

豊和銀行 中間期ディスクロージャー誌 2019.9



ホーランエンヤ
(豊後高田市)



いちばんに、あなたのこと。

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。

目次

トップメッセージ	1
業績ハイライト	2
経営強化計画について	4
地域の皆さまとともに	6
店舗・ATM等のご案内	13
資料編	14

●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。

プロフィール (2019年9月30日現在)

名称	株式会社豊和銀行
創業	1949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	534名（嘱託、出向、臨時従業員を除く）
預金残高	5,285億円（譲渡性預金を含む）
貸出金残高	3,978億円
有価証券残高	997億円

当行のあゆみ

1949年12月	大豊殖産無尽株式会社として設立
1953年 1月	相互銀行法の施行に伴い、株式会社豊和相互銀行に商号変更
1953年 9月	本店を大分市大字大分555番地に移転
1963年 7月	日本銀行と当座預金取引を開始
1974年 2月	本店を大分市王子中町4番10号の現在地に移転
1977年10月	第1次オンラインサービス開始
1983年 4月	国債窓口販売業務の開始
1984年11月	第2次オンラインサービス開始
1988年 6月	公社債のフルディーリング業務の開始
1988年10月	外国為替業務の開始
1989年 2月	金融機関の合併及び転換に関する法律により、株式会社豊和銀行に商号変更
1990年12月	福岡証券取引所へ株式を新規上場
1994年 4月	担保付社債信託法に基づく受託業務開始
1995年 5月	第3次オンラインサービス開始
1999年 7月	投資信託の窓口販売開始
2001年 2月	インターネット・モバイルバンキングの開始
2001年 4月	損害保険の窓口販売開始
2002年10月	生命保険の窓口販売開始
2006年 8月	第三者割当方式によるA種優先株式60億円及びB種優先株式30億円発行
2006年12月	第三者割当方式によるC種優先株式90億円発行
2007年 7月	株式会社セブン銀行とのATM利用提携開始
2010年 4月	会員制サービス「ほうわサックスサービス」取扱開始
2012年 4月	株式会社ローソン・ATM・ネットワークスとのATM利用提携開始
2013年 2月	ほうわでんさいネットサービス開始
2013年 7月	ほうわホルトホールプラザ開設
2014年 3月	C種優先株式90億円を取得・消却するとともに、第三者割当方式によるD種優先株式160億円発行
2014年 4月	「ほうわ経営改善応援ファンド」創設
2014年12月	「なんでん JQ SUGOCA」取扱開始
2016年11月	販路開拓コンサルティング「Vサポート業務」開始
2017年 4月	第三者割当方式によるE種優先株式7,997百万円発行及びA種優先株式60億円取得
2017年 7月	A種優先株式60億円消却
2019年 1月	勘定系システム「BeStAcloud」稼働開始



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ー溢れる生命力を伝え、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102期中間期（2019年4月1日から2019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、当中間期における国内の景気は、米中の通商問題の影響等により輸出が弱んでいるものの、雇用・所得環境の改善を背景とした個人消費の持ち直し等により緩やかに回復しております。しかしながら、通商問題を巡る緊張、中国経済の先行き、英国のEU離脱の行方等の海外経済の動向に加え、消費税率引上げ後の消費者マインドの動向に留意する必要があります。

当行の主要な営業基盤である大分県経済も、雇用・所得環境の改善が続く中、個人消費の持ち直しが見られ、引き続き緩やかな景気回復基調にあります。

このような経営環境のもと、当行は「地元大分になくはない地域銀行」を目指し、『地域への徹底支援による地元経済の活性化』を基本方針とする新たな「経営強化計画」（2019年4月から2022年3月まで）を策定しました。当計画では、「地域への徹底支援」「お客様の満足度向上に向けた取組み」「経営基盤の強化」を取組方針として、中小企業等のお客さまを取り巻く厳しい経営環境や金融機能強化法の趣旨を踏まえ、引き続き、お客さまの成長・発展に向け、積極的な資金供給と経営改善支援の取組

みを徹底し、地域経済の発展に貢献していくことに全力で取り組んでまいります。そして、これらの取組みを進め、お客さまに有用な顧客価値を提供していけば、結果的に当行にも安定的な収益と将来にわたる健全性をもたらす「共通価値の創造」というビジネスモデルを実現できると考えております。

具体的には、販路開拓支援（＝本業支援）を通じて、お客さまの売上増加を図る「Vサポート業務」と、経営改善支援を必要とする地元の中小企業のお客さまに対して経営改善計画の策定と円滑な資金供給を行なう「経営改善応援ファンド」を車の両輪として、地域のお客さまの課題解決に向けて様々なご支援に取り組んでまいります。

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。

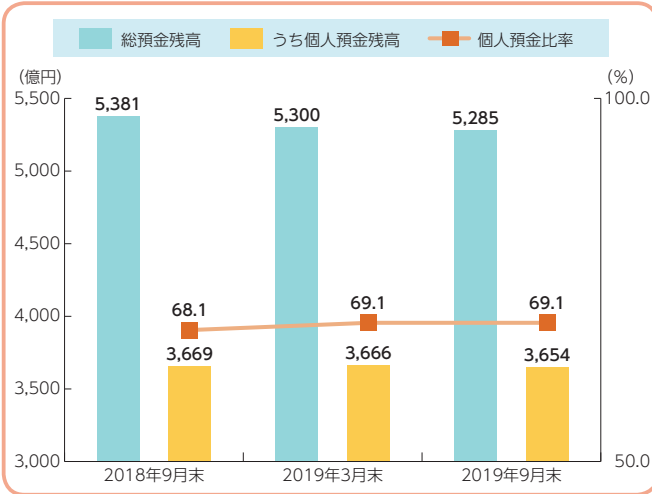
2020年1月

取締役頭取
権藤 淳

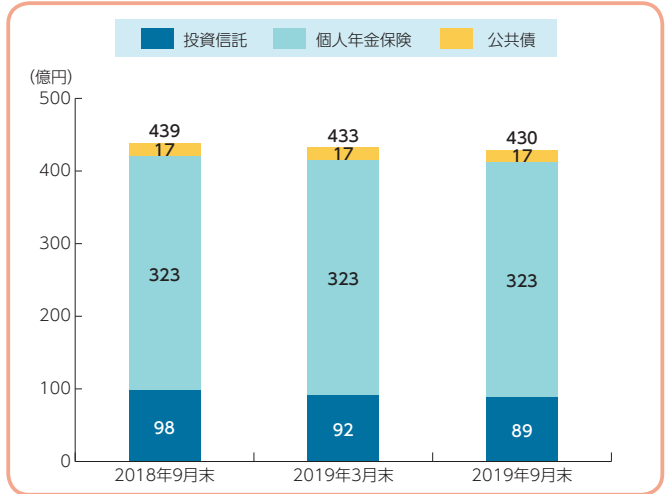
業績ハイライト

預金・預り資産の状況

●預金（譲渡性預金を含む）



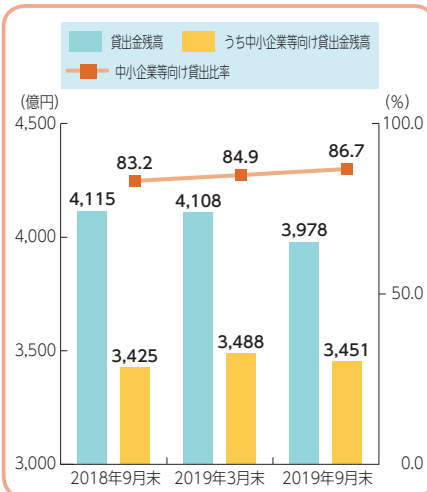
●預り資産（投資信託・個人年金保険・公共債）



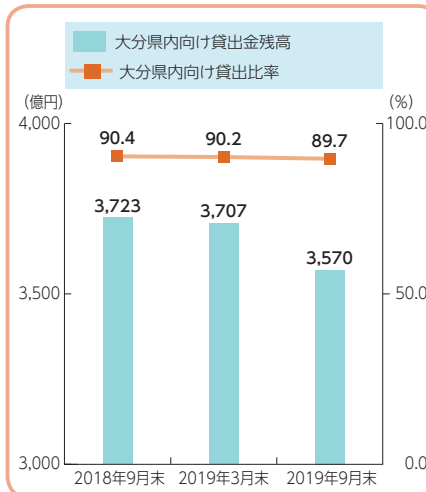
※個人年金保険商品については、残高の把握が困難なことから、販売累計額を使用しております。

貸出金の状況

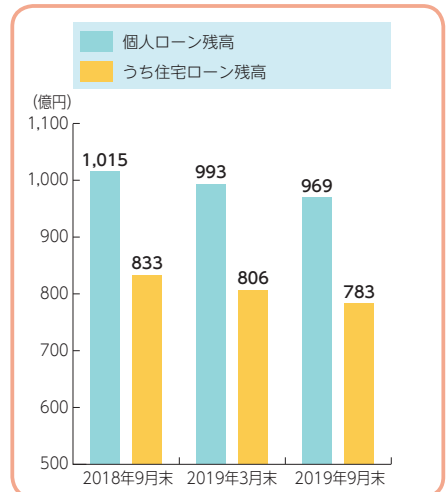
●貸出金（中小企業等向け貸出金）



●大分県内向け貸出金



●個人向け貸出金

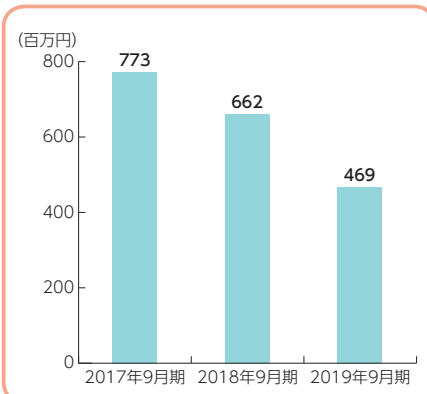


用語説明

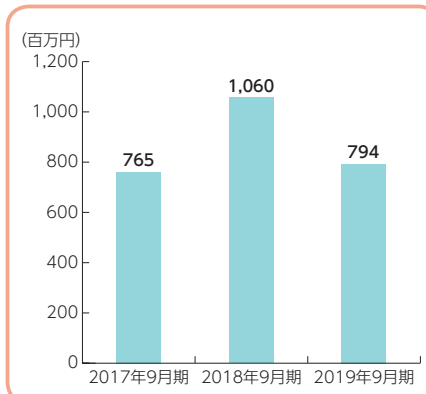
●中小企業等向け貸出金…資本金3億円（ただし、卸売業は1億円、サービス業、小売業、飲食業は5千万円）以下の会社又は常用する従業員が300人（ただし、卸売業、サービス業は100人、小売業、飲食業は50人）以下の企業及び個人に対する貸出金をいいます。

損益の状況

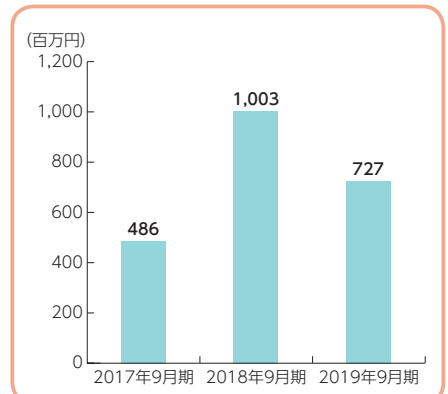
●コア業務純益



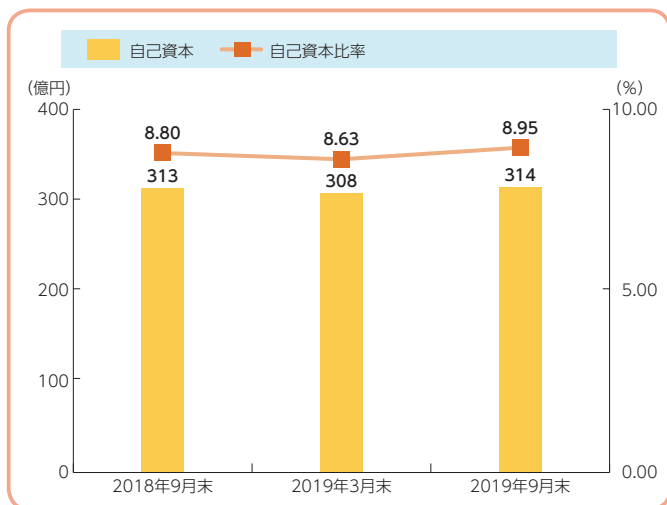
●経常利益



●中間純利益



自己資本比率の状況



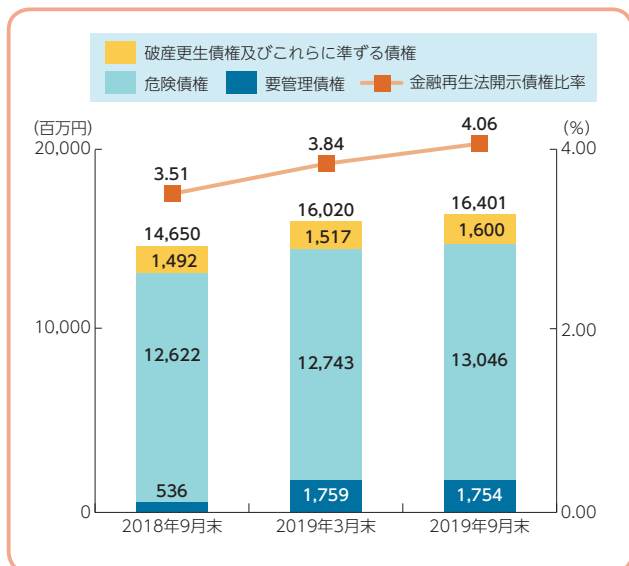
用語説明

- 自己資本比率…銀行の健全性を示す指標の1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。

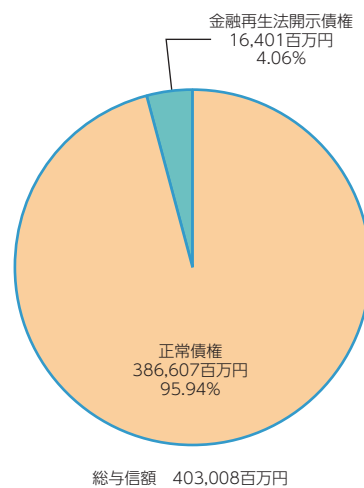
自己資本比率=自己資本（資本金など）÷リスク度合いを考慮した資産

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 (2019年9月末現在)



※部分直接償却を実施しない場合の2019年9月末の金融再生法開示債権比率は4.83%となります。

用語説明

●金融再生法に基づく開示債権の定義

・破産更生債権及びこれらに準ずる債権…

破産手続開始、更生手続開始、再生手続開始の申立て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。

・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。

・要管理債権…3ヶ月以上延滞債権及び貸出条件緩和債権。

経営強化計画について

「金融機能の強化のための特別措置に関する法律」第12条に基づき、2019年4月から2022年3月までを実施期間とする「経営強化計画」を策定いたしました。

基本方針と主なポイント

当行はこれまで、経営改善支援を必要とする地元の中小企業のお客さまに対し、経営改善計画を策定し、モニタリングしていくことで新規の資金供給を行なう「[経営改善応援ファンド](#)」と、お客さまの売上増加を図るための[販路開拓コンサルティング](#)【Vサポート業務】に積極的に取り組んでまいりました。当計画では引き続きこの2つの取組みを車の両輪として、経営改善支援を必要とするお客さまとともに経営改善に取り組むことで、結果的に当行の収益にも好循環をもたらす「共通価値の創造」を実現するビジネスモデルの確立を目指し、以下に掲げる「地域への徹底支援」「お客さまの満足度向上に向けた取組み」「経営基盤の強化」の3つの取組方針を実行してまいります。



経営の改善の目標を達成するための方策

1. 地域への徹底支援

◆【Vサポート業務】の拡大

当行は2016年にVサポート業務を開始して以来、契約先のお客さまに新たな販路をご紹介することで売上増強のご支援に努める一方、事業性評価を通じて事業運営上の課題解決に携わってまいりました。その結果、お客さまの財務体質の改善が図れるとともに、ご融資という結果にも結実しました。他方で、買い手となるお客さまに対しては業務プロセスの改善や新たな事業展開の創出のお手伝いを行ない、その結果として新規のご融資の機会もいただきました。当計画では、Vサポート業務の契約先拡充（3年間で60社）を通じて、契約先あるいは買い手となるお客さまの売上増強や事業運営上の課題解決に向け、より一層努力してまいります。

◆【質の高い融資】※の実現

Vサポート業務により、結果として契約先（売り手）には増加運転資金や設備資金需要が、買い手には契約先（売り手）の商品・サービス購買による事業運営の改善をきっかけとした新たな事業展開の創出による資金需要の発生が見込めます。競合他金融機関が手掛けないローカル商流の活性化がもたらす顧客価値をベースとして、「質の高い融資」に取り組んでまいります。※「質の高い融資」とは、当行において、お客さまにご提供した顧客価値（お客さまに心底喜んでいただくこと）に見合った対価をお客さまからご評価いただいて実行できた貸出をいいます。

2. お客さまの満足度向上に向けた取組み

◆チャンネルの多様化

お客さまの利便性向上のため、来店できない（あるいは来店されない）お客さまのニーズにもお応えできるよう、スマートフォンアプリの開発やWEB完結型ローンの導入等、チャンネルの多様化を図ってまいります。また、FinTech等の技術革新や金融環境の変化に対応していくため、セキュリティや利用者保護に十分配慮したうえで、電子決済等代行業者との連携（オープンAPI）に取り組む、お客さまサービス向上に繋がる新しいサービスの提供を進めてまいります。

◆お客さま目線に立った取組み

交通至便な立地であるJR大分駅南に相談特化型店舗「ほうわホルトホールプラザ」を構え、年中無休（年末年始を除く）、平日は午後7時まで営業し、各種ローンや資産運用・相続・年金・保険等のご相談やお申込みに対応しております。お客さまの利便性向上を目指し、相談機能に特化した同プラザの特性を活かした機能拡充を図ってまいります。また、老朽化した店舗・設備への対応を進めており、計画的な改修を行なうことで、ご来店されるお客さまが実感できる「豊和銀行と取引することの安心感」の確保を目指してまいります。

3. 経営基盤の強化

◆業務の効率化

限られた人材で効率的な業務運営を行なっていくため、営業店に対する本部のサポート強化を図り、現場の意見を踏まえた継続的な業務改善を実施しております。お客さまと接する時間を増やし、十分なコンサルティング機能が発揮できる体制整備を行ない、地域金融機関としてより一層の円滑な資金供給に努めてまいります。

◆人材育成の強化

地域への徹底支援による地元経済の活性化を実践し続けるためには、行内における人材育成のさらなる強化を図る必要があります。「共通価値の創造」を実践するための専門性向上、Vサポート業務を含む本業支援等の提案力強化を図るため、行内集合研修の強化、行外研修への行員の積極的な派遣、地域貢献実践のための様々な資格者を養成する取組みを強化いたします。

◆人材の確保、人材の活躍推進に向けた取組み

「働き方改革」に取り組む中で、ダイバーシティの推進及び人材の最大活用を図るため、女性行員やシニア層の活躍するステージ拡大に向けて、女性行員の融資・渉外力の育成や、シニア層の定年後再雇用ルールの見直しなどに取り組んでおります。また、ES（従業員満足度）の向上を図るため、休暇制度の見直しや総労働時間の削減など「ライフ・ワーク・バランス」の実現に向けた取組みを強化しております。

経営強化計画の数値目標

1. 経営の改善目標

（単位：百万円、％）

	2019/3期 実績	2019/9期			2020/3期 計画	2020/9期 計画	2021/3期 計画	2021/9期 計画	2022/3期 計画
		計画	実績	計画比					
コア業務純益	1,120	343	469	126	800	544	981	573	1,135
業務粗利益経費率	68.40	71.68	68.75	△ 2.93	71.22	68.92	70.03	68.39	68.31

※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. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化に係る目標

○中小規模事業者等向け信用供与の残高、比率

（単位：億円、％）

	2019/3末 実績	2019/9末			2020/3末 計画	2020/9末 計画	2021/3末 計画	2021/9末 計画	2022/3末 計画
		計画	実績	計画比					
中小規模事業者等向け貸出残高	2,530	2,570	2,511	△ 59	2,599	2,620	2,641	2,664	2,687
総資産残高	5,785	5,788	5,788	0	5,798	5,804	5,813	5,851	5,892
総資産に対する比率	43.73	44.40	43.38	△ 1.02	44.82	45.14	45.43	45.53	45.61

※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、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、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、当行の子会社向け貸出、当行を子会社とする銀行持株会社等（その子会社も含む）向け貸出、子会社に大会社を有する親会社向け貸出、及びその他金融機能強化法の趣旨に反するような貸出

○経営改善の取組み

（単位：先、％）

	2018年度下期 実績	2019年度上期			2019年度下期 計画	2020年度上期 計画	2020年度下期 計画	2021年度上期 計画	2021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	561	571	546	△ 25	580	589	598	607	616
創業・新事業開拓支援	78	78	80	2	80	82	84	85	87
経営相談支援	194	203	168	△ 35	207	211	215	220	223
うち販路開拓コンサルティング	1	10	10	0	10	10	10	10	10
早期事業再生支援	16	16	16	0	16	16	16	16	16
担保・保証に過度に依存しない融資の促進	259	260	260	0	262	264	266	268	271
事業承継支援	14	14	22	8	15	16	17	18	19
取引先企業総数	6,227	6,327	6,271	△ 56	6,427	6,527	6,627	6,727	6,827
取引先企業総数に占める比率	9.00	9.02	8.70	△ 0.32	9.02	9.02	9.02	9.02	9.02

※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、半期分を記載しております。

中小企業支援

中小企業のお客さまを取り巻く厳しい経営環境や2014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し、地域経済の活性化に貢献していくことで「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ております。

中小企業の経営支援に関するサポート体制

中小企業のお客さまに充実した経営支援を行なうために、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通じて行員1人ひとりの能力向上を図っております。

また、以下の経営支援に関する専門部室を設置し、お客さまの経営支援に積極的に取り組んでおります。

お客さま支援部

専門知識を有する行員が、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し、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んでおります。

融資部 企業支援室

事業再生支援の専任者を配置し、お客さまの経営改善支援や事業再生支援に専門的に取り組んでおります。

他にも、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・中小企業診断士・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ます。

経営改善応援ファンド

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改善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に対し、経営改善に必要な資金のご融資や、「経営改善計画」の策定等のご支援を行ないます。

これらのご支援を通し、着実な経営改善を粘り強くサポートいたします。

<経営改善応援ファンドにおけるご支援>



【経営改善応援ファンドの実績】

	2016年度上期 実績	2016年度下期 実績	2017年度上期 実績	2017年度下期 実績	2018年度上期 実績	2018年度下期 実績	2019年度上期 実績
件数 (先数)	44	35	31	49	81	126	104
実行金額 (百万円)	1,539	1,617	2,335	2,705	2,612	4,548	3,284

■ 販路開拓コンサルティング「Vサポート業務」

お客様の売上を増やすために、当行の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当行が関与するコンサルティング業務です。2016年11月より取組みを開始しております。

全行員がVサポート業務の担当者となり、預金や融資と並ぶ新たな本業として位置付け、積極的に推進しております。

2019年9月末現在、51社と契約し販路開拓支援を行なっています。うち販路成約先は45社（88.2%）、売上累計額は1,439件・436百万円となりました。また、Vサポート業務を通じてお客様のニーズを収集した結果、融資案件6,174百万円（うち買い手のお客さまが5,276百万円）が実行に至りました。

私たち全行員は、まず、お客様の商品・サービスを「知る」ことに努め、共通価値の創造を実現します。

お客さまから「ありがとう」と言っていたただけことが、私たちの喜びです。

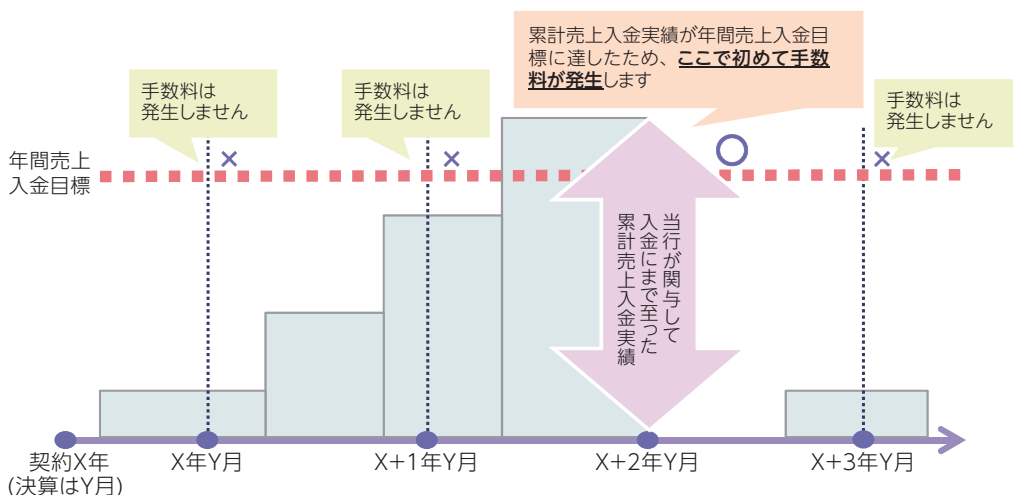
ポイント 1 売上入金まで関与するコンサルティング

お客様の業種やビジネスモデル、商品・サービスの内容、強み・弱み等を把握・分析し、お客様の事業に対する理解を深めたくて、それらの情報を専用データベースに登録します。その情報を全店の行員が共有し、新たな販売見込先を選定します。その後の交渉展開や売上入金までお客さまを徹底サポートいたします。



ポイント 2 安心の成果報酬型コンサルティング

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。



ポイント 3 お客様の事業に最大限の配慮をしたコンサルティング

販路開拓を行なう際は、「販売見込先」や販売対象の「商品・サービス」などを事前にご相談し、お客さまがご承諾された場合のみ、商談を進めるルールを設定しております。

また、地域経済活性化に責任を持つ銀行のコンサルティング業務として厳しいコンプライアンスの基準を設定しております。

地域の皆さまとともに

商談会

お客さまの販路開拓支援及び地場産業の振興に寄与することを目的とし、第二地方銀行協会加盟行による合同商談会や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に積極的に共催しております。

◆地方創生「食の魅力」発見商談会2019

2019年6月、「地方創生『食の魅力』発見商談会2019」を開催いたしました。当行を含む第二地方銀行協会加盟行28行とリッキービジネスソリューション株式会社が主催した当商談会は今回が9回目の開催となり、多くの参加者が成約を得ることで高い評価を受けています。首都圏開催の大規模な商談会ということで、全国に向けた販路開拓に繋がる機会をご提供しました。



セミナー

◆タイ インバウンドセミナー

2019年4月、株式会社商工組合中央金庫等が主催し、当行の共催で「タイ インバウンドセミナー」を開催いたしました。昨今の訪日外国人の増加に伴い、インバウンド需要をいかに取り込むかに大きな関心が集まる中、当セミナーでは特に増加が著しいタイ人観光客にターゲットを絞り、需要取込みのポイントについて解説いたしました。



事業承継支援

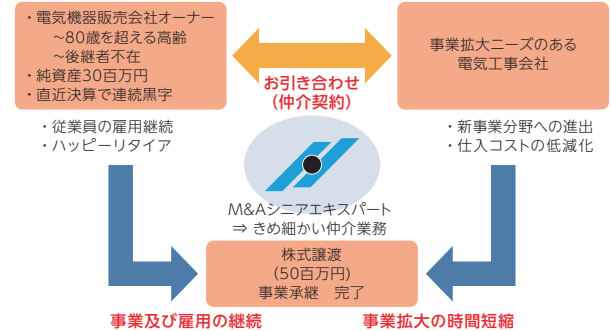
事業承継ニーズをお持ちの経営者の方の意向をお聞きしたうえで、相続対策支援、M&Aのマッチング支援、事業承継時の資金需要対応等、事業承継に係る課題解決支援を行っております。

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を行っております。親族外承継においては、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。

また、大分県事業引継ぎ支援センターと業務提携をしており、サポート支援を強化しております。

※「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。

事業承継の事例



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に関する知識の提供、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、株式会社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。

技術相談、新製品・新技術開発、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。

また、大分市及び別府市が策定した「創業支援事業計画」*に基づき、創業支援事業者としてほうわホルトホールプラザ及び大分・別府市内の営業店に創業に関する窓口を設置し、特定創業支援事業をご利用いただける体制を整備しております。

※「創業支援事業計画」とは、大分市及び別府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す。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、市の証明を受けた創業者の方は、大分市・別府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。

「経営者保証に関するガイドライン」への対応と活用状況

2013年12月に全国銀行協会及び日本商工会議所が公表した「経営者保証に関するガイドライン」を尊重し、経営者等の個人保証に依存しない貸出の促進を図るとともに、保証契約の締結、保証契約の見直し並びに保証契約の整理について、適切な対応を行なうべく態勢を整備しております。

【経営者保証に関するガイドライン活用状況】

(単位：件、%)

	2017年10月 ～2018年3月	2018年4月～9月	2018年10月 ～2019年3月	2019年4月～9月
①新規に無保証で融資した件数 (ABLを活用し、無保証で融資したものは除く)	563	776	914	622
②経営者保証の代替的な融資手法 (ABL等) を 活用して融資した件数	0	0	0	0
③保証契約を変更した件数	0	0	0	0
④保証契約を解除した件数	20	24	15	33
⑤ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	2	7	1	5
⑥新規融資件数	2,384	2,476	2,790	2,333
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合 (①+②) / ⑥	23.6	31.3	32.8	26.7

金融仲介機能の発揮

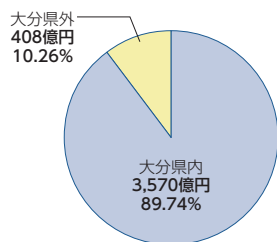
金融仲介機能の発揮を地域金融機関の果たす重要な役割の1つに位置付け、お客さまに対する円滑な資金供給、貸付条件の変更、コンサルティング機能を発揮した経営改善支援等に努めております。

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へお気軽にお申し付けください。

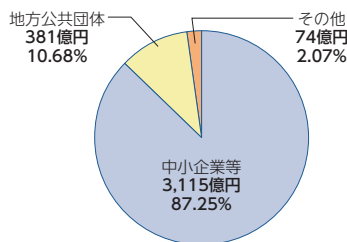
地域経済の発展に向けた取組み

皆さまからお預か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。皆さまからお預かりした預金は地域経済発展の源泉となっております。

①総貸出金に占める大分県内 向け貸出金の割合 (2019年9月末現在)



②大分県内向け貸出金に占める 中小企業等貸出金の割合 (2019年9月末現在)



③業種別貸出金の状況

(単位：百万円)

	2019年9月末	
	金額	構成比
大分県内向け貸出金合計	357,061	100.00%
製造業	16,906	4.74%
農業、林業	1,116	0.31%
漁業	137	0.04%
鉱業、採石業、砂利採取業	910	0.26%
建設業	27,826	7.79%
電気・ガス・熱供給・水道業	14,691	4.11%
情報通信業	2,938	0.82%
運輸業、郵便業	7,070	1.98%
卸売業、小売業	25,983	7.28%
金融業、保険業	5,129	1.44%
不動産業、物品賃貸業	65,528	18.35%
各種サービス業	65,106	18.23%
地方公共団体	38,140	10.68%
個人その他	85,577	23.97%

商品紹介～多様な資金ニーズにお応えします!～

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。

業績伸長 ・ 経営改善	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200万円以上6,000万円以下）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。
創業 ・ 新事業	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の積極的なご案内等のサポートを行ないます。
業績伸長 ・ 業績安定	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。
	ほうわSDGs私募債	当行が発行額の0.2%相当額を学校教育に資する物品の寄贈、又はSDGsの目標達成に向け取り組む関連団体への寄付を行なうことで、私募債を発行する法人のお客さま及び当行双方が社会貢献を行なうものです。
技術力活用	知的財産担保融資	<p>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。</p> <p>◆ 木造建築で特許を保有する A 社</p>  <p>【知的財産担保融資】 (特許・商標権など)</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>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」</p>
事業資産活用	ABL（動産・売掛債権担保融資）	<p>ABLは、不動産ではなく、動産（商品、在庫、機械等）や、売掛債権（売掛金、介護報酬、売電収入等）を担保とすることによる融資のことで、新規事業開業や資金調達の多様化を図りたいお客さまにご利用していただけます。ABLに取り組むことにより、売掛債権や動産のモニタリングを通じてお客さまの実態把握や課題分析を行ない、財務に関する助言・提案等のコンサルティングを図ってまいります。</p> <p>◆ 不動産は少ないものの、商品、在庫を多く抱えている B 社</p>  <p>【動産・売掛債権担保融資】 (売掛金・商品在庫・機械など)</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>B社：「当社の設備（商品）を評価してもらった」 「商流を理解してもらい、銀行との距離が縮まった」</p>

● 地方創生関連商品

<個人のお客さま向け商品>

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づく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み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（お子さま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	増加傾向にある空き家の問題を解決し地域の活性化に繋げる取組みを支援するため、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ローン商品です。さらに、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には、金利を0.3%引下げます。

<中小企業のお客さま向け商品>

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づくりを一体とする「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扱いしております。
------------------	--

CSR活動

「ほうわSDGs私募債」取扱開始

2019年9月、「ほうわSDGs私募債」の取扱いを開始いたしました。法人のお客さまの資金調達の一つの形態である私募債の発行に際して、当行が発行額の0.2%相当額を学校教育に資する物品の寄贈、又はSDGsの目標達成に向け取り組む関連団体への寄付を行なうことで、私募債を発行する法人のお客さま及び当行双方が社会貢献を行なうものです。SDGsの目標達成に向け取り組む関連団体（今回は日本青年会議所）への寄付については県内初の取組みとなります。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



◆SDGsとは…Sustainable Development Goalsの略称で、2015年9月に国連で採択された「持続可能な開発目標」のことです。2030年までに達成すべき17の目標と169の具体的なターゲットを定めたもので、貧困をなくすため経済成長を促し、教育、健康、福祉、雇用など幅広い社会的ニーズを充足しながら、地球環境の持続的可能性に取り組む世界的な活動を指します。

◆日本青年会議所との「ほうわSDGs私募債」連携協力協定締結

「ほうわSDGs私募債」取扱開始にあたり、SDGsの目標達成に向け取り組む関連団体への寄付について、全国で初めて日本青年会議所をSDGsに係る寄付先として設定いたしました。また、日本青年会議所とSDGsを普及するため相互に連携を強化し、地域経済の活性化に寄与することを目的として、連携協力協定を締結いたしました。



第12回NPO団体への助成金制度

2008年度より、大分県の環境保全、文化振興、福祉・生活の向上に役立てていただき、「ゆたか」な社会を築いていく一助としていただくことを目的とし、「NPO団体への助成金制度」を毎年実施しております。12回目となる今回は、地道な社会福祉活動や環境保護、生活・教育の向上等の特色を活かしたお取組みをされている下記の4団体を助成対象団体に決定し、2019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。

団体名	所在地	事業内容
NPO法人 Cherim boat (シェリム ボート)	大分市	第25回九州・山口ろう者サッカー選手権
大分市女性防災士会	大分市	大分市女性防災士啓発活動
NPO法人 空き家サポートおおいた	大分市	出張版「空き家にしないために今考えなければならない勉強会と相談会」
一緒に歩こう会 居場所サロンわかばハウス	大分市	社会的養護の下で生活している高校生対象の講座開催



第18回アントレプレナーシップセミナー for Kids

2019年7月、大分大学産学官連携推進機構が主催する「第18回アントレプレナーシップセミナー for Kids」に共催機関として参加いたしました。当セミナーは、子どもたちが仮想の会社を立ち上げ、企業の経営活動（事業計画の策定・商品の販売・決算処理など）を体験することで、子どもたちの起業家精神の醸成・企業活動に対する理解の一助となることを目的としています。



第28回豊和銀行杯争奪 大分県ゲートボール大会

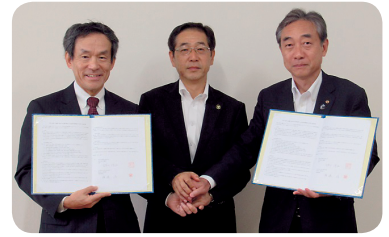
「地域間の交流と体力づくり」をテーマとした「豊和銀行杯争奪 大分県ゲートボール大会」を大分合同新聞社との共催で開催しております。28回目となる今回は2019年5月に大分市七瀬川自然公園グラウンドにおいて、58チーム（329人）の方にご参加いただきました。熱戦の末、「山口チーム（国東市）」が見事優勝を果たしました。



トピックス

津久見商工会議所との連携協力協定締結

2019年7月、津久見商工会議所と地域の産業振興及び地域の活性化の取組み並びに中小企業事業者の創業・新事業の支援及び経営改善の支援について相互に連携を強化し、地域経済の活性化に寄与することを目的として、連携協力協定を締結いたしました。大分県内の商工会議所との連携協力協定締結は当行が初めてとなります。



第35回^{ふないばっちゃん}府内戦紙

2019年8月に開催された「第35回府内戦紙」に総勢163名で参加いたしました。当行は「天地長明^{てんちちやうめい}※～光織り成す豊和の舞～」のテーマのもと、明るく勇ましい山車と踊りを披露し、地域の皆さまと一体となって府内戦紙を盛り上げました。
 ※「天地長明」とは山車の題材である織田信長と明智光秀の名前から一文字ずつ取り、「新しい令和の時代（天地）が明るく、長く続くように」という願いを込めた造語です。



応援ローン「夢」取扱開始

2019年10月より新商品、応援ローン「夢」の取扱いを開始しております。当商品は、「お使いみちの確認できる資料のご提出」と「購入先への振込」が可能な資金であれば、従来のフリーローンよりお安い金利でお使いいただける商品です。商品の詳細につきましては当行本支店にお問い合わせいただくか、当行ホームページをご覧ください。

「Web口座振替受付サービス」取扱開始

2019年10月よりインターネットを利用して預金口座振替のお申込み手続きができる「Web口座振替受付サービス」の取扱いを開始いたしました。これまではお客さまからの書面の提出が必要であった預金口座振替のお申込み手続きを、ご自宅のパソコンや携帯電話から簡単にペーパーレスで完了することができ、平日・土日祝日ともに24時間ご利用いただけます。ご利用方法、対象となる収納企業につきましては当行ホームページよりご確認ください。

スマホ決済サービス「メルペイ」との口座連携開始

キャッシュレス決済導入の一環として、2019年12月より株式会社メルペイが提供するスマホ決済サービス「メルペイ」との口座連携を開始いたしました。当行に普通預金口座のお持ちのお客さまは「メルペイ」に口座番号等の必要項目を入力・登録することで、当行の口座から即時に「メルペイ」へ残高をチャージし、「メルペイ」加盟店やフリマアプリ「メルカリ」でのお買い物に使用することができます。また「メルペイ」は非接触決済サービス「iD」※に対応しており、「iD」加盟店でもご利用いただけます。
 ※「iD」は株式会社NTTドコモの商標です。



宗方支店移転オープン

2019年12月23日、宗方支店が移転オープンいたしました。新店舗の外観は、清潔感のある明るい白色を基調としており、ロビーは自然光をふんだんに取り入れ落ち着いた上品な空間を演出しております。

新店舗のご案内			
住所	〒870-1152 大分市大字上宗方字上宮田410番1		
営業時間	窓口	平日	9:00～15:00
		平日	8:00～19:00
	ATM	土曜日	8:45～17:00
		日曜・祝日	9:00～17:00



店舗・ATM等のご案内 (2020年1月1日現在)

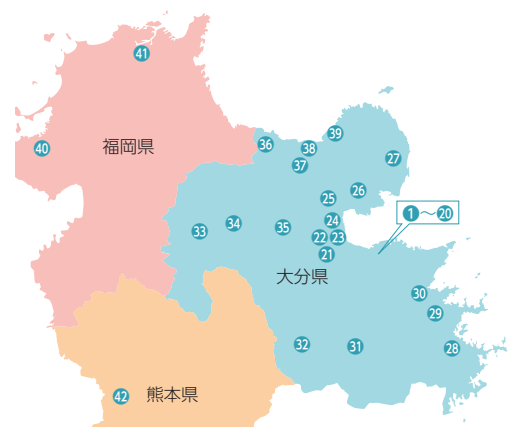
店舗内・店舗外ATM：■土曜日の稼働店 ●土曜・日曜・祝日の稼働店 ★通帳繰越機能付 ◆視覚障がい者対応ATM（ハンドセット方式）
 ※通帳繰越機能付ATMで繰越可能な通帳は、普通預金通帳（旧：シルバー／新：グリーン）及び総合口座通帳（旧：ゴールド／新：イエロー）のみです。

■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	■	★	◆
日出・杵築・国東	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	白杵支店	0972(62)3171	●	★	◆
	31	三重支店	0974(22)7111	●	★	◆
大分県西部	32	竹田支店	0974(63)2125	●	★	◆
	33	日田支店	0973(22)5121	●	★	◆
大分県北部	34	玖珠支店	0973(72)6655	●	★	◆
	35	湯布院支店	0977(28)8171	●	★	◆
	36	中津支店	0979(23)3223	●	★	◆
福岡県	37	宇佐支店	0978(32)3311	●	★	◆
	38	長洲支店	0978(38)1136	●	★	◆
	39	高田支店	0978(22)2680	●	★	◆
熊本県	40	福岡支店	092(432)0678	●	★	◆
	41	北九州支店	093(931)8841	●	★	◆
	42	熊本支店	096(366)7101	●	★	◆

■ATM

大分市	トキハ会館	●	◆	
	大分市役所		◆	
	大分県庁		◆	
	大分オーパ		◆	
	JR大分駅	●	◆	
	寒田支店敷戸出張所		◆	
	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	●	◆	
	大在支店佐賀関出張所	●	◆	
	パークプレイス大分	●	◆	
	イオン南城店	●	◆	
	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	●	◆
		ゆめタウン別府	●	◆
	別府市	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	●	◆	
福岡県	マックスバリュ豊後高田店	●	◆	
	中津支店豊前出張所	●	★	◆



●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、ローソン銀行ATMをご利用いただけます。



※ほうわサックスサービス「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。

●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い合わせいただくか、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	●	★	◆
-----	--------------	--------------	---	---	---