

地方創生・地域密着型金融への取組み状況について (令和3年度)

徳島大正銀行

目次

この度、「とくぎん地方創生考動プラン」に基づく、令和3年度の地方創生・地域密着型金融への取組状況について、取りまとめましたのでお知らせいたします。

当行は、平成31年4月よりスタートした、「徳島大正銀行第1次経営計画」においても、「地方創生戦略」を基本戦略として掲げ、地域とともに、お客さまとともに成長していくための施策を推進し、地域経済の活性化に積極的に取り組んでおります。

| | |
|-----------------------------------|----------|
| ○「とくぎん地方創生考動プラン」の取組み項目 | 2ページ |
| ○令和3年度の主な成果 | |
| 金融仲介機能の発揮に向けた取組み | 3～ 6ページ |
| 1. お客さまのライフステージに応じた、コンサルティング機能の発揮 | 7～16ページ |
| 2. お客さまの事業特性に応じたサービスの提供 | 17～20ページ |
| 3. 店舗ネットワークの活用等による、地域活性化への取組み | 21～26ページ |
| 4. 安心・安全で暮らしやすい地域づくりへの取組み | 27～31ページ |

「とくぎん地方創生考動プラン」の取組み項目

1. お客様のライフステージに応じた、コンサルティング機能の発揮

(1) 創業支援・成長支援への取組み

(2) 事業承継支援・事業再生支援への取組み

2. お客様の事業特性に応じたサービスの提供

(1) 事業性評価に基づく融資の取組み

(2) 事業特性・地域特性に応じた各種支援への取組み

3. 店舗ネットワークの活用等による、地域活性化への取組み

(1) 地域経済活性化への取組み

(2) 地域貢献活動の積極的取組み

4. 安心・安全で暮らしやすい地域づくりへの取組み

(1) 暮らしやすい地域づくりへの取組み

(2) 多様な人材が活躍する地域づくりへの取組み

令和3年度の主な成果

金融仲介機能の発揮に向けた取組み

【金融仲介機能のベンチマークの掲載について】

金融仲介機能のベンチマークとは、地域金融機関は金融仲介機能の質を高め、取引先企業の成長や地域経済の活性化等に貢献していくことが求められており、各金融機関がその取組みに対して自己評価を行うための指標です。

当行では、「とくぎん地方創生考動プラン」に基づく地方創生・地域密着型金融への取組み状況とともに、関連する金融仲介機能のベンチマークを掲載しています。

(注)採用するベンチマークの項目や計数については、取組施策の優先度合いや定義の見直し等により、今後変動することがあります。

【メイン取引先の状況】

当行では、最適なソリューションを提供することで、取引先企業の経営改善に向けた取組みを積極的にサポートしています。

令和3年度においては、メイン取引先のうち64%超の取引先について、売上増加等経営指標の改善が見られます。

| ベンチマーク | 令和2年3月末 | 令和3年3月末 | 令和4年3月末 |
|-----------------------|----------|----------|----------|
| メイン取引先数(※)(A) | 3,607 先 | 3,897 先 | 4,017 先 |
| メイン取引先数の全取引先数に占める割合 | 29.7 % | 29.6 % | 29.9 % |
| メイン取引先数の融資残高 | 5,124 億円 | 5,563 億円 | 5,700 億円 |
| Aのうち経営指標等(※)が改善した先(B) | 2,458 先 | 2,476 先 | 2,577 先 |
| 経営指標等が改善した先の融資残高 | 3,898 億円 | 3,840 億円 | 3,854 億円 |
| 改善先の割合(B/A) | 68.1 % | 63.5 % | 64.2 % |

※メイン取引先数 … 当行の融資残高が最も大きい取引先数

※経営指標等 … 売上高、営業利益率、従業員数

令和3年度の主な成果

金融仲介機能の発揮に向けた取組状況

当行では、地元徳島・大阪を中心に四国、関西、関東において、お取引先数を着実に増やし、金融仲介機能の発揮、地域経済の活性化に取り組んでいます。また、本業支援に関連する研修、資格の取得など積極的に人材育成も行っています。

【全取引先数と地域の取引先数の推移】

| ベンチマーク | 徳島県 | 大阪府 | 香川県 | 愛媛県 | 高知県 | 兵庫県 | 京都府 | 東京都 | 合計 |
|---------|---------|---------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|----------|
| 令和2年3月末 | 5,365 社 | 3,409 社 | 275 社 | 566 社 | 518 社 | 1,235 社 | 81 社 | 711 社 | 12,160 社 |
| 令和3年3月末 | 6,193 社 | 3,424 社 | 294 社 | 565 社 | 550 社 | 1,238 社 | 96 社 | 792 社 | 13,152 社 |
| 令和4年3月末 | 6,173 社 | 3,597 社 | 301 社 | 554 社 | 581 社 | 1,229 社 | 122 社 | 887 社 | 13,444 社 |

【事業性融資新規取引先数】

| ベンチマーク | 徳島地区 | 大阪地区(※) | 東京地区 | その他 | 合計 |
|--------|---------|---------|-------|-------|---------|
| 平成31年度 | 491 先 | 468 先 | 242 先 | 213 先 | 1,414 先 |
| 令和2年度 | 1,306 先 | 1,125 先 | 237 先 | 271 先 | 2,939 先 |
| 令和3年度 | 402 先 | 792 先 | 249 先 | 175 先 | 1,618 先 |

※大阪府、京都府、兵庫県(淡路島除く)の店舗

【本業支援に関連する研修実施、資格取得者数等】

| ベンチマーク | 研修実施回数 | 研修参加者数 | 資格取得者数(※) | 資格保有者数(※) |
|--------|--------|--------|-----------|-----------|
| 平成31年度 | 51 回 | 966 人 | 8 人 | 120 人 |
| 令和2年度 | 20 回 | 410 人 | 13 人 | 133 人 |
| 令和3年度 | 29 回 | 805 人 | 4 人 | 137 人 |

※中小企業診断士、M&Aエキスパート、農業経営アドバイザー、医療経営士等の資格

令和3年度の主な成果

金融仲介機能の発揮に向けた取組状況

当行では、お取引先のライフステージ(創業期、成長期、安定期、低迷期、再生期)におけるニーズや経営課題を解決し、中長期的な成長を支援するコンサルティング機能の発揮を積極的に行っています。

【ライフステージ別の取引先数及び融資額】

| ベンチマーク | | 創業期 | 成長期 | 安定期 | 低迷期 | 再生期 |
|---------|------|---------|----------|----------|----------|--------|
| 令和2年3月末 | 融資先数 | 823 社 | 1,409 社 | 7,823 社 | 1,142 社 | 963 社 |
| | 融資残高 | 730 億円 | 2,030 億円 | 7,803 億円 | 865 億円 | 820 億円 |
| 令和3年3月末 | 融資先数 | 1,021 社 | 1,341 社 | 8,459 社 | 1,389 社 | 942 社 |
| | 融資残高 | 811 億円 | 1,543 億円 | 9,197 億円 | 877 億円 | 907 億円 |
| 令和4年3月末 | 融資先数 | 987 社 | 1,462 社 | 8,500 社 | 1,701 社 | 794 社 |
| | 融資残高 | 839 億円 | 1,745 億円 | 9,207 億円 | 1,545 億円 | 741 億円 |

- ・創業期⇒創業、第二創業から5年まで
- ・成長期⇒売上高の直近期が過去3期平均の120%超
- ・安定期⇒売上高の直近期が過去3期平均の120%～80%
- ・低迷期⇒売上高の直近期が過去3期平均の80%未満
- ・再生期⇒貸付条件の変更または延滞がある状態

当行では、「経営者保証に関するガイドライン」を踏まえ、お客さまと保証契約を締結する場合、また、保証人のお客さまが本ガイドラインに則した保証債務の整理を申し立てられた場合は、本ガイドラインに基づき、誠実に対応するよう努めています。

【経営者保証に関するガイドラインへの取組み】

| ベンチマーク | 令和4年3月末 |
|-----------------------------------|-------------------|
| 経営者保証に関するガイドラインの活用先数(全与信先数に占める割合) | 1,981 先 (14.7%) |

令和3年度の主な成果

金融仲介機能の発揮に向けた取組状況

当行では、創業・第二創業支援、販路開拓支援、財務支援、経営改善計画策定支援など、さまざまなソリューション提案をおこなっています。

【ソリューション提案先数及び融資額、及び、全取引先数及び融資額に占める割合】

| ベンチマーク | 平成31年度中 | 令和2年度中 | 令和3年度中 |
|------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| ソリューション提案先数(全取引先数に占める割合) | 337先(2.8%) | 410先(3.1%) | 398先(2.9%) |
| ソリューション提案先の融資残高(全取引先数に占める割合) | 339億円(2.8%) | 536億円(4.0%) | 531億円(3.8%) |

当行では、様々なライフステージにあるお取引先の事業内容や成長可能性を適切に評価し、課題・ニーズを的確に把握するとともに、その課題等を共有し、最適なソリューションを提供することでお取引先の企業価値向上に努めています。

【事業性評価先数及びその融資残高】

| ベンチマーク | 令和2年3月末 | 令和3年3月末 | 令和4年3月末 |
|--------------------------|----------------|----------------|----------------|
| 事業性評価先(全取引先数に占める割合) | 1,822先(15.0%) | 2,361先(18.0%) | 2,677先(19.9%) |
| 事業性評価先の融資残高(全取引先数に占める割合) | 2,644億円(21.6%) | 3,383億円(25.4%) | 3,574億円(25.3%) |

令和3年度の主な成果

1. お客様のライフステージに応じた、コンサルティング機能の発揮

(1) 創業支援・成長支援への取組み

当行では、様々な融資商品による創業時の資金支援、外部専門機関と連携した事業化アドバイスなど、創業・第二創業の支援を積極的に行っております。

■ 創業・第二創業時における資金支援

- 創業・ベンチャー期の企業に対し、「地域とトモニファンド」を活用し資金調達支援を実施 **4社 150百万円**
- 徳島県信用保証協会、日本政策金融公庫等との連携強化による創業者向け融資取組み実績 **157件**

■ 外部機関等との連携による創業支援

- 令和4年 3月 「第7回トモニ起業・創業セミナー」開催 **39名参加**
- 令和4年 5月 「関西女性起業家応援プロジェクト(LED関西)」
サポーター企業として、**女性起業家4名に賞を贈呈。**



LED関西ビジネスプラン発表会(ファイナル)

【創業支援件数】

| ベンチマーク | 創業支援 | 第二創業支援 | 合計 |
|--------|-------|--------|-------|
| 平成31年度 | 113 社 | 2 社 | 115 社 |
| 令和2年度 | 152 社 | 2 社 | 154 社 |
| 令和3年度 | 155 社 | 2 社 | 157 社 |

| ベンチマーク | 創業計画 策定支援 | 創業期取引先への 融資 | 創業期取引先への 融資(保証協会) | 創業支援機関等 の紹介 | ベンチャー企業 への助成金 |
|--------|--------------|----------------|----------------------|----------------|------------------|
| 平成31年度 | 53 社 | 61 社 | 57 社 | 62 社 | 0 社 |
| 令和2年度 | 32 社 | 46 社 | 110 社 | 112 社 | 0 社 |
| 令和3年度 | 40 社 | 85 社 | 78 社 | 78 社 | 1 社 |

令和3年度 取組み目標

令和3年度 実績

・創業者向け融資取組み件数 150件

157件

令和3年度の主な成果

1. お客様のライフステージに応じた、コンサルティング機能の発揮

(1) 創業支援・成長支援への取組み

■ 創業・事業拡大における運転資金、設備資金等の資金支援

当行では、創業や事業拡大、海外展開にかかる運転資金や設備資金など、お客様の事業特性や資金ニーズに応じて、最適な手法を用いて積極的な資金供給を行っております。

【取組事例】

○ 事業拡大に向けた新店舗建設資金を支援【成長支援】

地元徳島の風土・特性を活かした商品作りをしている、業歴20年以上の洋菓子店のお客様に、手狭な売り場を解消するための新店舗建設を支援しました。新店舗は10倍以上の広さになり、ゆとりある売り場と駐車場を有し、地域のランドマークへと生まれ変わりました。売り場面積拡大によって徳島の名産を使用した魅力的な商品ラインナップの充実が可能となり、売上増加に繋がっています。



新設されたチョコレート専用ショーケース



広々とした焼き菓子ギフトコーナー

令和3年度の主な成果

1. お客様のライフステージに応じた、コンサルティング機能の発揮

(1) 創業支援・成長支援への取組み

■ 創業・第二創業支援

○「とくぎんサクセスクラブ経営戦略セミナー」オンライン開催（令和3年12月）

徳島で活躍する企業家が語る！「とくしま創生」への熱い思い～徳島から日本を元気に～

地元徳島の起業家4名を講師にお招きし、「地方創生」や「新たな価値創造」をテーマにパネルディスカッションが行われ、サクセスクラブ会員及び当行職員の約200人が視聴しました。

当日は、徳島で起業した「思い」、「新たな価値創造への取組み」、「今後のビジョン」等について、熱い議論が交わされました。

当行では、営業店と本部専門部署が一体となって、外部専門機関と連携した事業化アドバイスなど、創業・第二創業支援に積極的に取り組んでいます。



「とくぎんサクセスクラブ経営戦略セミナー」パネルディスカッションの様子



お客様向けセミナー修了後には、若手職員と起業家講師が、「地方創生」や「金融機関のあるべき姿」について語り合いました。

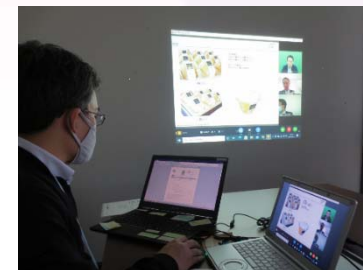
令和3年度の主な成果

1. お客様のライフステージに応じた、コンサルティング機能の発揮

(1) 創業支援・成長支援への取組み

■ 各種セミナー、商談会、ビジネスマッチング等による取引先拡大支援

トモニHDグループと連携した商談会の開催や、「トモニ販路拡大サービス」等によるお取引先紹介により、お客様の販路拡大、生産性向上を支援しています。



「トモニmini商談会」の様子

○トモニmini商談会の開催

令和3年度は、トモニHDグループの香川銀行と共催でトモニmini商談会をリモートにて2回開催しました。商品納入が成約するなど、お客様の販路拡大に繋がっております。

| 回数 | 開催 | バイヤー | 募集分野 | 参加企業 | 成約・商談中 |
|------|--------|---|--------------------------------|------|--------|
| 第29回 | 令和3年9月 | エリエールフーズ(株) サービスエリア(3カ所) レストラン(11店舗) 運営 | 地域色のある食料品、飲料品、雑貨 | 8社 | 5社 |
| 第30回 | 令和4年3月 | (株)サンシャインチェーン本部 スーパーマーケット経営 (株)エースワン スーパーマーケット経営 | 地域色のある食料品、飲料品 (野菜、鮮魚、酒類を除く) | 20社 | 4社 |

令和3年度 取組み目標

・トモニ販路拡大サポート ニーズ登録件数(累計)600件
年間登録件数 45件

令和3年度 実績

登録件数(累計) 784件
年間登録件数 119件、成約件数 82件

令和3年度の主な成果

1. お客様のライフステージに応じた、コンサルティング機能の発揮

(1) 創業支援・成長支援への取り組み

■ 外部提携先を活用した海外展開支援

当行では、お取引先の海外進出を支援するために、外部機関との連携強化、海外情報の提供および商談会の開催などを行っております。

○独立行政法人日本貿易振興機構との連携強化

徳島県の中堅・中小企業等の海外展開支援を充実させるため、(独)日本貿易振興機構(JETRO)と「徳島県の中堅・中小企業等の海外展開支援における連携強化に関する覚書」を締結しています。

当行は、中堅・中小企業における海外展開ニーズが高まる中、多様化する相談や課題に対し、より実効性の高い支援を行うことにより、今後も地域とともに成長・発展していくことを目指します。

【海外進出・海外展開支援を行った先数】

令和3年度 取り組み実績

- | | |
|---------------------|-----|
| ・ 海外展開に関する外部提携先利用件数 | 2件 |
| ・ 海外販路拡大支援件数 | 1件 |
| ・ 外国為替新規取引先数 | 28社 |

令和3年度の主な成果

1. お客様のライフステージに応じた、コンサルティング機能の発揮

(2) 事業承継支援・事業再生支援への取組み

当行では、営業店と本部専門部署が一体となり、外部機関等との連携により、お客様のご融資に関する相談、経営改善計画書策定支援等の経営相談とともに、事業再生や業種転換等抜本的な経営改善に向けたコンサルティング機能の発揮に積極的に取り組んでおります。

■ 外部機関と連携した事業承継、事業再生におけるソリューションの提案

- ・中小企業再生支援協議会、経営改善支援センターを活用した経営改善計画の策定支援：**19件**
- ・REVIC(地域活性化支援機構)との個社別事業性評価勉強会：**4回開催**

■ 「トモニ企業再生ファンド」、資本金借入金(DDS等)を活用した事業再生支援

- ・資本金借入金(DDS等)取組み実績：**1件、239百万円**

■ 中小企業金融円滑化への取組み

中小企業・個人事業主および住宅ローンをご利用のお客様のご相談にきめ細かくお応えするために、全営業店に「ご融資相談窓口」を設置し、融資相談担当者を配置しております。また、毎年、年末、年度末に設置している「休日ご相談窓口」を、令和2年3月以降「新型コロナウイルス関連の相談窓口」として、1年間を通して休日相談を受け付けております。

令和3年度 取組み目標

| | |
|------------------------|------|
| ・M&A支援先数 | 20先 |
| ・事業承継支援先数 | 100先 |
| ・REVIC・中小企業再生支援協議会等の活用 | 6先 |
| ・債務者区分のランクアップ先数 | 33先 |

令和3年度 実績

| |
|------|
| 20先 |
| 123先 |
| 13先 |
| 28先 |

令和3年度の主な成果

1. お客様のライフステージに応じた、コンサルティング機能の発揮

(2) 事業承継支援・事業再生支援への取組み

■ M&A、事業承継支援への取組み

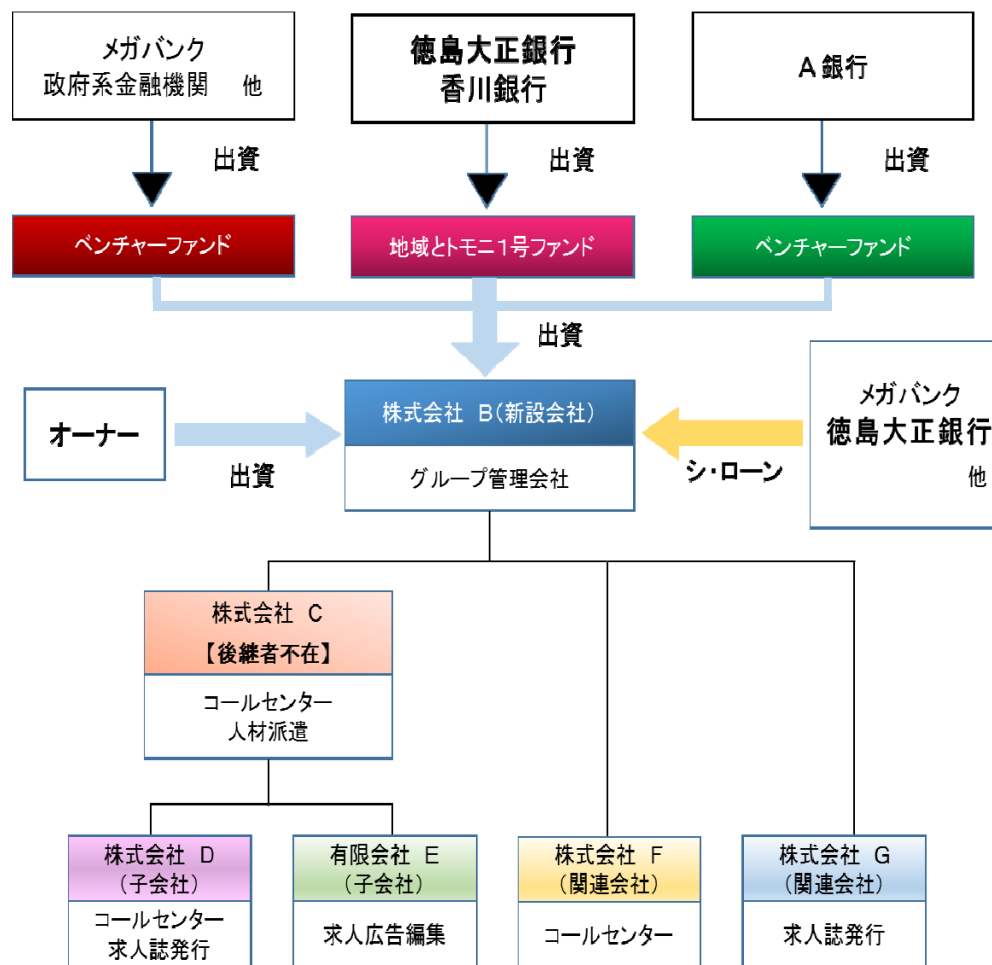
【取組事例】

○ ファンドを活用したM&A支援

後継者不在等により事業承継が課題となっているお客様(人材関連の企業グループ)に対して、ファンドを活用したM&A支援を行いました。

創業オーナーは従前より従業員の処遇改善のためにIPO(新規株式公開)を目指すなど事業意欲は旺盛ながら、後継者不在のため事業承継が課題となっていました。当行が紹介したファンドを活用して新規株式上場を目指す形での事業売却を提案した結果、お客様のご希望にかなう支援ができました。

なお、ファンドの招聘に加え、メガバンクと連携したシンジケートローン組成によりM&A資金の支援も行いました。



令和3年度の主な成果

1. お客様のライフステージに応じた、コンサルティング機能の発揮

(2) 事業承継支援・事業再生支援への取組み

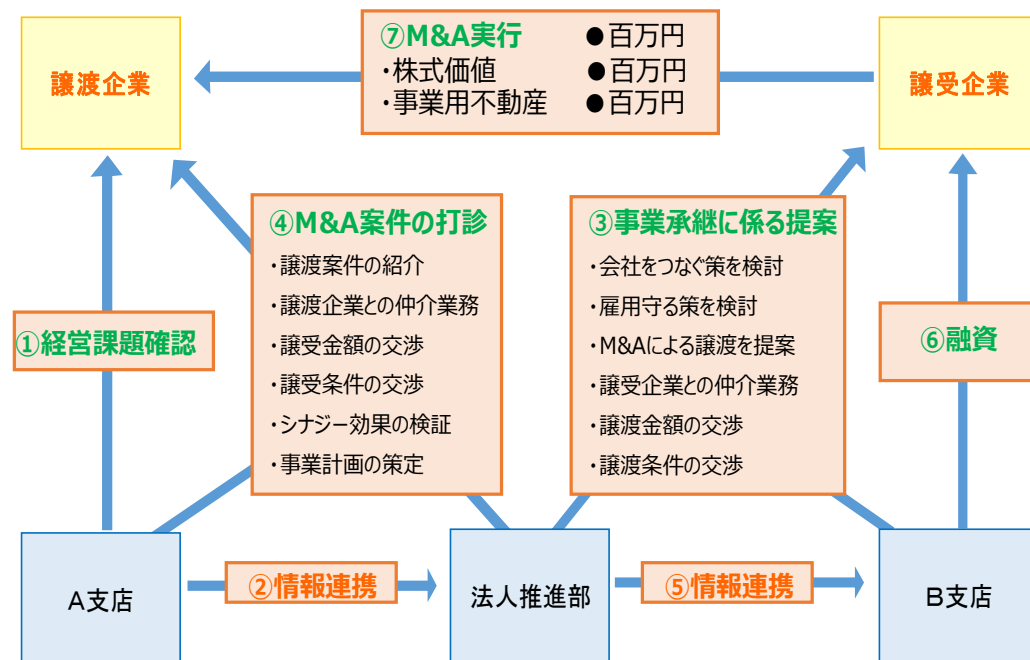
■ M&A、事業承継支援への取組み

【取組事例】

○ M&Aによる後継者問題の解決と企業価値の向上

徳島県内において、資格を有する従業員を多く抱え、強固な営業基盤を確立しながら後継者不在により事業承継が課題となっていた建設業のお客様に対し、M&Aの仲介による事業承継支援を行いました。

同社に対し、営業基盤を上げたいとのニーズを持つ同業者のお客様を紹介したことで、会社名や従業員の雇用を全て引き継ぐとともに、これまでの取引先や協力企業との継続取引も約束されるなど、円滑な事業承継を行うことができました。



令和3年度の主な成果

1. お客様のライフステージに応じた、コンサルティング機能の発揮

(2) 事業承継支援・事業再生支援への取組み

■ M&A、事業承継支援への取組み

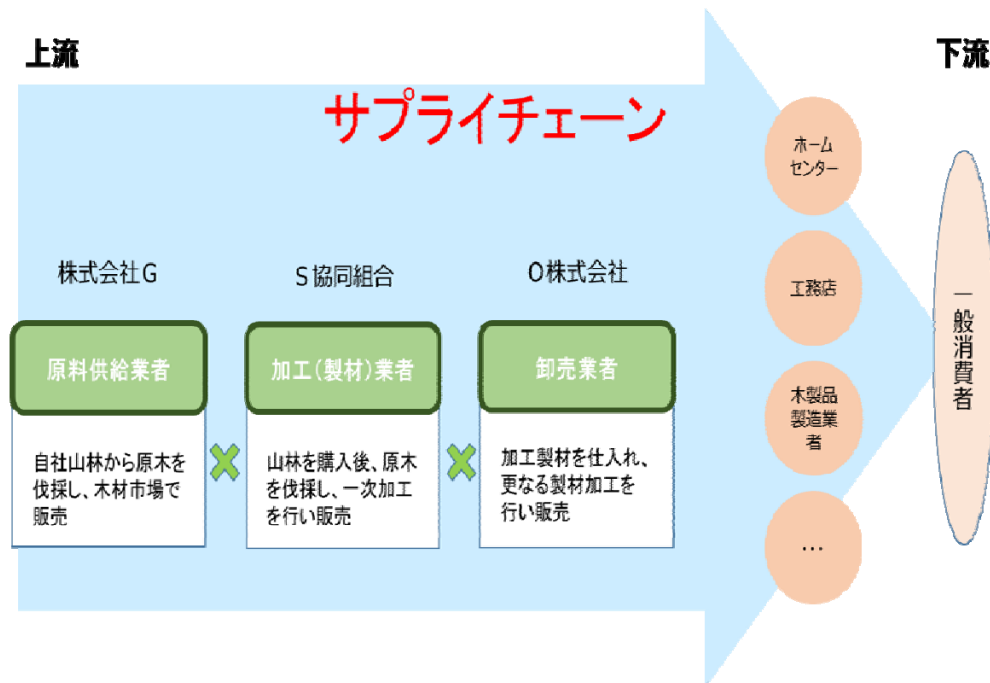
【取組事例】

○事業承継による林業界の新たな商流の創造

原材料調達力と加工設備に強みを持ちながら、後継者不在により事業承継が課題となっていた林業関係のお客様(協同組合)に対し、事業承継支援を行いました。

既に充実した販路を持ち、仕入れ先を増やしたいニーズを持つお客様を紹介したことで、両社の強みを活かした事業承継となりました。

事業承継の課題が解決されたことで、生産能力向上の為の新規設備投資を計画するなど、事業拡大による地元雇用の創出も期待できる取組となりました。



当行は、地域における雇用の安定、経済の活性化を図るべく事業承継問題を解決することで、今後も、地域とともに成長・発展していくことを目指します。

令和3年度の主な成果

1. お客様のライフステージに応じた、コンサルティング機能の発揮

(2) 事業承継支援・事業再生支援への取組み

【貸出条件を変更した先に係る経営改善計画の進捗状況】

| ベンチマーク | 条件変更先総数 | 進捗状況 | | | 計画なし先 |
|---------|---------|------|------|-------|-------|
| | | 好調先 | 順調先 | 不調先 | |
| 令和3年3月末 | 681 社 | 8 社 | 98 社 | 341 社 | 234 社 |
| 令和4年3月末 | 666 社 | 4 社 | 85 社 | 366 社 | 211 社 |

【事業再生支援先における実抜計画策定先数、及び、同計画策定先のうち達成先・未達成先の先数・割合】

| ベンチマーク | 事業再生支援先における 実抜計画策定先数 | 達成先 (割合) | | 未達成先 (割合) | |
|---------|-------------------------|----------|-----------|-----------|-----------|
| | | 先数 | 割合 | 先数 | 割合 |
| 令和3年3月末 | 52 社 | 41 社 | (78.8%) | 11 社 | (21.2%) |
| 令和4年3月末 | 48 社 | 44 社 | (91.7%) | 4 社 | (8.3%) |

【REVIC(地域経済活性化支援機構)、中小企業再生支援協議会の利用先数】

| ベンチマーク | 平成31年度 | 令和2年度 | 令和3年度 |
|--------------------|--------|-------|-------|
| REVIC(地域経済活性化支援機構) | 0 社 | 0 社 | 0 社 |
| 中小企業再生支援協議会 | 2 社 | 1 社 | 10 社 |

【経営改善支援の取組状況】

| ベンチマーク | 令和2年3月末 | 令和3年3月末 | 令和4年3月末 |
|--------------------|---------|---------|---------|
| 経営改善支援を行った先(A) | 411 先 | 413 先 | 365 先 |
| Aのうち債務者区分が改善した先(B) | 49 先 | 51 先 | 28 先 |
| 改善先の割合(B/A) | 11.9 % | 12.4 % | 7.7 % |

令和3年度の主な成果

2. お客様の事業特性等に応じたサービスの提供

(1) 事業性評価に基づく融資の取組み

当行は、お客さまとの対話等を通じて、お客さまの事業特性、経営課題、ニーズの把握・共有に努め、独自の事業性評価手法である「事業性評価シート」を活用した融資提案を行っております。

■ 「事業性評価シート」を活用したお客さまの事業特性、経営課題、ニーズの把握・共有

・令和3年度「事業性評価シート」新規作成先数 424先（累計 3,039先）

■ 事業性評価に基づく融資の推進

| 令和3年度 取組み目標 | 令和3年度 実績 |
|------------------------------|----------|
| ・事業性評価に基づく融資取組み先数(累計) 3,000先 | 3,039先 |

(2) 事業特性・地域特性に応じた各種支援への取組み

当行では、営業店と本部専門部署が連携して、地域の課題である「高齢化問題」や「農林漁業活性化」に対応するため、医療・介護、農林漁業分野への積極的なソリューション、各種サービスの提案を通じて、地域経済の活性化に取り組んでいます。

■ 業種・地域等に応じた融資の取組み

| 令和3年度末 取組み目標(累計) | 令和3年度末 実績(累計) |
|-------------------------|---------------|
| ・医療介護分野への貸出金 900件 950億円 | 905件 963億円 |
| ・農林漁業分野への貸出金 125件 50億円 | 108件 53億円 |

令和3年度の主な成果

2. お客様の事業特性等に応じたサービスの提供

(2) 事業特性・地域特性に応じた各種支援への取組み

■ 公的制度活用の支援、外部提携先・専門家等の紹介

当行では、融資商品による資金供給のほか、設備投資における公的補助金制度の活用など、様々な経営支援活動により、製造業、サービス業の活性化に取り組んでいます。

○ 製造業、サービス業の資金支援、補助金等の申請支援

・中小企業支援策の活用

「経営力向上計画」「先端設備等導入計画」「事業継続力強化計画」
「ものづくり補助金」、「事業再構築補助金」

申請支援件数 8件

申請支援件数 41件

| 令和3年度 取組み目標 | 令和3年度 実績 |
|---------------------------------------|------------|
| ・中小企業支援策の活用を支援した先数 30先 ・本業支援先数 60先 | 51先 16先 |

■ 政府系金融機関との連携、補助金の活用による新規事業化支援

【取組事例】

○ 徳島県初の民間小水力発電の事業化を支援【創業支援】

徳島県への移住者が手がける小水力発電設備の新設事業を、徳島県信用保証協会、日本政策金融公庫と連携して支援しました。

民間事業者による小水力発電事業は徳島県初の取組みで、県からの「令和3年度自然エネルギー立県とくしま推進事業発電施設整備補助事業」補助金も活用しました。

金融サービスの提供を通じて、地域資源を活用した再生可能エネルギーの生産に貢献することが出来ました。



令和3年度の主な成果

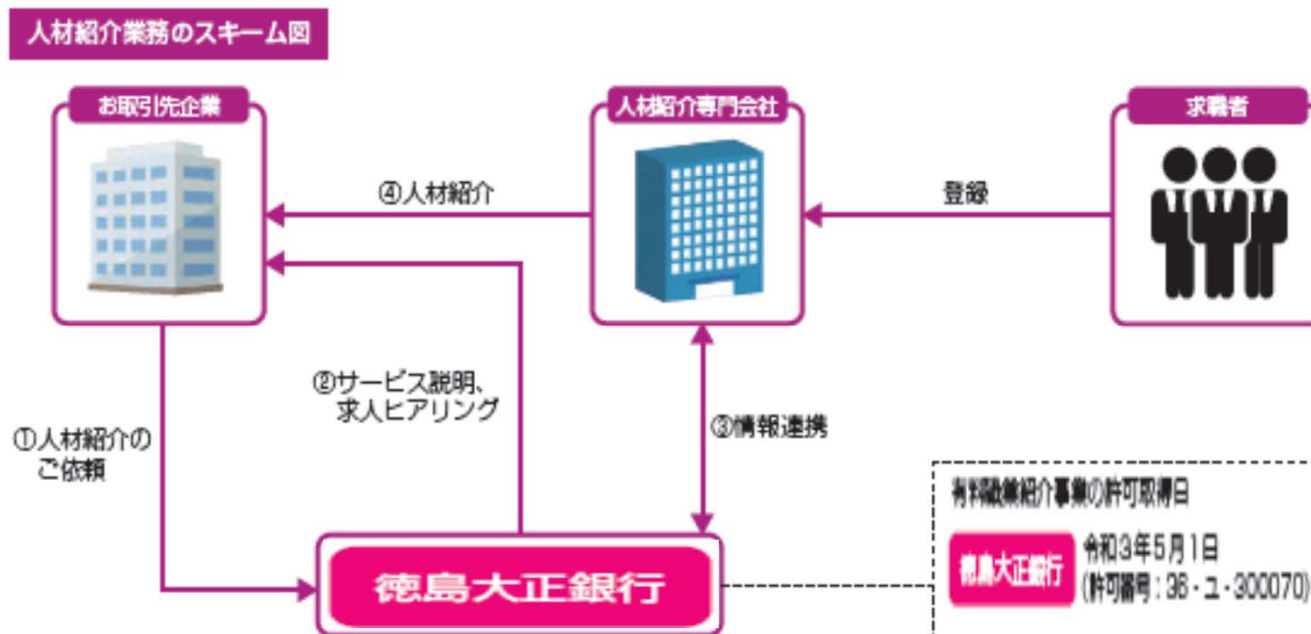
2. お客様の事業特性等に応じたサービスの提供

(2) 事業特性・地域特性に応じた各種支援への取組み

■ 公的制度活用、外部提携先・専門家等の紹介

○ 人材紹介業務への参入【地域やお客様の課題解決】

令和3年5月、地方企業において経営上の優先課題である人材確保問題(特に、経営幹部、管理職、後継者など)の課題解決サポートを行うため、人材紹介業務に参入しました。



令和3年度の主な成果

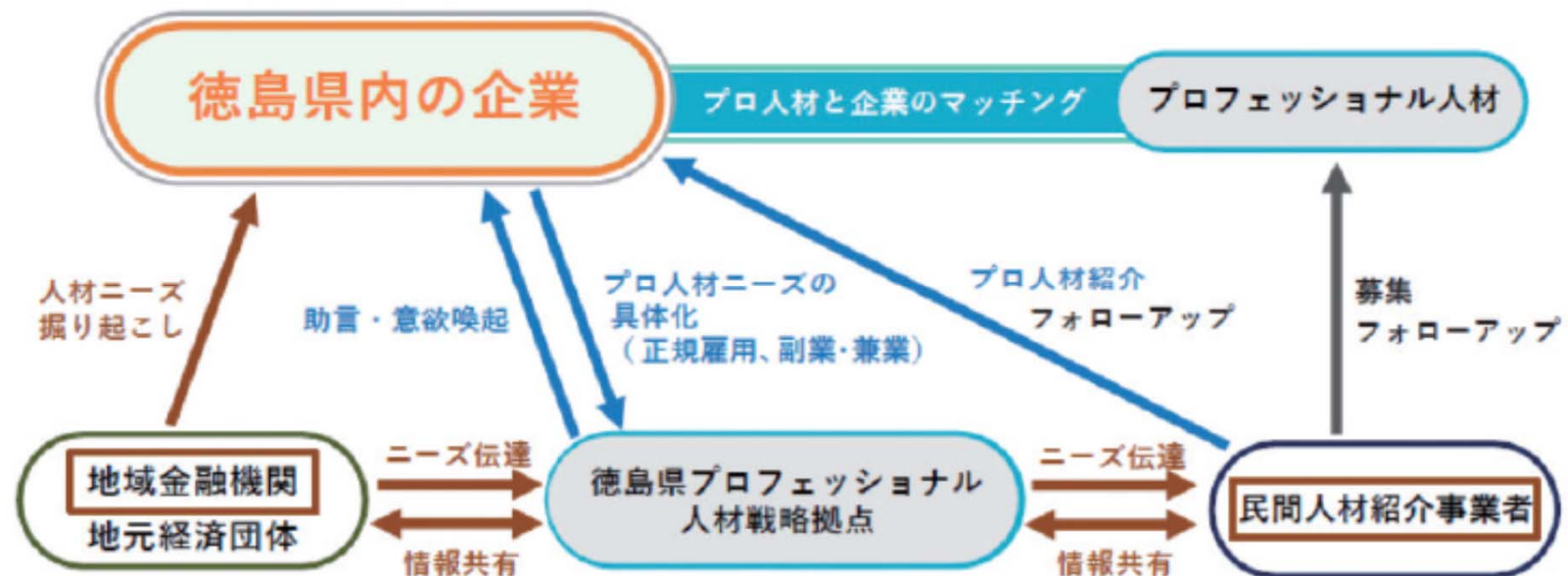
2. お客様の事業特性等に応じたサービスの提供

(2) 事業特性・地域特性に応じた各種支援への取組み

■ 公的制度活用、外部提携先・専門家等の紹介

○ 徳島県プロフェッショナル人材戦略拠点との連携強化 【地域やお客様の課題解決】

令和3年12月、公益財団法人とくしま産業振興機構「徳島県プロフェッショナル人材戦略拠点」と連携協定を締結しました。当行お取引先の求人ニーズを人材紹介会社に繋げることで、お客様の求人ニーズの発掘とマッチングの強化を図り、お客様の課題解決を支援いたします。



令和3年度の主な成果

3. 店舗ネットワークの活用等による、地域活性化への取り組み

(1) 地域経済活性化への取り組み

(2) 地域貢献活動の積極的への取り組み

当行は、徳島県及び徳島県内全市町村と連携協定を締結し、地方版総合戦略を推進するとともに、トモニHDグループの広域ネットワークの活用や、地域プロジェクト・イベント等への協賛、支援を通じて地域活性化に取り組んでいます。

■ 総合戦略推進への積極的な取り組み

■ 地域プロジェクト・イベント等への積極的参画

■ トモニHDグループの広域ネットワークを活用した、地元情報の積極的発信

徳島県の総合戦略にある『「とくしまブランド」の強力展開』を推進するために、地方公共団体、外部機関、トモニHDグループ等と連携して、農林水産業の成長産業化に向けた取り組みを行っています。

令和3年度は、コロナウイルスの影響により多くのイベントが中止もしくはWEB開催となる中、以下の取り組みを行いました。

- ・令和3年 7月 「地方創生『食の魅力』発見商談会2021」へWEB参加

参加のお客さま 1社 成約

- ・令和3年10月 国際食品商談会「沖縄大交易会2021」

徳島県と共同でWEB参加者を推薦

- ・令和3年度(2回) ビジネスマッチング冊子「TOMONY Business Information」発行



「地方創生『食の魅力』発見商談会」



「沖縄大交易会」

発行部数 10,100部

掲載企業 56社

※写真は全て平成31年度の様子

令和3年度の主な成果

3. 店舗ネットワークの活用等による、地域活性化への取り組み

(1) 地域経済活性化への取り組み

- 総合戦略推進への積極的な取り組み 【世界に誇る「とくしまブランド」の強力展開】
- トモニHDグループの広域ネットワークを活用した、地元情報の積極的発信

「徳島・香川トモニ市場 ～ふるさと物産館～」

トモニHDグループでは、平成22年10月より、東京JR有楽町駅前の東京交通会館1階にアンテナショップ「徳島・香川トモニ市場～ふるさと物産館～」をオープンしております。

『徳島・香川トモニ市場』は、徳島県より「阿波とくしまアンテナショップ」第1号店として認定されるなど、県外での徳島及び香川県の物産の販路拡大や観光・物産の情報発信拠点として活用されております。オープンから11年を超え、レジを通過されたお客さまは85万人を突破しています。

| | 平成30年度 | 平成31年度 | 令和2年度 | 令和3年度 |
|--------|--------|--------|--------|--------|
| 売上高 | 93 百万円 | 96 百万円 | 57 百万円 | 76 百万円 |
| 売上個数 | 233 千個 | 238 千個 | 136 千個 | 178 千個 |
| レジ通過人数 | 81 千人 | 79 千人 | 48 千人 | 64 千人 |

令和3年度は、当行お客さま3社に新規出店案内を行いました。



徳島・香川トモニ市場

「トモニ市場 in八幡浜」

平成30年4月より、「道の駅八幡浜みなと」の「アゴラマルシェ」にアンテナコーナー『トモニ市場in八幡浜』を開設しております。

| | 平成30年度 | 平成31年度 | 令和2年度 | 令和3年度 |
|-----|--------|--------|-------|-------|
| 売上高 | 2 百万円 | 2 百万円 | 1 百万円 | 1 百万円 |



トモニ市場in八幡浜

令和3年度の主な成果

3. 店舗ネットワークの活用等による、地域活性化への取り組み

(1) 地域経済活性化への取り組み

■ 店舗ネットワークを活用したビジネスマッチング等による地域産業の活性化

「47CLUB」とのWEB面談会 開催 ～お客さま2社とビジネスマッチング～

※47CLUB：47都道府県の新聞社が地元の事業者を支援するために設立。ECモール等を運営。

食品関係のお客さま2社を47CLUBにご紹介しました。「一般消費者への販売チャネルを増やしたい」「EC販売に興味がある」お客さまのニーズにお応えしています。

【販路開拓支援を行った先数】

(地域別での販路開拓支援・店舗ネットワーク等を活用した販路開拓支援)

| ベンチマーク | | 平成28年度 | 平成29年度 | 平成30年度 |
|----------------------|--------------------|--------|--------|--------|
| 地域別での販路開拓支援 | 地元(徳島県) | 5 先 | 21 先 | 34 先 |
| | 地元以外(徳島県以外) | 46 先 | 40 先 | 64 先 |
| | 海外 | 0 先 | 3 先 | 2 先 |
| 店舗ネットワーク等を活用した販路開拓支援 | 徳島と大阪地区・東京地区の双方向 | 17 先 | 17 先 | 11 先 |
| | 当行取引先と香川銀行・大正銀行取引先 | 3 先 | 1 先 | 0 先 |

・令和2年1月、徳島銀行と大正銀行の合併により、徳島県と大阪府が地元となり、店舗ネットワークも更に拡大いたしました。

| ベンチマーク | | 平成31年度 | 令和2年度 | 令和3年度 |
|----------------------|------------------|--------|-------|-------|
| 地域別での販路開拓支援 | 地元(徳島県、大阪府) | 64 先 | 63 先 | 51 先 |
| | 地元以外 | 31 先 | 46 先 | 30 先 |
| | 海外 | 8 先 | 0 先 | 1 先 |
| 店舗ネットワーク等を活用した販路開拓支援 | 徳島と大阪地区・東京地区の双方向 | 29 先 | 19 先 | 7 先 |
| | 当行取引先と香川銀行取引先 | 0 先 | 1 先 | 7 先 |

令和3年度の主な成果

3. 店舗ネットワークの活用等による、地域活性化への取り組み

(1) 地域経済活性化への取り組み

- 総合戦略推進への積極的な取り組み 【世界に誇る「とくしまブランド」の強力展開】
- 店舗ネットワークを活用したビジネスマッチング等による地域産業の活性化
- トモニHDグループの広域ネットワークを活用した、地元情報の積極的発信

○近畿大学との「産学連携包括契約」締結

～ふるさとを二つ持つ広域地銀として「四国～大阪の橋渡し」を実現します。～

令和4年3月、当行と近畿大学は包括連携協定を締結しました。

この包括連携協定によって、当行だけで対応できない領域について、「取引先企業の課題解決」や「地域社会の発展に向けた取り組み」が可能となります。

具体的には、当行の取引先企業と近畿大学による新商品・サービスの共同研究や、ベンチャー企業を対象とした技術相談会の実施、学生向け企業見学会やインターンシップの実施などを行ってまいります。



包括連携契約式の様子
(左)近畿大学 竹原リエゾンセンター長 (右)板東頭取

令和3年度の主な成果

3. 店舗ネットワークの活用等による、地域活性化への取り組み

(1) 地域経済活性化への取り組み

■ 地域プロジェクト・イベント等への積極的参画

当行では、地方公共団体、地域団体と連携し産業、観光等の地域活性化に繋がるイベントやプロジェクトに積極的に協賛・参画しております。

○創業・第二創業・事業拡大イベントへの参画

- ・「地方創生『とくしま創生アワード2021』」へ協賛・参画
(地域活性化のためのビジネスコンテスト)
- ・「徳島ビジネスチャレンジメッセ」WEBブース出店
(当行の創業への取組を紹介)
- ・「徳島県総合特区協議会」への参画

○各種イベント、プロジェクトへの協賛・後援

- ・「第27回徳島県健康福祉祭」へ協賛
- ・「2021とくしま回帰×シゴトづくりセミナー」への後援
- ・「U-16 プログラミングコンテスト阿南大会」へ協賛
- ・「高専ロボコン」への協賛・寄付の実施



令和3年度の主な成果

3. 店舗ネットワークの活用等による、地域活性化への取組み

(2) 地域貢献活動の積極的取組み

■ スポーツや健康を通じた地域貢献活動への積極的な参画

○ 地元プロスポーツを通じた地域活性化支援

「徳島ヴォルティス」、「徳島インディゴソックス球団」への協賛

- ・ 徳島ヴォルティス・スポンサーマッチの開催



徳島ヴォルティス スポンサーマッチ

○ 各種スポーツ大会の開催や各種イベントへの協賛支援

- ・ 「スポーツ王国とくしま推進会議」へ協賛
- ・ 「徳島大正銀行杯争奪 第53回全徳島団体卓球選手権大会」を開催
- ・ 「U-9徳島県学童軟式野球大会」へ協賛
- ・ 「とくぎん旗争奪 第1回U-9徳島県軟式野球大会」を開催



徳島インディゴソックス



板東頭取による始球式



優勝チームの優秀選手と記念撮影

令和3年度の主な成果

4. 安心・安全で暮らしやすい地域づくりへの取り組み

(1) 暮らしやすい地域づくりへの取り組み

■ 防災・減災への取り組み

当行は、店舗、設備の防災機能強化や様々な防災活動により、お客さまの安全性確保、業務継続体制(BCP)の態勢強化、安心・安全な地域づくりに取り組みしております。

○ 主な取り組み

- ・ 県市町村、地域住民、他金融機関と連携した、防災訓練、津波避難訓練等に参加
- ・ 災害用装備品(水・食料品・毛布・簡易トイレ)の配備拡大



防災訓練の様子

■ 環境保全、省資源・省エネルギー化への取り組み

当行は、平成14年2月に四国に本店を置く銀行としては初めて、環境マネジメントシステムの国際規格であるISO14001の認証を取得(平成26年2月、「自己適合宣言」へ移行)しました。

当行は「環境にやさしい銀行」として環境保全に積極的に取り組んでいます。

○ 主な取り組み

- ・ 「とくぎんクリーンアップ運動」へ参加
- ・ 「伊島ささゆり保全の会」へ参加
- ・ 「ライトダウン2021」へ参加
- ・ 「ムーンナイトSHIKOKU」ライトダウンへ参加
- ・ 「高丸山千年の森」下草刈りを実施
- ・ 「アドプトプログラム吉野川」 2回実施
- ・ 「徳島市みちピカ事業」 2回参加



「とくしま協働の森づくり事業」
令和3年7月、当行の長年にわたる森林・もりづくりの推進活動に対して、林野庁長官より感謝状が贈られました。
平成20年の徳島県とのパートナーシップ協定締結以降、795.8トンのCO2削減に貢献しています。

令和3年度の主な成果

4. 安心・安全で暮らしやすい地域づくりへの取組み

(1) 暮らしやすい地域づくりへの取組み

■ 全ての人暮らしやすい地域づくりへの取組み

○ 主な取組み

- ・「子ども110番活動」、「高齢者等の見守り活動」を継続実施
- ・「徳島県営住宅PFI事業」のエージェント業務を継続
- ・「とくぎんリ・バース60」取扱開始～徳島に本店を置く金融機関初のリバースモーゲージ型住宅ローン～

(2) 多様な人材が活躍する地域づくりへの取組み

■ 全ての世代が活躍する地域社会づくりへの取組み

当行は、全ての世代が活躍できる地域社会づくりへの取組みとして、小中学生向けの金融教育や大学・高専生向けビジネスマナー講座、地域住民の生涯学習支援を行っています。

○ 神山まるごと高専(仮称)の新設プロジェクトへ50百万円を寄付

○ 金融教育の主な取組み

- ・ 県内の公立学校7校で「出前授業」を開講
- ・ 四国大学「キャリア開発授業」へ講師を派遣
- ・ 大学生向けに「インターンシップ」を対面・WEBで計11回開催



「出前授業」

毎年夏休みに、「夏休み親子体験学習」「夏休み親子ふれあい金融機関見学」を実施

※令和3年度は、令和2年度に引き続き、新型コロナウイルスの影響により中止いたしました。

令和3年度の主な成果

4. 安心・安全で暮らしやすい地域づくりへの取組み

(2) 多様な人材が活躍する地域づくりへの取組み

■ 全ての世代が活躍する地域社会づくりへの取組み

○とくぎん生涯学習振興財団の活動

当行は、平成10年4月に地域社会づくり推進のため「とくぎん生涯学習振興財団」を設立、地域住民の生涯学習に関する事業支援を目的として、令和4年3月末累計で397 団体に対して、66百万円の助成金を交付しております。

また、財団事業として、毎年各界の著名人などによる講演会の開催や、音楽祭の共催等により、文化振興に努めております。



とくぎん生涯学習振興財団講演会
※平成31年度の様子

■ 女性が活躍する環境づくりへの取組み

○当行における女性活躍に向けた取組み

当行では、従業員が仕事と家庭を両立し、安心して働ける職場環境づくりに取組しております。

平成29年に、仕事と育児の両立支援に熱心に取組む企業として、四国の金融機関として初の「**プラチナくるみん**」の認証を取得、また、女性の活躍推進に積極的に取組む企業として県内初の「**えるぼし**」の認定を取得しています。

令和4年3月、永年にわたる取組みが評価され、

「男女共同参画立県とくしまづくり賞」を受賞しました。



「男女共同参画立県とくしまづくり賞」授与式

令和3年度の主な成果

4. 安心・安全で暮らしやすい地域づくりへの取組み

(1) 暮らしやすい地域づくりへの取組み

- 防災・減災への取組み
- 環境保全、省資源・省エネルギー化への取組み

(2) 多様な人材が活躍する地域づくりへの取組み

- 全ての世代が活躍する地域社会づくりへの取組み
- 女性が活躍する環境づくりへの取組み



○SDGsへの取組みのサポート

令和3年10月、企画部内にSDGs推進室を設置し機能強化を図るとともに、お客さま向けに様々なサービスを展開しています。

○とくぎんSDGsサポート 取扱開始

お客さまのSDGsに対する取り組み状況を診断し、お客さま独自の「SDGs宣言」の策定支援、対外及び社内周知をサポートするサービスを行っています。

- ・令和3年度 **SDGs宣言 策定支援 165件**

○とくぎんサステナブルローン・地域ESG融資 取扱開始

地域における環境課題と経済・社会課題の解決に取り組まれている企業さまに必要な事業資金としてご利用いただけるローン及び、地域ESG融資促進利子補給事業を活用した「地域ESG融資(CO2削減目標設定支援型)」「地域ESG融資(ESG融資目標設定型)」の取扱いを開始しました。

○お客さまの「脱炭素ニーズ」に対応するために「e-dash」と業務提携

お客さまのCO2排出量測定やCO2排出量削減に向けた提案、脱炭素に関する各種情報提供を目的に、e-dash(株)[三井物産(株)100%子会社]と業務提携を行いました。

令和3年度の主な成果

4. 安心・安全で暮らしやすい地域づくりへの取組み

(1) 暮らしやすい地域づくりへの取組み

- 防災・減災への取組み
- 環境保全、省資源・省エネルギー化への取組み

(2) 多様な人材が活躍する地域づくりへの取組み

- 全ての世代が活躍する地域社会づくりへの取組み
- 女性が活躍する環境づくりへの取組み



○徳島大正SDGs私募債の取扱い

地域の社会的課題解決に向けた取組みを金融面より支援し、お客さまとともに、持続可能な社会の実現につながる活動を行っていくことを目的とした商品です。

令和3年度までの累計引受実績 45件、47億円



贈呈式の様子
小学校に折りたたみチェア等を寄贈

私募債を発行されるお客さまから受取る手数料の一部を活用して、SDGs達成に向けた取組みや新型コロナウイルスへの対応を実施している団体及び基金に対して寄贈するもので、お客さまの資金調達と社会貢献活動を同時に支援する商品です。

主な寄贈先: 公立学校、保育園、老人保健施設、大阪府・兵庫県等の
新型コロナウイルス対策基金、他多数