻河原の石風呂」の保存・継承
NPO法人 地域の宝 育成支援センター	大分市	寺子屋事業「学びの杜」（県内学校長経験者によるボランティアでの教育事業）
特定非営利活動法人 カティオーラ	大分市	大在元気クラブ及び放課後児童クラブでのダンス教室開設によるスポーツ振興、健康増進



□「第25回豊和銀行杯争奪大分県ゲートボール大会」開催

「地域間の交流と体力づくり」をテーマとした「豊和銀行杯争奪大分県ゲートボール大会」を大分合同新聞社と共催で毎年開催しております。

25回目となる今回は、平成28年10月に庄内総合運動公園で開催し、59チーム（約320名）の方にご参加いただきました。

各チームの実力が伯仲する熱戦の末、「別府朝日チーム」が見事優勝を果たしました。



トピックス

□「太陽光発電リスクマネジメントセミナー」開催

平成28年7月、日本政策金融公庫と共催で「太陽光発電リスクマネジメントセミナー」を開催しました。

平成24年7月に「再生可能エネルギーの固定買取制度」が開始されて以降、大分県内で太陽光発電を営む事業者は格段に増加しています。

本セミナーでは、長期にわたる太陽光発電事業の運営にあたり、太陽光パネルの故障等による発電能力の低下等、太陽光パネル発電量に不安を抱えている事業者さまなどを対象として、太陽光発電システムの問題点・リスク及びその対策についてわかりやすく解説しました。



地域の皆さまとともに

□「大分県優秀健康経営事業所知事顕彰」受賞

平成28年10月、大分県が主催する「健康寿命日本一おおい推進フォーラム」において、当行の健康管理に対する取組み内容が優れ、他の事業所の模範となり、今後も継続した取組みが期待される事業所であると認められ、「大分県優秀健康経営事業所知事顕彰」を受賞しました。



□生命保険（特定保険契約）の代理店手数料の開示

平成28年11月より、お客さまにより安心して適切な保険商品の選択を行なうため、当行が保険会社から受け取る生命保険（特定保険契約[※]）の代理店手数料の開示を開始しました。

今後も、お客さまへ分かりやすく丁寧な商品説明を徹底し、お客さまのニーズにあった商品・サービスの提供に努めてまいります。

※特定保険契約とは、変額保険、外貨建保険、市場価格調整機能付保険等、市場リスクを有する生命保険商品をいいます。

■障がいをお持ちの方に配慮した取組み

当行では障がいをお持ちの方に当行の施設やサービスなどを安心してご利用いただけますよう、以下の対応をはじめとする配慮に積極的に取り組んでおりますので、遠慮されることなく当行行員までお気軽にお申出・ご相談ください。

●視覚障がい者対応ATMの設置

各店舗内には視覚障がい者対応ATMを設置しております。

●振込手数料の引き下げ

視覚障がいなどをお持ちで、ATMのご利用が困難なお客さまが窓口でお振込をされた場合の振込手数料を、ATMを利用してお振込をされた場合の手数料（カード利用時）と同額に引き下げております。

●コミュニケーションボードの備え置き

耳の不自由な方、文字や話し言葉によるコミュニケーションが困難な方のために、ボードに文字や取引が図で記載されており、指し示すことでコミュニケーションをとることができる「コミュニケーションボード」を各店舗に備え置きしております。

●筆談による対応

耳の不自由な方につきまして、ご本人さまからのご希望により筆談対応をいたします。

●代読による対応

目の不自由な方につきまして、ご本人さまからのご希望により、当行所定の対応により代読によるご説明をいたします。その際には、代読の内容が他のお客さまに知られることのないよう配慮いたします。

●記入代行による対応

目や手が不自由で自筆が困難な方につきまして、ご本人さまからのご希望により、当行所定の対応により記入の代行をさせていただきます。

●関係法令・ガイドライン等の遵守

当行は、「障害を理由とする差別の解消の推進に関する法律」（平成25年法律第65号）、「障害を理由とする差別の解消の推進に関する基本方針」（平成27年2月24日閣議決定）及び「金融庁所管事業分野における障害を理由とする差別の解消の推進に関する対応方針」等の関係法令等を遵守して、障がいをお持ちの方が当行の施設、サービスなどを利用するに当たって、不当な差別をすることなく適切かつ誠実に対応いたします。

店舗・ATM等のご案内 (平成28年12月31日現在)

店舗内・店舗外ATM：○土曜日の稼働店 ◎土曜・日曜・祝日の稼働店 ★通帳繰越機能付
 ※下線は、視覚障がい者対応ATM（ハンドセット方式）設置店舗
 ※通帳繰越機能付ATMで繰越可能な通帳は、普通預金通帳（シルバー）及び総合口座通帳（ゴールド）のみです。

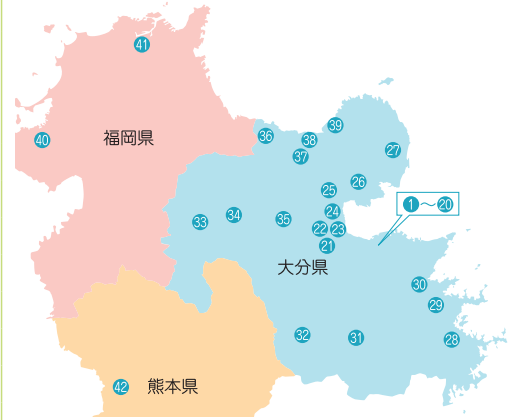
■店舗

大分市	1	本店営業部	097(534)2612	◎	★
	2	県庁前支店	097(532)9155	◎	★
	3	上野支店	097(545)0088	◎	★
	4	古国府支店	097(545)7511		★
	5	大道支店	097(545)1101	◎	★
	6	南大分支店	097(543)6116	◎	★
	7	寒田支店	097(569)1811	◎	★
	8	戸次支店	097(597)6288	◎	★
	9	宗方支店	097(541)5211	◎	★
	10	わざだ支店	097(586)1771	◎	★
	11	富士見が丘支店	097(541)4343	◎	★
	12	光吉支店	097(568)2460	◎	★
	13	賀来支店	097(549)2441		★
	14	東支店	097(558)2121	◎	★
	15	明野支店	097(558)6366	◎	★
	16	牧支店	097(552)1137	◎	★
	17	下郡支店	097(567)2233	◎	★
	18	鶴崎支店	097(527)3181	◎	★
	19	鶴崎南支店	097(522)3040	◎	★
	20	大在支店	097(593)1655	◎	★
別府市	21	別府支店	0977(23)4361	◎	★
	22	新別府支店	0977(22)1221	◎	★
	23	石垣支店	0977(25)5311	◎	★
	24	亀川支店	0977(66)1151	○	★
築・日出・杵	25	日出支店	0977(72)2821	◎	★
	26	杵築支店	0978(62)3040	○	★
	27	国東支店	0978(72)1221	◎	★
大分県南部	28	佐伯支店	0972(22)1920	◎	★
	29	津久見支店	0972(82)3101	◎	★
	30	臼杵支店	0972(62)3171	◎	★
	31	三重支店	0974(22)7111	◎	★
	32	竹田支店	0974(63)2125	◎	★
大分県西部	33	日田支店	0973(22)5121	◎	★
	34	玖珠支店	0973(72)6655	◎	★
	35	湯布院支店	0977(28)8171	◎	★
大分県北部	36	中津支店	0979(23)3223	◎	★
	37	宇佐支店	0978(32)3311	◎	★
	38	長洲支店	0978(38)1136		★
	39	高田支店	0978(22)2680	◎	★
	熊本・福岡県	40	福岡支店	092(291)0831	
41		北九州支店	093(931)8841		★
42		熊本支店	096(366)7101		★

■ATM

大分市	マルシヨク東大道店	◎
	ソフィアプラザ（注）	
	トキハ会館	◎
	大分市役所	
	大分県庁	
	大分フォーラス（注）	◎
	JR大分駅	◎
	寒田支店数戸出張所	
	トキハインダストリー南大分センター	◎
	大分県立病院	○
	イオン光吉店	◎
	トキハわざだタウン	◎
	大在支店佐賀岡出張所	◎
	パークプレイス大分	◎
	イオン高城店	◎
	トキハインダストリー明野センター	◎
	コープふらいる	◎
	日本文理大学	◎
アムス大在店	◎	
由布市	イオン狭間ショッピングセンター	◎
別府市	ゆめタウン別府	◎
	えきマチ1丁目	◎
	トキハ別府店	◎
	別府市役所	
	トキハインダストリー鶴見園店	◎
	新別府病院	○
	マルシヨク大学通り店	◎
スギノイパレス	◎	
溝部学園		
杵築・国東	国東支店安岐出張所	◎ ★
	サンリブ杵築店	◎
	大分空港ターミナルビル	◎
大分県南部	トキハインダストリー佐伯店	◎
	マルシヨク津久見店	◎
	サンリブ竹田店	◎
大分県北部	イオン三光ショッピングセンター	◎
	ハイパーモールメルクス宇佐	◎
	マックスパリュ豊後高田店	◎
福岡県	中津支店豊前出張所	◎ ★

(注) ソフィアプラザは平成29年3月24日(金)、大分フォーラスは平成29年2月26日(日)をもって廃止予定です。



●ゆうちょ銀行ATM・コンビニATM

全国のゆうちょ銀行ATM、セブン銀行ATM、ローソンATMをご利用いただけます。



※ほうわサンクスサービス「ファーストステージ」、「セカンドステージ」のお客さまは、ご利用手数料が無料です。

上記以外のお客さまは所定の手数料が必要となります。

※ローソンには、他の金融機関が個別にATMを設置している場合があり、サービス内容（ほうわサンクスサービス対象外）、ご利用時間、手数料等が異なります。詳細はご利用店舗のATM画面表示等をご確認のうえ、ご利用ください。

●提携金融機関ATM

西日本シティ銀行、福岡中央銀行、佐賀共栄銀行、長崎銀行、熊本銀行、宮崎太陽銀行、南日本銀行、沖縄海邦銀行のATM・CDからのお引出しが手数料無料でご利用いただけます。

無料でご利用いただける時間
平日8：45～18：00

※上記時間以外のご利用には時間外手数料、お振込みの場合には所定のお振込手数料が、別途必要となります。

※ご利用時間及びサービス内容は設置場所によって異なります。

詳細は営業店窓口へお問合わせいただくか、当行ホームページをご覧ください。

■ほうわホルトホールプラザ

大分市	ほうわホルトホールプラザ	097(546)5777	◎	★
-----	--------------	--------------	---	---