

---

2020年3月期

# 会社説明資料

---

2020年6月5日



# 目次

## 経営概況

2019年度決算 収益概要	1
預金・貸出金の状況	2
預かり資産・法人ソリューション収益の状況	3
有価証券の状況	4
経費の状況	5
与信費用および不良債権の状況	6
自己資本の状況	7

## 経営戦略

第16次中期経営計画 経営目標の進捗状況	8
顧客起点営業の展開	9~10
新型コロナウイルス感染症拡大への対応	11
地域の人材に関する課題の解決	12
地方創生への積極的なコミットメント	13~14
人材力・組織力の向上	15
業務改革の断行および経費削減	16
有価証券投資	17
2020年度 収益計画	18
CSRへの取組みおよび株主価値向上に向けた取組み	19

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化などによるリスクや、不確実性を内包しておりますことにご留意ください。

# 經營概況

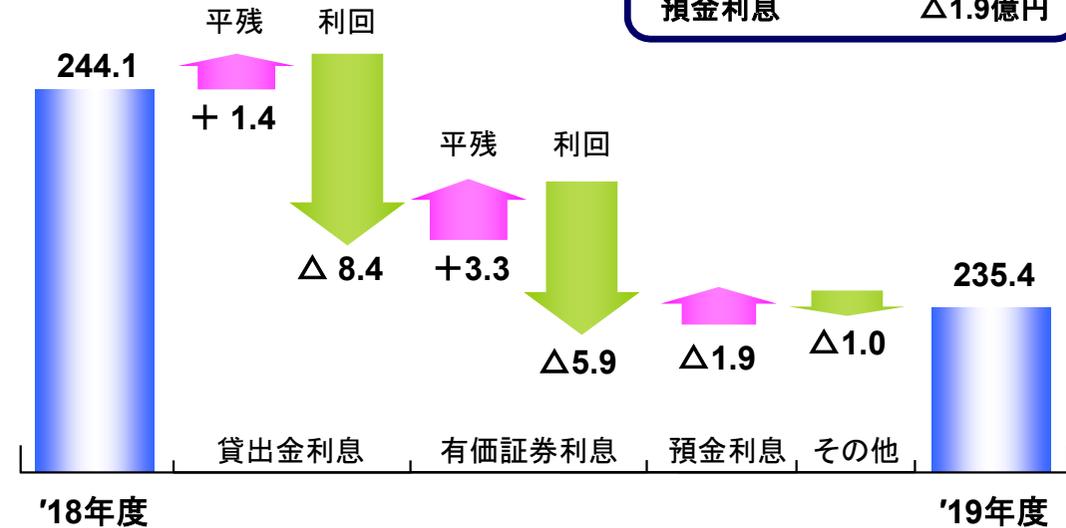
# 2019年度決算 収益概要

(単位: 億円)

	'18年度	'19年度	増減
業務粗利益	271	254	△17
（コア業務粗利益）	276	266	△9
資金利益	244	235	△8
役務取引等利益	31	30	△0
その他業務利益	△4	△11	△7
（国債等債券損益）	△4	△12	△7
経費	230	226	△4
人件費	119	116	△2
物件費	98	96	△1
実質業務純益	40	27	△13
コア業務純益	45	40	△5
（除く投資信託解約損益）	42	31	△11
一般貸倒引当金繰入額 I	-	△5	△5
業務純益	40	33	△7
臨時損益	6	△15	△22
うち株式等損益	4	0	△4
うち不良債権処理額 II	0	12	+12
うち貸倒引当金戻入益 III	4	-	△4
（与信費用 I + II - III）	△4	7	+11
経常利益	47	17	△29
特別損益	△3	△2	+0
当期純利益	32	12	△20
連結経常利益	49	23	△26
連結当期純利益	32	14	△17

## 資金利益の増減要因

貸出金利息	△7.0億円
有価証券利息	△2.5億円
預金利息	△1.9億円

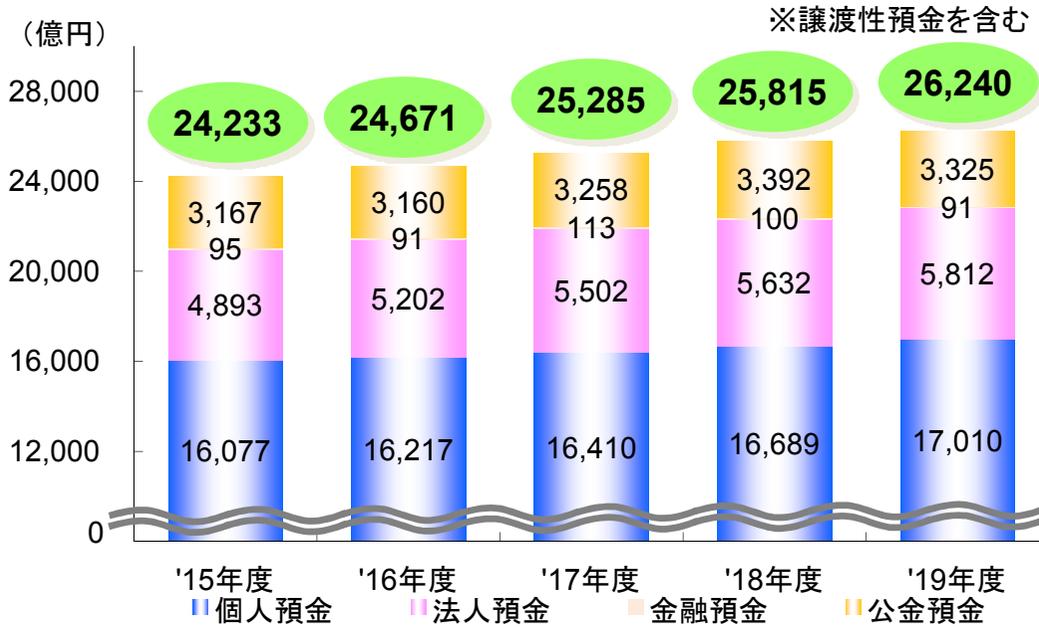


- 経費削減は進んだものの、運用利回り低下による資金利益の減少により、コア業務純益は前期比△5億円の減益。
- 新型コロナウイルス感染症拡大に伴う市場混乱により、有価証券残高の圧縮を進めた結果、有価証券関係損失が大きく増加。
- また、今後の経営環境等を踏まえた予防的な引当処理の実施も含め、与信費用が増加したことから、当期純利益は単体では前期比△20億円の減益。

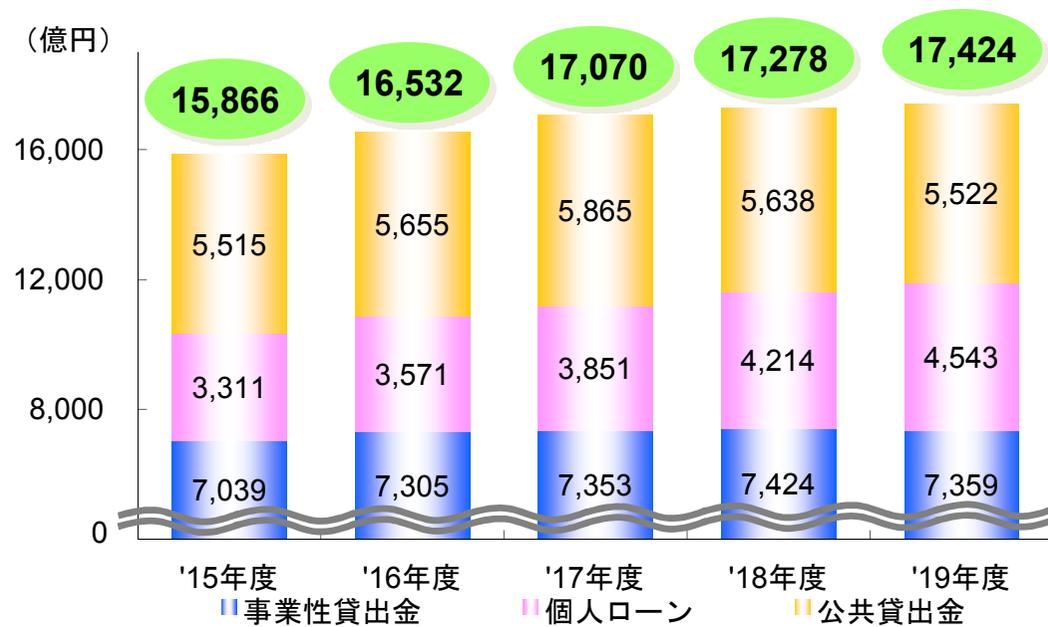
# 預金・貸出金の状況

- 総預金平残は前期比+425億円の増加(増加率+1.6%)、個人預金・法人預金ともに増加基調にて推移。
- 総貸出金平残は前期比+145億円の増加(増加率+0.8%)、個人ローンを中心に増加基調にて推移。

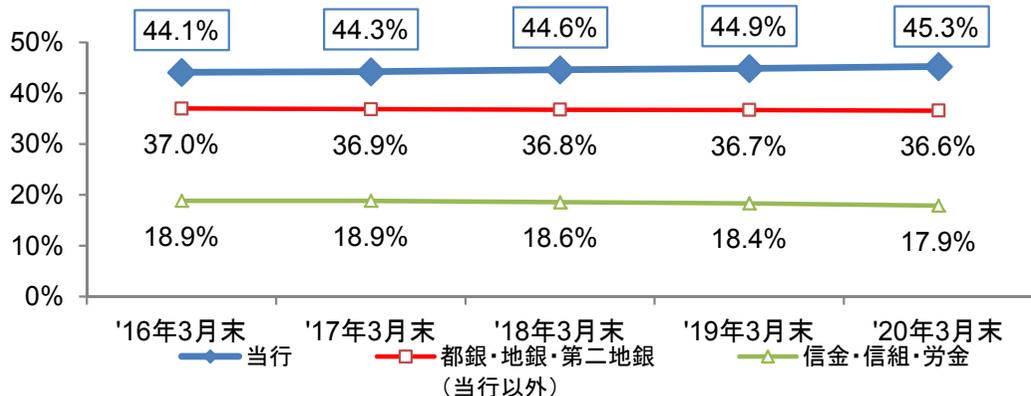
## 総預金平残の推移



## 総貸出金平残の推移

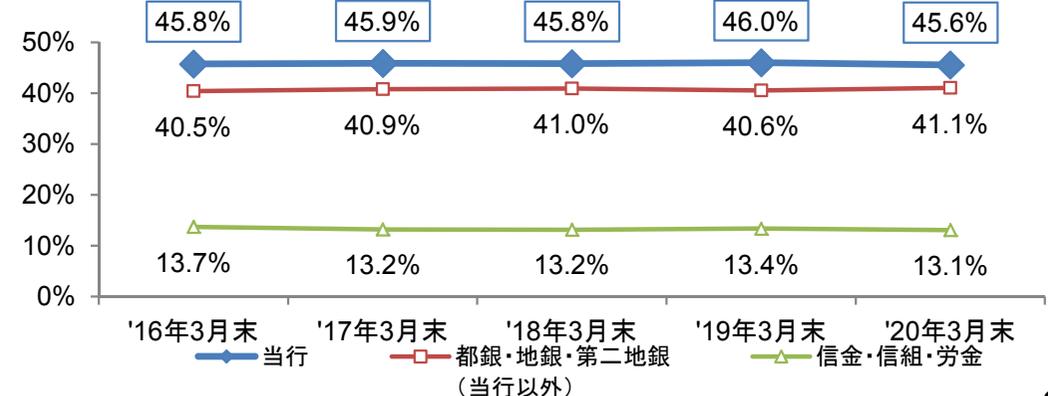


## 青森県内における預金残高シェア



※ゆうちょ銀行・労金・農協・政府系を除く

## 青森県内における貸出金残高シェア



※ゆうちょ銀行・労金・農協・政府系を除く

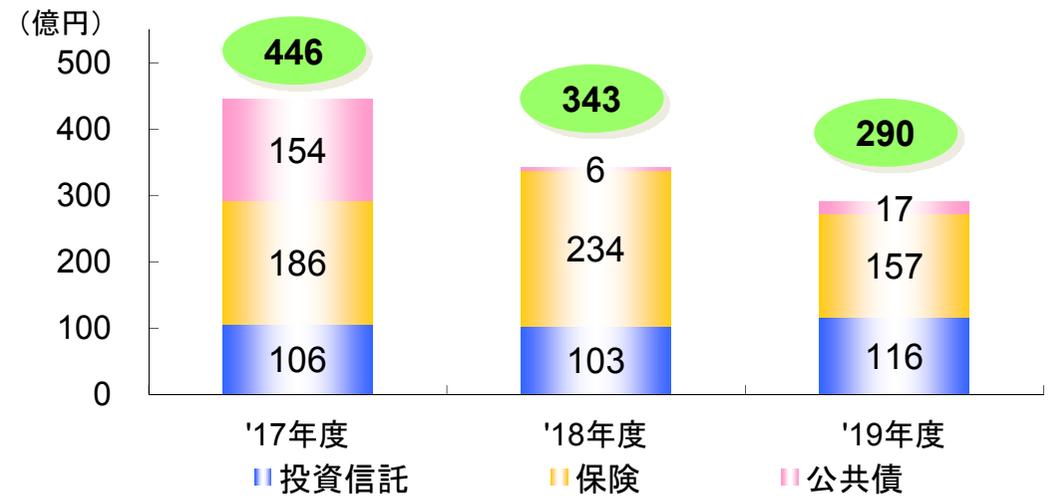
# 預かり資産・法人ソリューション収益の状況

- 預かり資産残高は保険が増加したものの、市場環境悪化等の影響を受けて投資信託が減少したことにより、前期末比 ▲120億円減少。
- 法人ソリューション収益は有償マッチング、事業承継、M&Aを主因に、前期比+20百万円の増加。

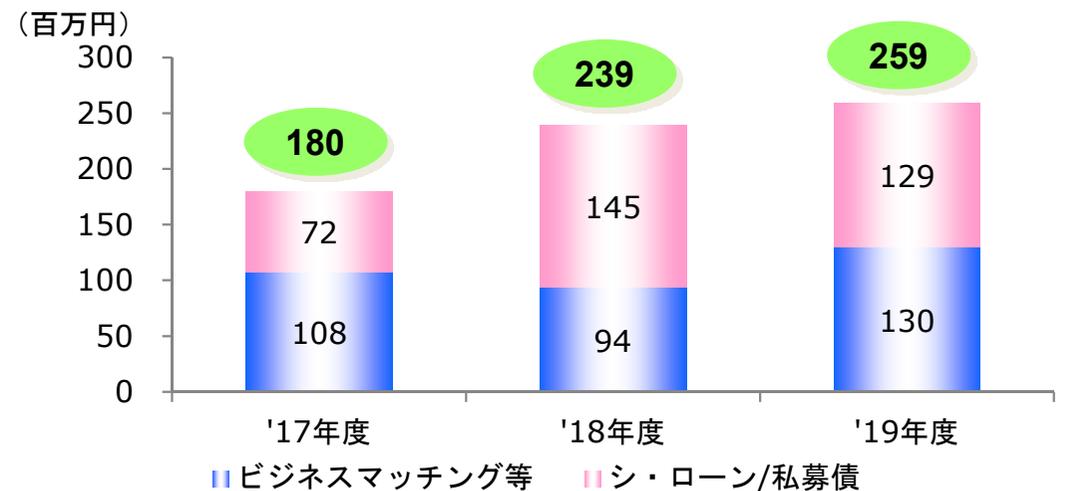
## 預かり資産残高(未残)の推移



## 預かり資産(投資信託・保険・公共債)の販売額推移



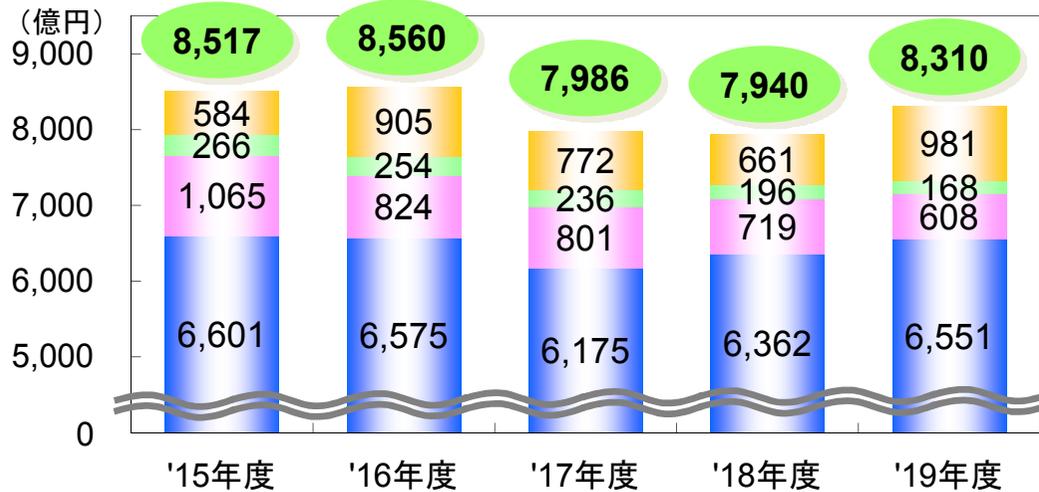
## 法人ソリューション収益の推移



# 有価証券の状況

- 有価証券平残は、国内債券および投資信託の増加を主因に前期比+370億円増加。
- 新型コロナウイルス感染症拡大に伴う市場混乱により、リスク回避の売却を実施。有価証券関連収益は前期比△14億円減少。評価損益は金利上昇、株価下落により全般的に資産価格が下落したことを受けて、前期比△133億円の悪化。

## 有価証券平残の推移

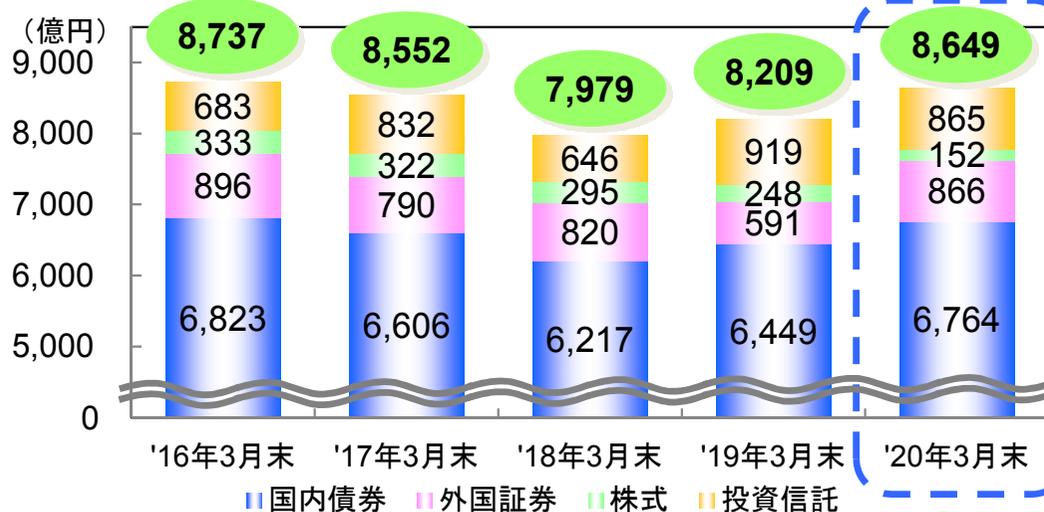


## 有価証券関連収益の推移

(単位: 億円)

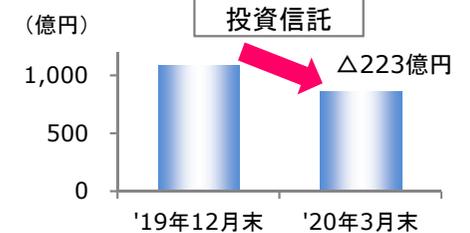
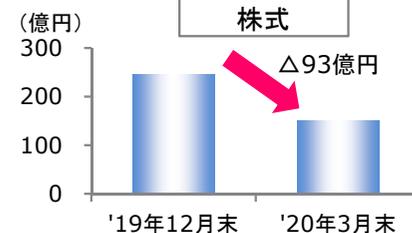
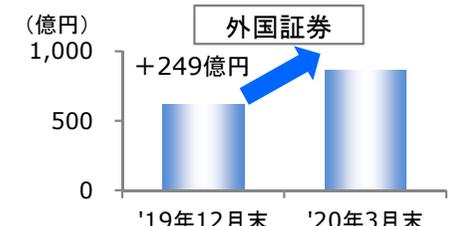
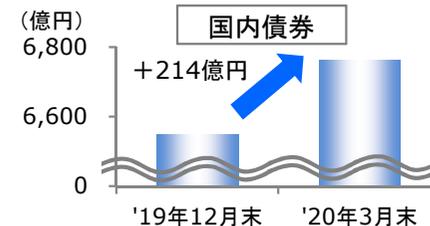
	'17年度	'18年度	'19年度	前期比
有価証券利息	88	78	75	△2
投信解約損益	6	3	9	+5
有価証券関係損益	△7	△0	△12	△12
国債等債券損益	△16	△4	△12	△7
株式等損益	8	4	0	△4
有価証券関連収益	80	78	63	△14
評価損益合計	236	231	97	△133

## 有価証券残高の推移



## 2019年度第4四半期アセット別残高推移

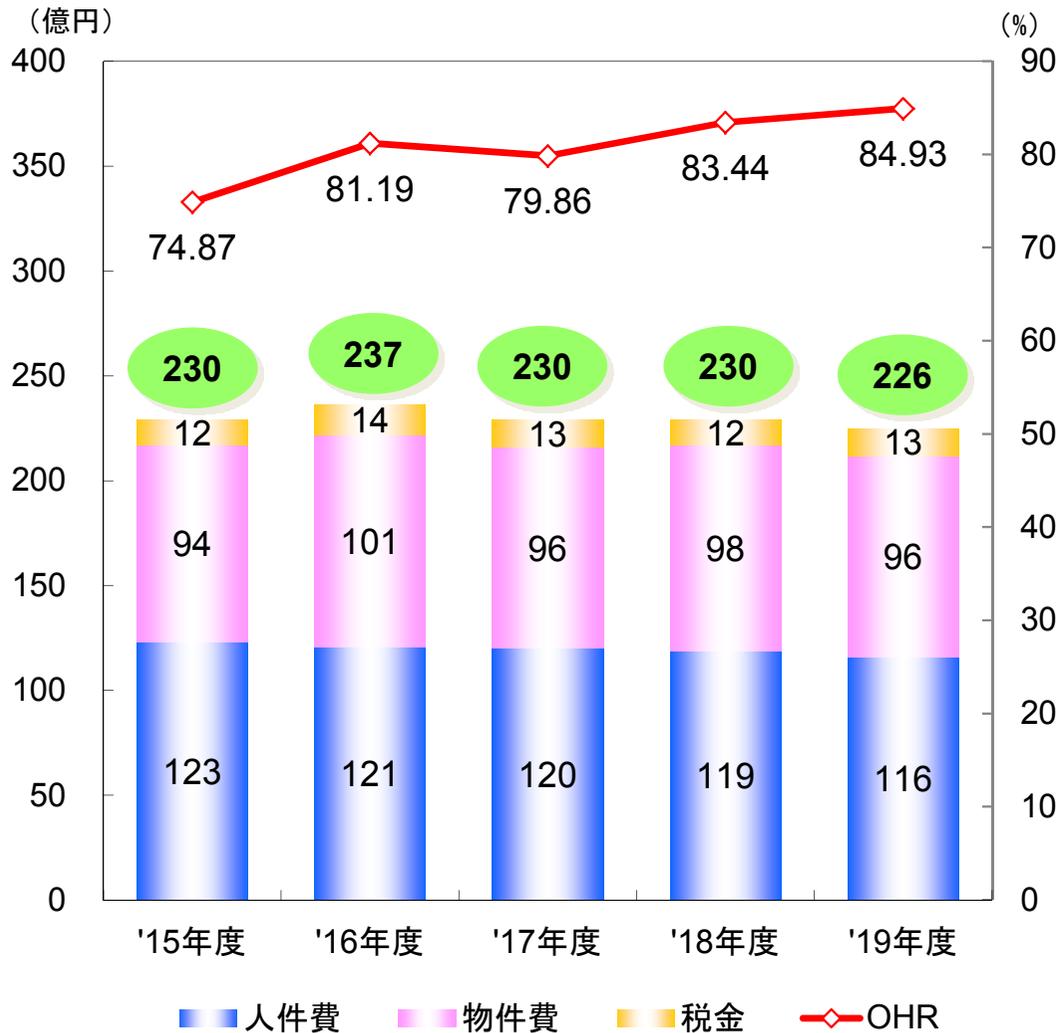
- ✓ 株式・不動産エクスポージャーを削減し、金利エクスポージャーを拡大。



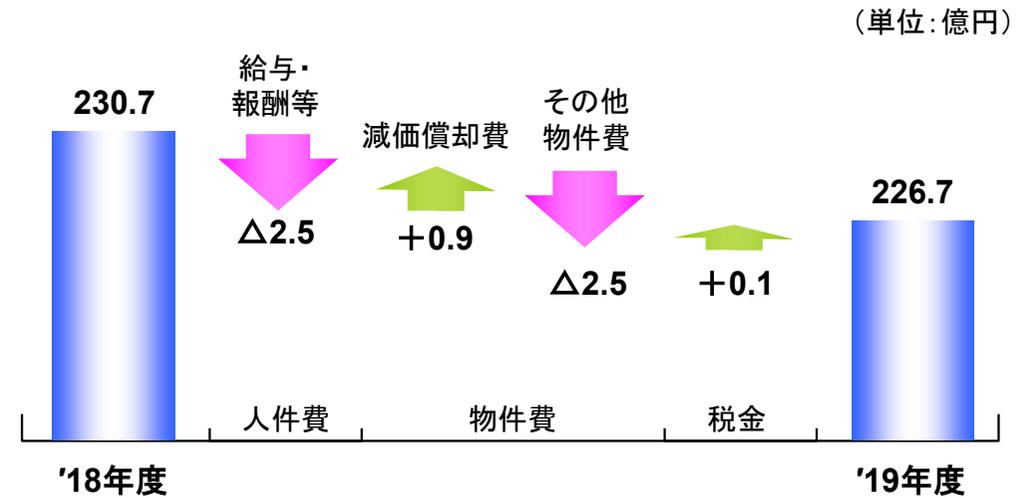
# 経費の状況

- 人件費の減少、および外部委託契約の見直し等による物件費の減少等により、経費総体では前期比△4.0億円減少の226億円。
- OHRは、コア業務粗利益の減少により、84.93%と+1.49ポイント上昇。

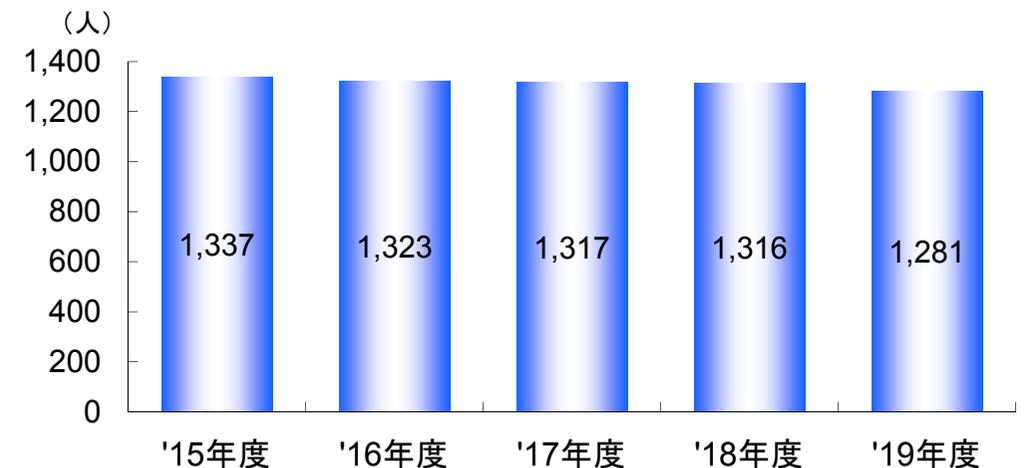
## 経費・OHRの推移



## 経費の増減要因



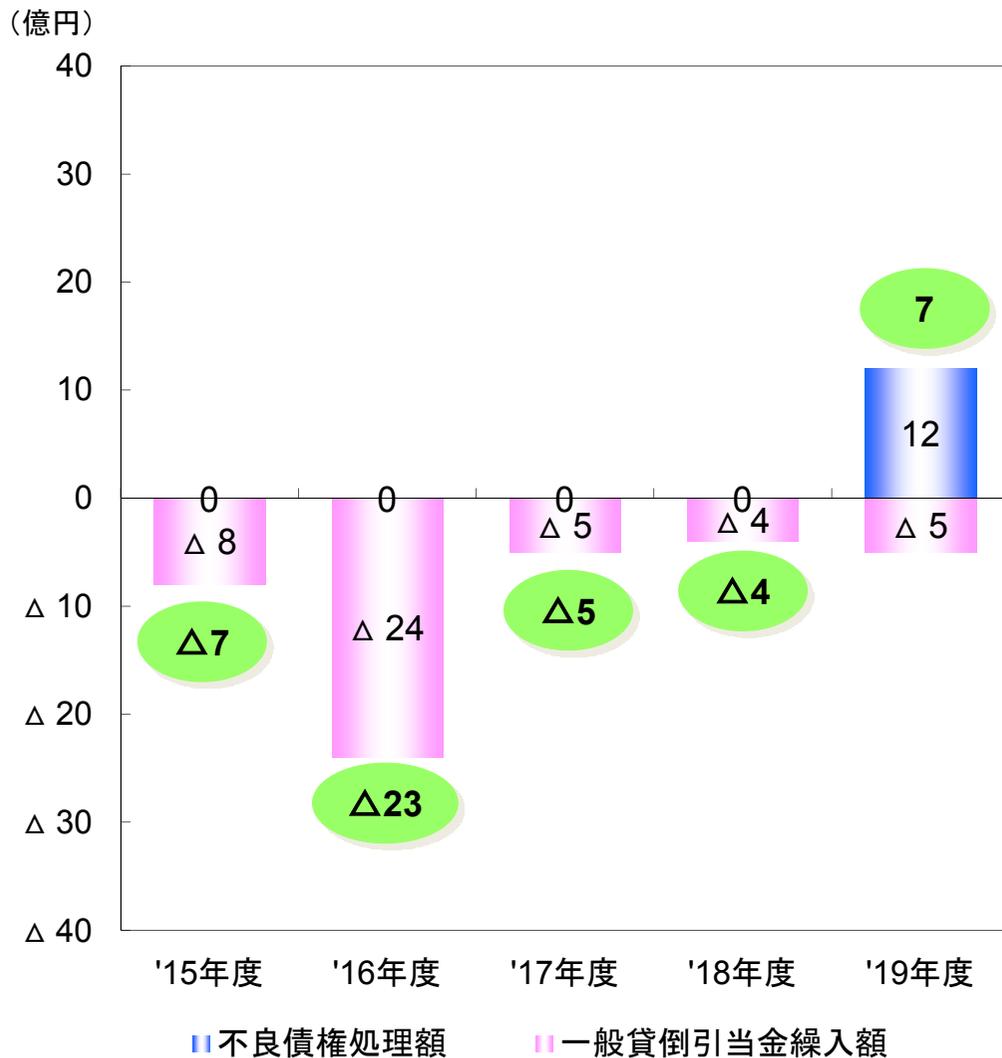
## 従業員数の推移(出向者を除く期中平均)



# 与信費用および不良債権の状況

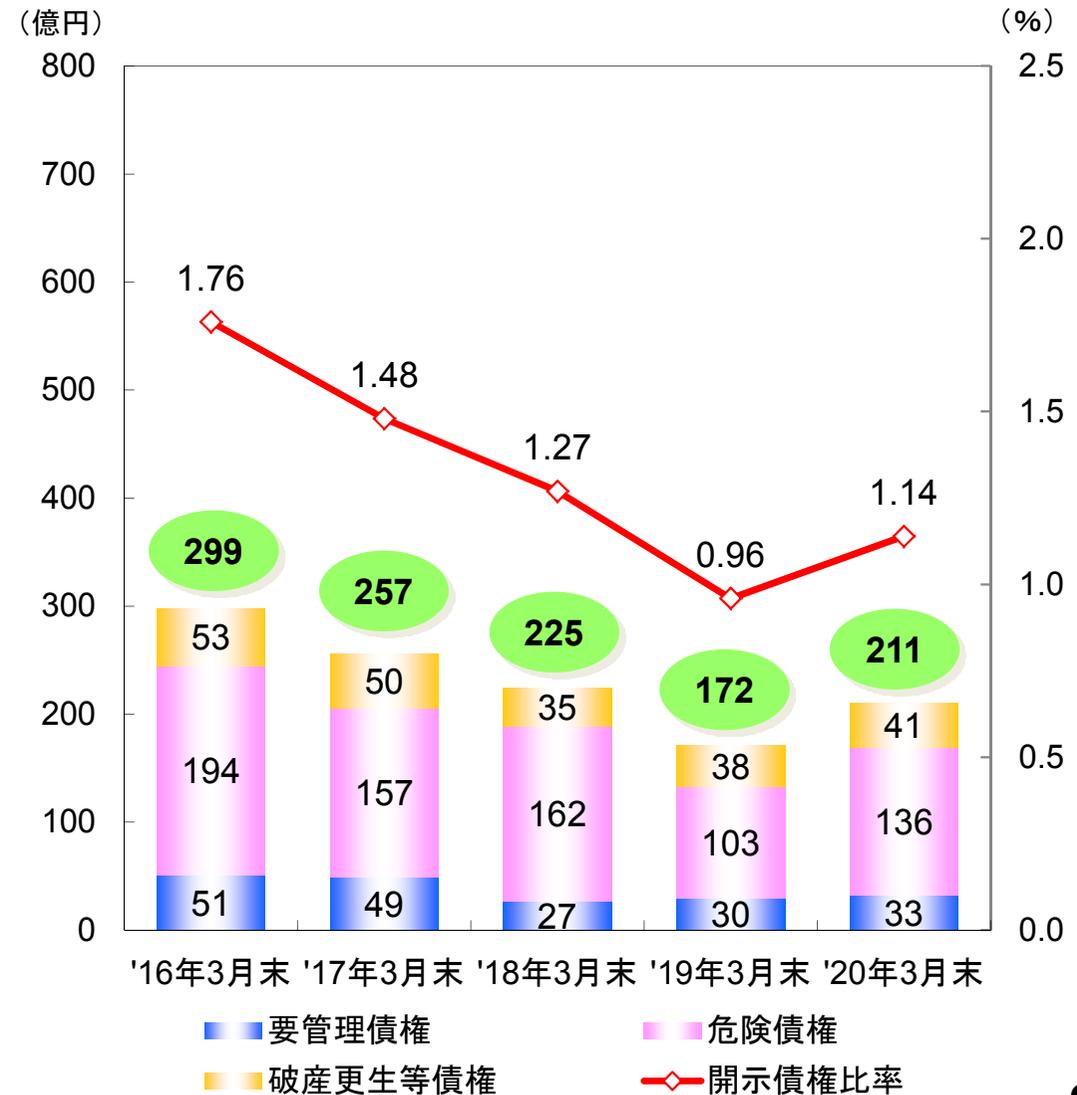
- 与信費用は、次年度以降の新型コロナウイルスによる影響等を考慮し、予防的な引当処理を実施したことから、前期比+11億円の7億円。
- 金融再生法開示債権は、危険債権の増加等により前期末比+38億円の増加。開示債権比率も1.14%に上昇。

## 与信費用の推移



※ '15～'18年度の一般貸倒引当金繰入額は貸倒引当金戻入益を示す

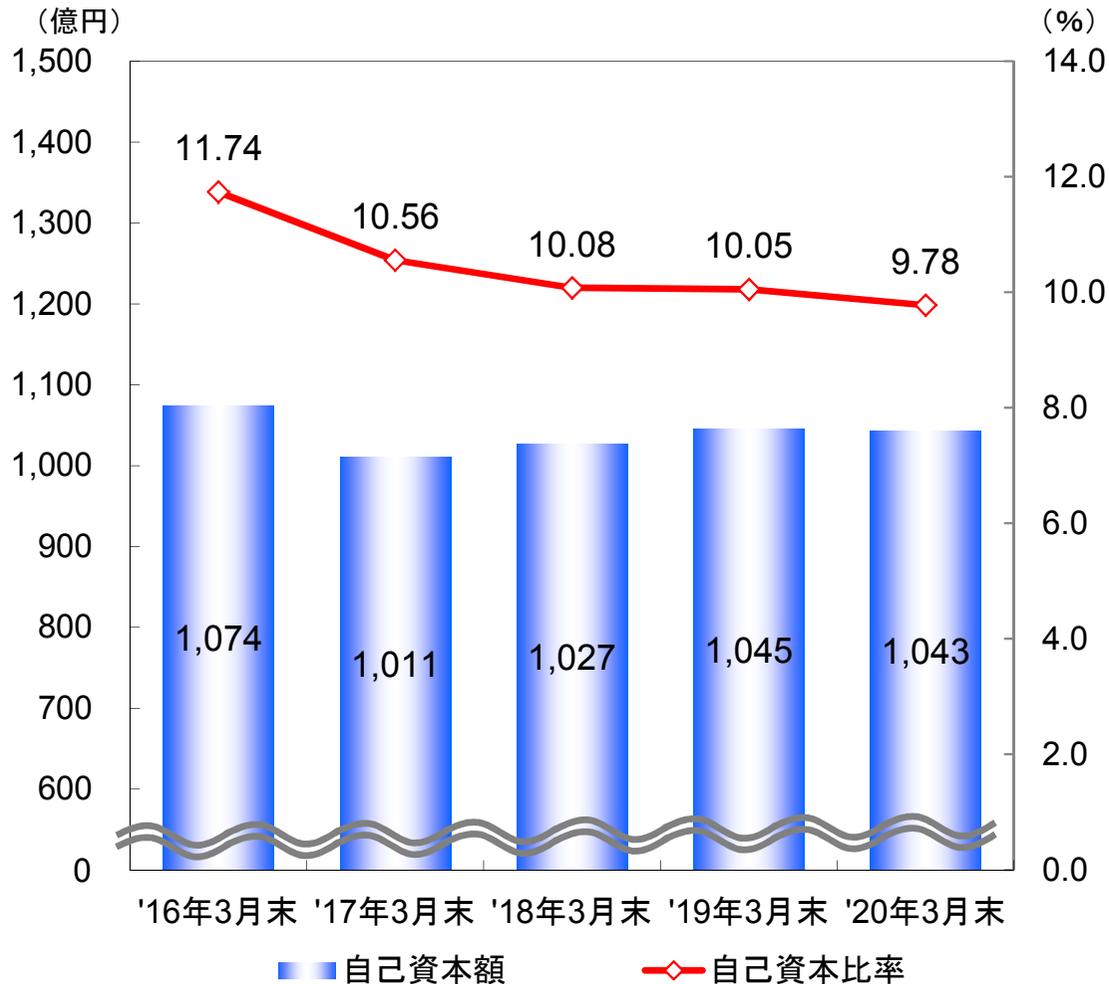
## 金融再生法開示債権残高の推移



# 自己資本の状況

- 利益水準の低下および一般貸倒引当金の減少により自己資本額が減少した一方、リスクアセット額は貸出債権を中心に増加。
- 連結ベースでの自己資本比率は、前期末比 $\Delta 0.27\%$ 低下の $9.78\%$ 。

## 自己資本額・自己資本比率(連結)の推移



※ '17年3月末は劣後ローンの期限前返済により減少

(単位:億円)

<連結>	'19年 3月末	'20年 3月末
コア資本に係る基礎項目	1,078	1,073
コア資本に係る調整項目( $\Delta$ )	32	29
自己資本額	1,045	1,043
リスクアセット	10,402	10,657
<b>自己資本比率</b>	<b>10.05%</b>	<b>9.78%</b>
経過措置勘案前自己資本比率	10.00%	9.75%
<単体>	'19年 3月末	'20年 3月末
コア資本に係る基礎項目	993	987
コア資本に係る調整項目( $\Delta$ )	34	33
自己資本額	959	953
リスクアセット	10,293	10,533
<b>自己資本比率</b>	<b>9.31%</b>	<b>9.05%</b>
経過措置勘案前自己資本比率	9.26%	9.02%

# 經營戰略

# 第16次中期経営計画 経営目標の進捗状況

目指す姿

地域・お客さまとともに、豊かで幸せな未来を創る  
Only One Consulting Bank

名称

第16次中期経営計画 **～Change the Future～**

地域・お客さま・銀行・職員の未来を本気で変える3年間

地域・お客さま

まずは あおぎん  
さすが あおぎん  
という信認

銀行

従来の銀行の枠を超えた  
コンサルティング・グループへ

職員

いきいきと ワクワクと  
活力ある働き方

【計画期間】2019年4月～2022年3月

経営目標

経営目標		'19年度 当初計画	'19年度 実績	達成率 (対年度計画)
単体当期純利益	30億円以上 (計画期間中)	30.4億円	12.5億円	41.1%
連結当期純利益	32億円以上 (計画期間中)	32.4億円	14.7億円	45.3%
非金利収益比率	15%以上 (最終年度)	12.8%	11.7%	91.4%
連結ROE	3%以上 (最終年度)	3.09%	1.41%	45.6%
青森県内コンサルティング取組先増加数	+1,500先以上 (計画期間中累計)	+400先	+1,132先	283.0%

1. 非金利収益比率=(コア業務粗利益-資金利益)÷コア業務粗利益 ※単体ベース
2. ROE=当期純利益÷株主資本
3. コンサルティング取組先増加数は「2018年度末対比での県内与信先純増数」と「県内非与信先で中計期間中に当行(グループを含む)とソリューション契約に至った先数」の合計

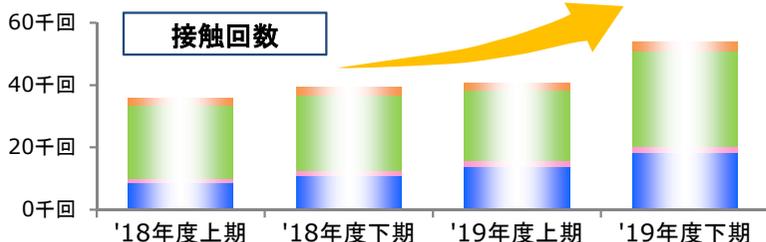
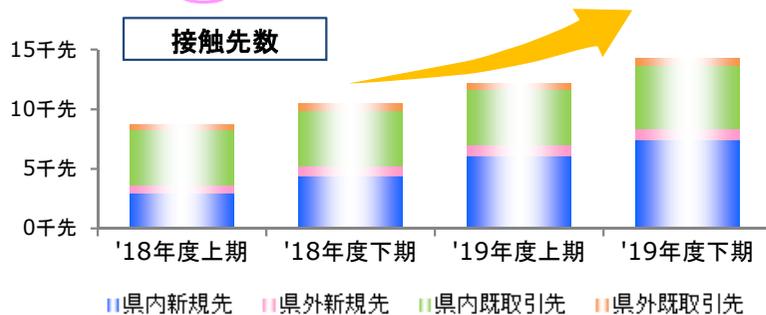
# 顧客起点営業の展開

- 法人・個人の垣根なくお客さまと接し、ニーズヒアリングするコンサルティング営業を展開。
- 取引先の拡大に向け、本部も一体となった提案活動を強化し、顧客基盤を拡充。

## コンサルティング営業の徹底

### お客さまとのリレーション強化

- ✓ 法人担当、個人担当にかかわらず、多面的にお客さまの情報・ニーズを収集。



事業ニーズetc



収集した情報を基に、迅速な提案および施策展開を実施。



資産ニーズetc

### 成長支援ミーティングの実施

- ✓ お客さまへの提案項目の検討、および支援の方向性について、営業店・本部で協議を行う「成長支援ミーティング」を実施。



**成長支援ミーティング実施先 ('19年度) 102先**

#### 【主な提案項目】

ビジネスマッチング	22%	HACCP、GAP取得サポート	6%
事業承継・M&A	10%	企業支援アドバイザーの活用	8%
人材育成・福利厚生・不動産	9%	保険コンサルティング	3%
成長支援・海外展開	6%	その他	36%

### 担当制の徹底

- ✓ 法人オーナー層や富裕層を重点取組先とし、アプローチを強化。
- ✓ 担当者を明確にし、個人の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を発揮。



### 県内非与信先への提案先数

**3,864先**

(中計期間目標進捗率96.6%)

### 県内コンサルティング取組先増加数

**1,132先**

(中計期間経営目標進捗率75.4%)

### 重点取組先へのアプローチ実施数

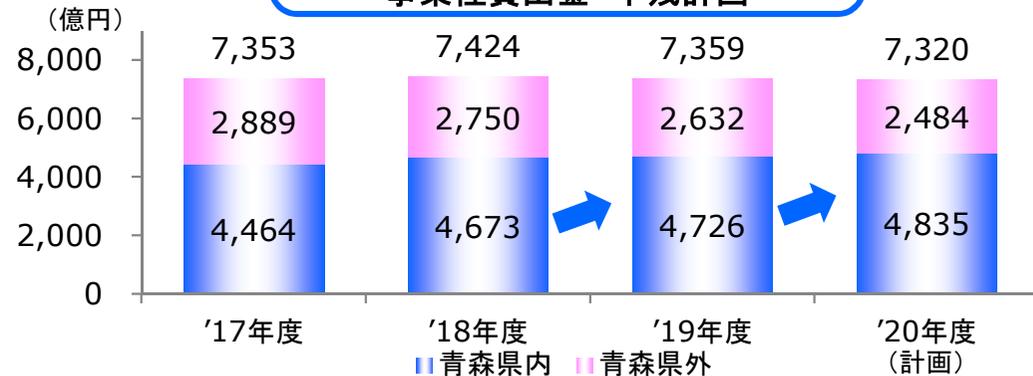
**6,188先**

(接触率76.7%)

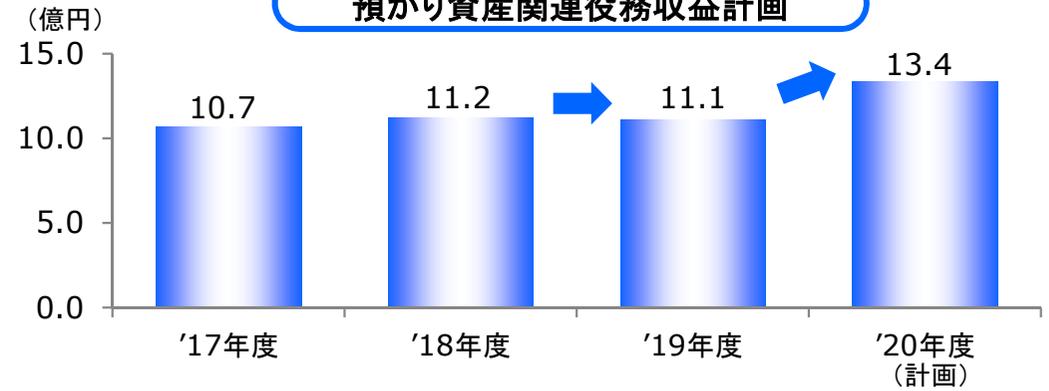
# 顧客起点営業の展開

- お客様の成長や課題解決を支援するとともに、金利・非金利双方の収益機会を拡大。
- 非与信先への提案や本部渉外活動の強化により、役務収益の増加、非金利収益比率の上昇を図る。

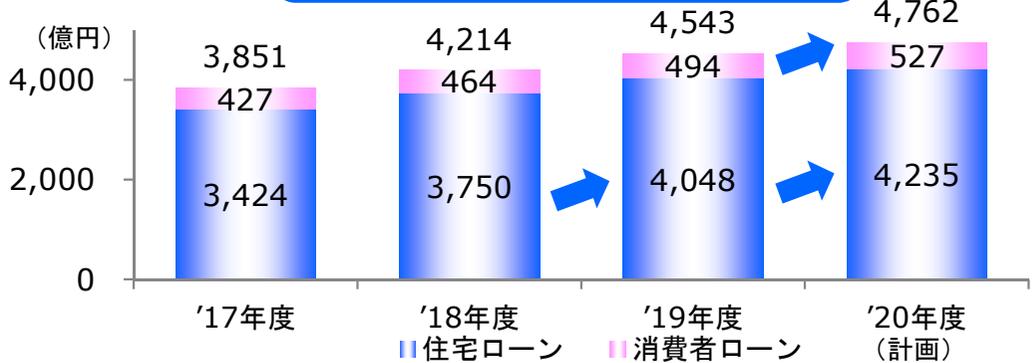
### 事業性貸出金 平残計画



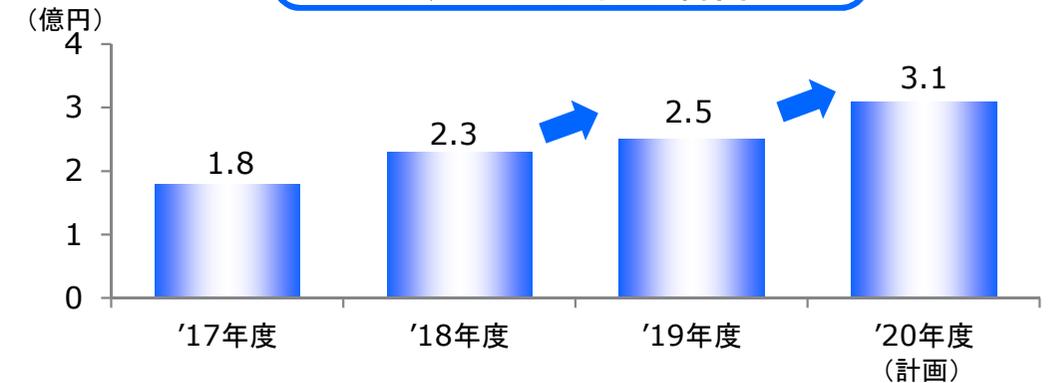
### 預かり資産関連役務収益計画



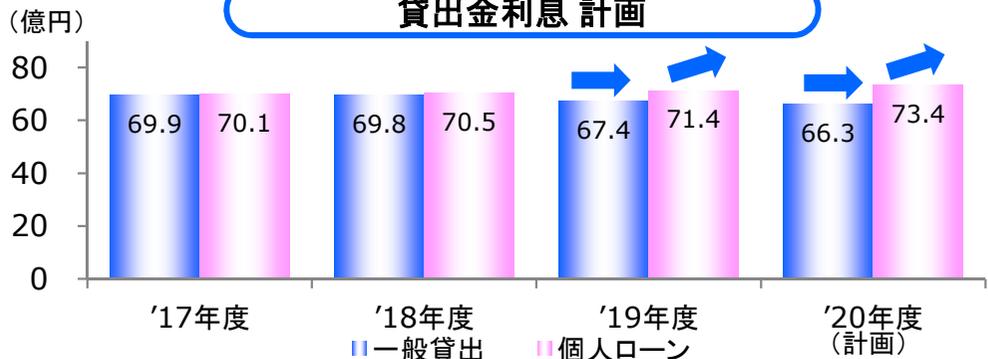
### 個人ローン 平残計画



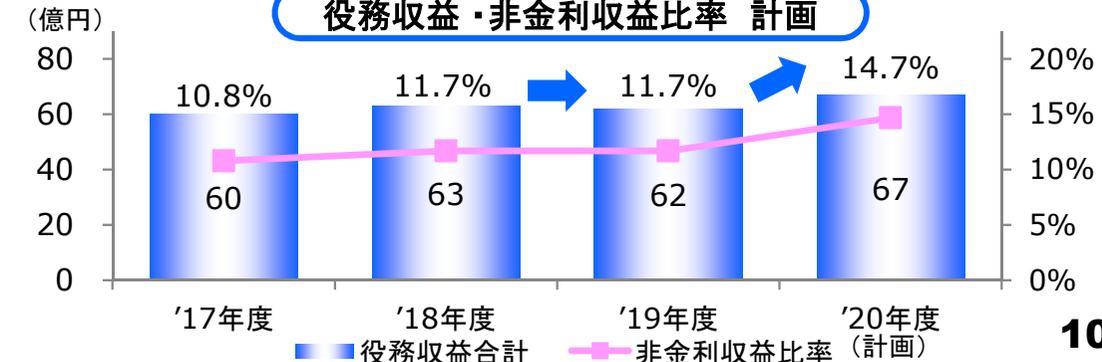
### ソリューション収益 計画



### 貸出金利息 計画



### 役務収益・非金利収益比率 計画



# 新型コロナウイルス感染症拡大への対応

- 新型コロナウイルス感染症拡大に伴う経済活動自粛により、事業者ならびに個人のお客さまへの影響が顕著。
- 金融サービス等の迅速な提供を図るとともに、地域経済の発展と雇用の維持に向けて全力でサポート。

## 業務継続体制の確立

### 営業店

- ✓ 昼休業導入店舗の拡大  
※一部店舗では、スプリット・オペレーションを実施
- ✓ 飛沫防止スクリーン等の設置

### 本部

- ✓ スプリット・オペレーションの実施
- ✓ 会議の非対面化（テレビ会議・電話会議等の利用）
- ✓ セミナー等の開催自粛

## 金融サービス機能の発揮

全与信先ヒアリングの実施

経営相談窓口の設置

- － 休日は電話相談にて対応
- － ゴールデンウィークは県内8ヶ店で相談受付

緊急融資制度の取扱い開始

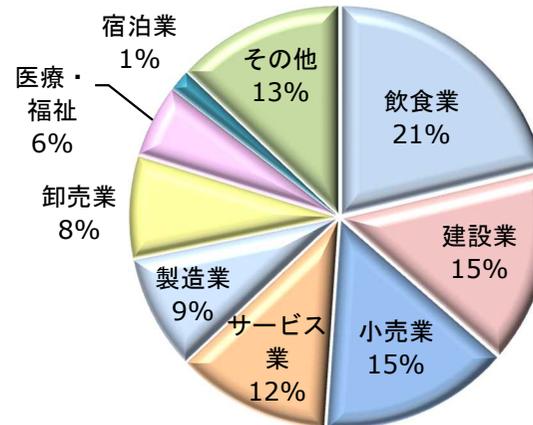
条件変更等の特例対応（審査書類の簡素化等）

日本政策投資銀行との連携

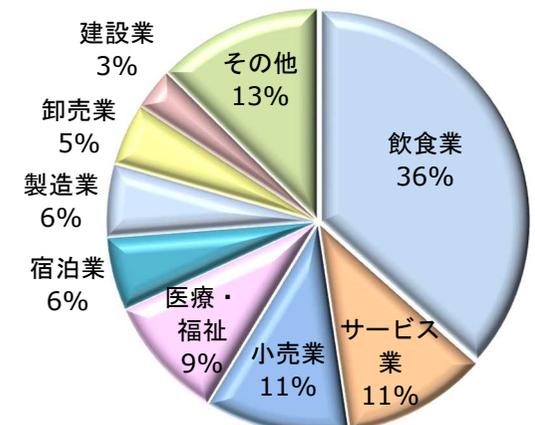
【新型コロナウイルス関連融資申込状況（2020年5月29日現在）】

	相談件数	融資実行	
<b>新規融資</b>	<b>1,144件</b>	<b>525件</b>	<b>86億円</b>
うちプロパー	—	34件	25億円
うち保証協会	—	491件	60億円
<b>条件変更</b>	<b>256件</b>	<b>176件</b>	<b>57億円</b>
うちプロパー	—	57件	42億円
うち保証協会	—	118件	14億円

業種別新規融資割合



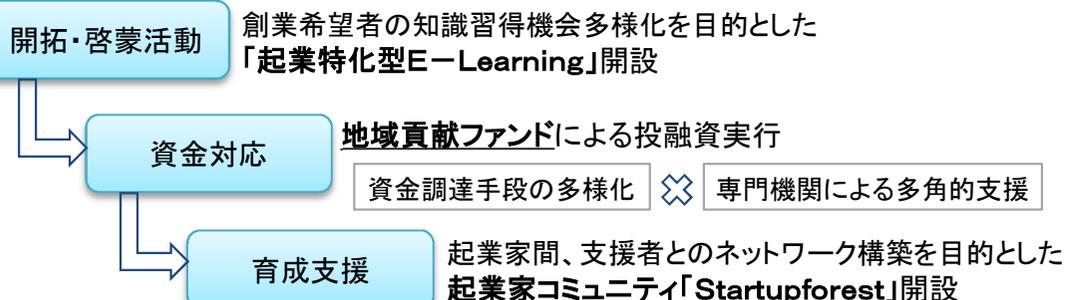
業種別条件変更割合



# 地域の人材に関する課題の解決

- 地域の人材に関する課題(雇用創出・維持、人材不足・後継者問題)に徹底的に対応。
- お客様の様々な関心ごとに、非金融分野を含めたハンズオン支援を実現するため、新会社を設立。

## 創業・起業等支援



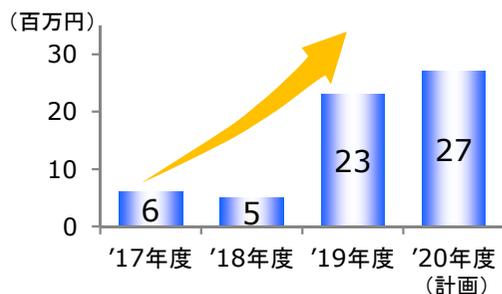
**創業・起業等支援件数 925件**  
(中計期間目標進捗率46.2%)

## 事業承継・M&A支援

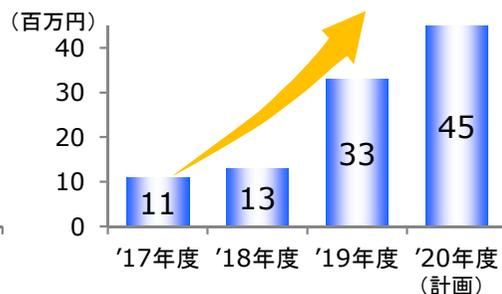


**事業承継・M&A 有効面談件数 178件**  
(中計期間目標進捗率29.6%)

事業承継 収益計画 (実収ベース)



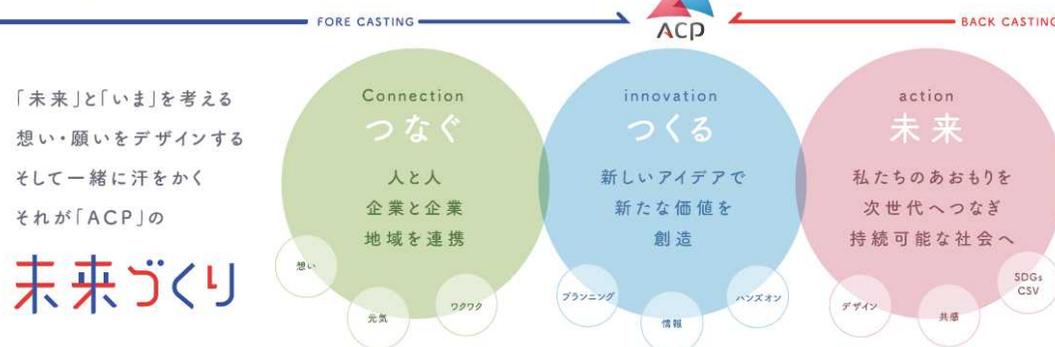
M&A 収益計画 (実収ベース)



## コンサルティング子会社の設立

- ✓ お客様の経営課題、地域の課題に、これまで以上に幅広く、より深く相談に応じるため、2019年10月「あおもり創生パートナーズ株式会社」を設立。
- ✓ 2020年1月より事業を開始。

## 企業・地域の未来づくりへ



### 経営サポート事業

「人」に対する課題解決支援のご提供から、ともに課題解決に取り組むパートナーとして、地域企業の経営をサポート。

人財紹介サービス

人財育成支援

人事関連諸制度整備支援

ハンズオン支援

### 地域デザイン事業

地域との関わりを深め、地域の課題解決に向けた提案を実施。

地域活性化プランニング

講演会・セミナーの開催

調査・研究

会報誌「Région」の発刊

# 地方創生への積極的なコミットメント

- 地域を牽引する基幹産業であるアグリ分野では、6次産業化など、専門人材の活用による積極的な支援活動を実施。
- 農林業向け貸出残高は100億円を突破し、増加トレンドを維持。

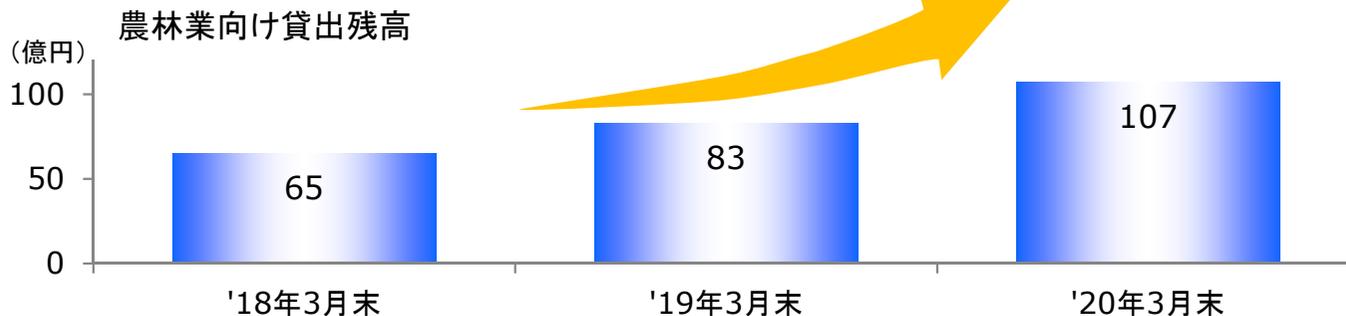
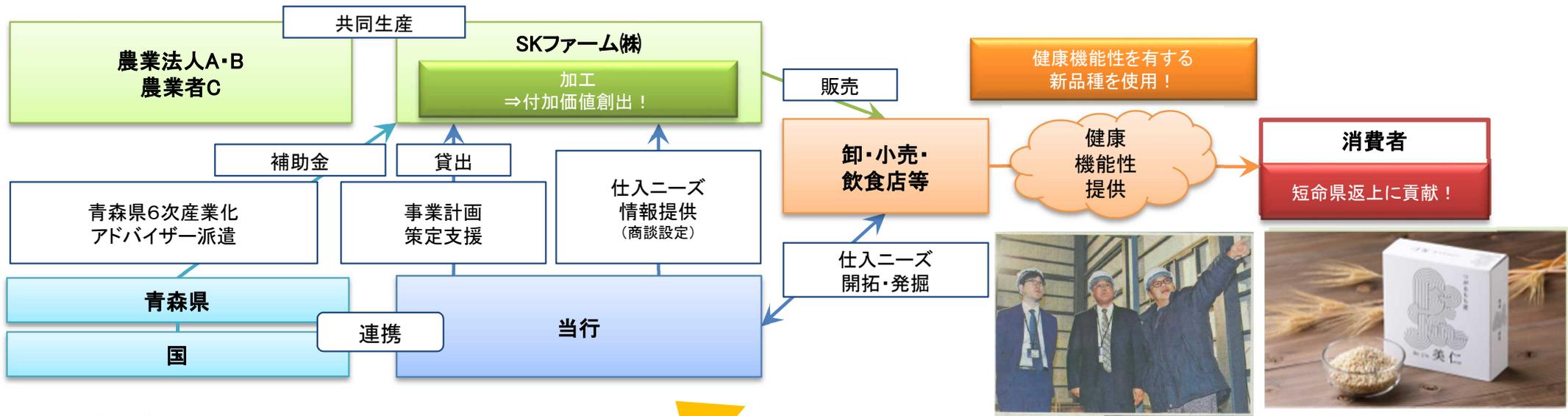
## アグリ

✓ 専門資格を有した人材を増員し、畜産、野菜・果実、米などそれぞれの品目に応じた支援を展開。

### <産官金連携による6次産業化事例【つがるもち麦 -美仁-】>

つがるもち麦 -美仁-

- 輸入依存度が高い「もち性大麦」を青森県で生産(国産100%)。
- 原料は健康機能性の高い新品種「はねうまもち」。
- 6次産業化による徹底した品質管理を実現。



**'20年3月末 100億円を突破**  
(東北地銀農林業向貸出額No.1※)

※ 決算短信 業種別貸出金残高にて比較

# 地方創生への積極的なコミットメント

- ものづくり支援や医療・介護分野では、専門人材や外部提携機関の拡充により、お客さまの課題に対する「質」の高い支援を提供。

## ものづくり

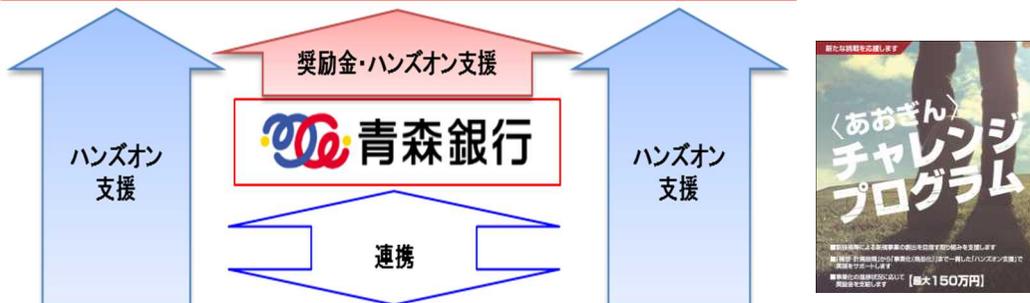
### <あおぎん>チャレンジプログラムの新設

- ✓ 新たな技術等を活用した新規事業に挑戦する事業者に対し、奨励金支給による資金的な支援と、外部専門機関と連携したハンズオン支援を実施。

### 企業支援アドバイザーによる支援強化

- ✓ 工業系・食品系に強みのある外部アドバイザー2名を招聘し、ものづくり企業の本業支援や補助金・助成金等の申請を支援。

### <あおぎん>チャレンジプログラム採択「ものづくり」事業者



#### 連携機関

企業支援アドバイザー	21あおり産業総合支援センター
青森県産業技術センター	弘前大学
八戸工業大学	大和企业投資
地公体	その他外部専門機関等

'19年度  
採択数  
7先

新商品開発

大学との  
共同研究

工場の  
生産性向上

多角的・多面的な支援

在庫適正化

マッチング

補助金等の  
申請支援

アドバイザーによる訪問実績 **95件** ('19年度)

## お客さまの課題に対する各種支援

### ビジネス マッチング

- ✓ 銀行内外のネットワークを活かした商談会等、ビジネスマッチング機会を創出。

### 観光振興 支援

- ✓ ファンドや業務提携により、観光関連企業への投融資やソリューションを提供。

### 海外展開 支援

- ✓ 海外人材育成や提携機関の拡充により、お客さまの海外展開支援をサポート。



## 医療・介護

- ✓ 医師の高齢化による事業承継支援や医療法人への移行支援を強化。
- ✓ M&Aニーズへの対応やICT導入による生産性向上支援を実施。

# 人材力・組織力の向上

- 人材総活躍の実現に向け、人事制度や人材育成体系を大きく見直し。
- 誰もが活躍できる職場環境の整備に向け、ダイバーシティ・働き方改革を推進。

## 専門人材の育成

専門性向上とプロフェッショナル化による人材総活躍

挑戦と能力発揮を促す仕組みの構築

### 人事制度の改正\*

等級制度

評価制度

賃金制度

※ '21年4月改正予定

### 人材育成

スキルレベルの見える化

OJT・研修体系の再構築

コンサルティング能力の向上

行内資格	保有者数
法人フィナンシャルアドバイザー	96名
マネーカウンセラー	155名
ローンアドバイザー	119名

※ '20年4月末現在

専門資格	保有者数
M&Aシニアエキスパート	12名
事業承継・M&Aエキスパート	157名
事業性評価3級	115名
農業経営アドバイザー	20名
動産評価アドバイザー	17名
JGAP指導員(家畜・畜産物)	3名
JGAP指導員(青果・穀物)	2名
中小企業診断士	11名

※ '20年4月末現在

## ダイバーシティ・働き方改革

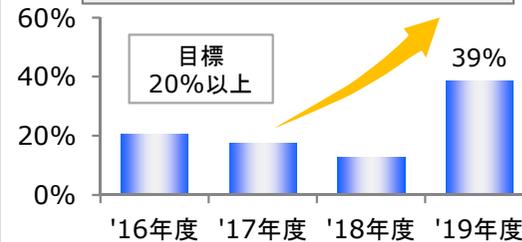
誰もが活躍できる職場環境の整備

女性活躍推進

フレックスタイム制の導入

服装の多様化

### 女性の「監督職登用試験」受験率



## 挑戦する組織の構築

自らの「やりたい」「変えたい」を実現できる仕組みの構築

「やりたい」「変えたい」を誰でも提案  
「提案募集」

- ✓ 全職員から募集した提案を、全職員で検討。

「やりたい」を職員が自ら実験・実現  
「ラボ」

- ✓ 新たなビジネス機会の可能性を探り、実証実験。
- ✓ 行内型起業への発展を企図。

# 業務改革の断行および経費削減

- お客さまとの接点強化に活用するための人員・時間を創出すべく、業務改革を推進。
- 効率的な営業店運営体制への転換、および経費の徹底的削減により、「筋肉質な経営体質」への改善を強力に推し進める。

## 業務の抜本的見直し

### 業務プロセスの見直し

#### 生産性向上・意識改革

- ✓ 内部人員の業務量に応じた適正化
- ✓ 行動計画策定と行動管理徹底による活動量増加

#### 事務量の抜本的削減

- ✓ 書類・現物の徹底的削減
- ✓ EB・IBの推進強化

## 営業店事務のデジタル化

#### タブレット端末の活用

- ✓ 投信・保険窓販業務
- ✓ 預金口座開設
- ✓ 消費者ローン
- ✓ カードローン

#### Web完結商品の拡充

- ✓ 消費者ローン
- ✓ カードローン

年間事務時間「約46,000時間」の削減

## 事務集約化・業務効率化

#### 内部事務の本部集約

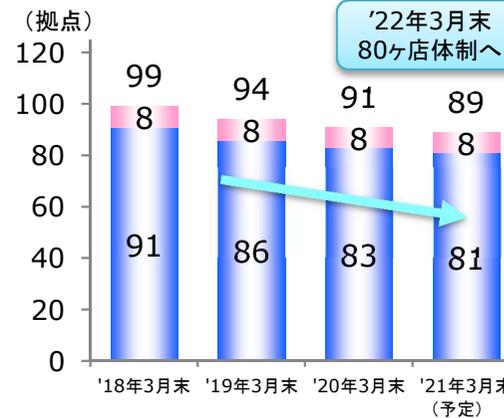
- ✓ 為替被仕向処理
- ✓ 消費者ローン営業店事務

#### 営業店事務の効率化

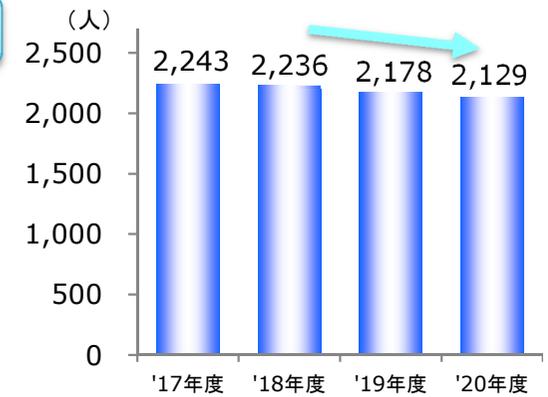
- ✓ 事務フローの見直し  
(相続事務・融資事務等)
- ✓ 電子納付の推進

## 効率的な営業店運営体制への転換

店舗数(営業拠点ベース)



従業員数の推移

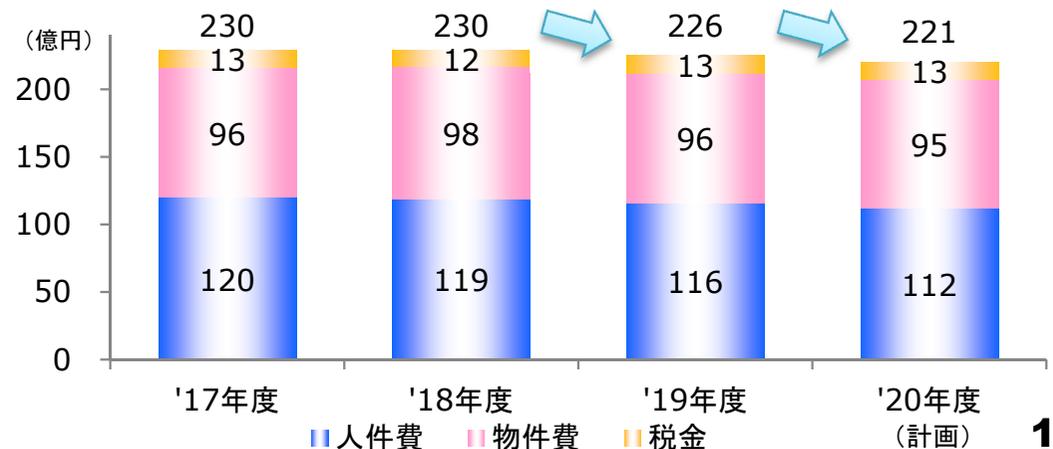


※'21年3月末(予定)は、'20年4月末時点での公表分のみ反映

※出向者、嘱託・パート等を含む期初総人員

## コスト削減

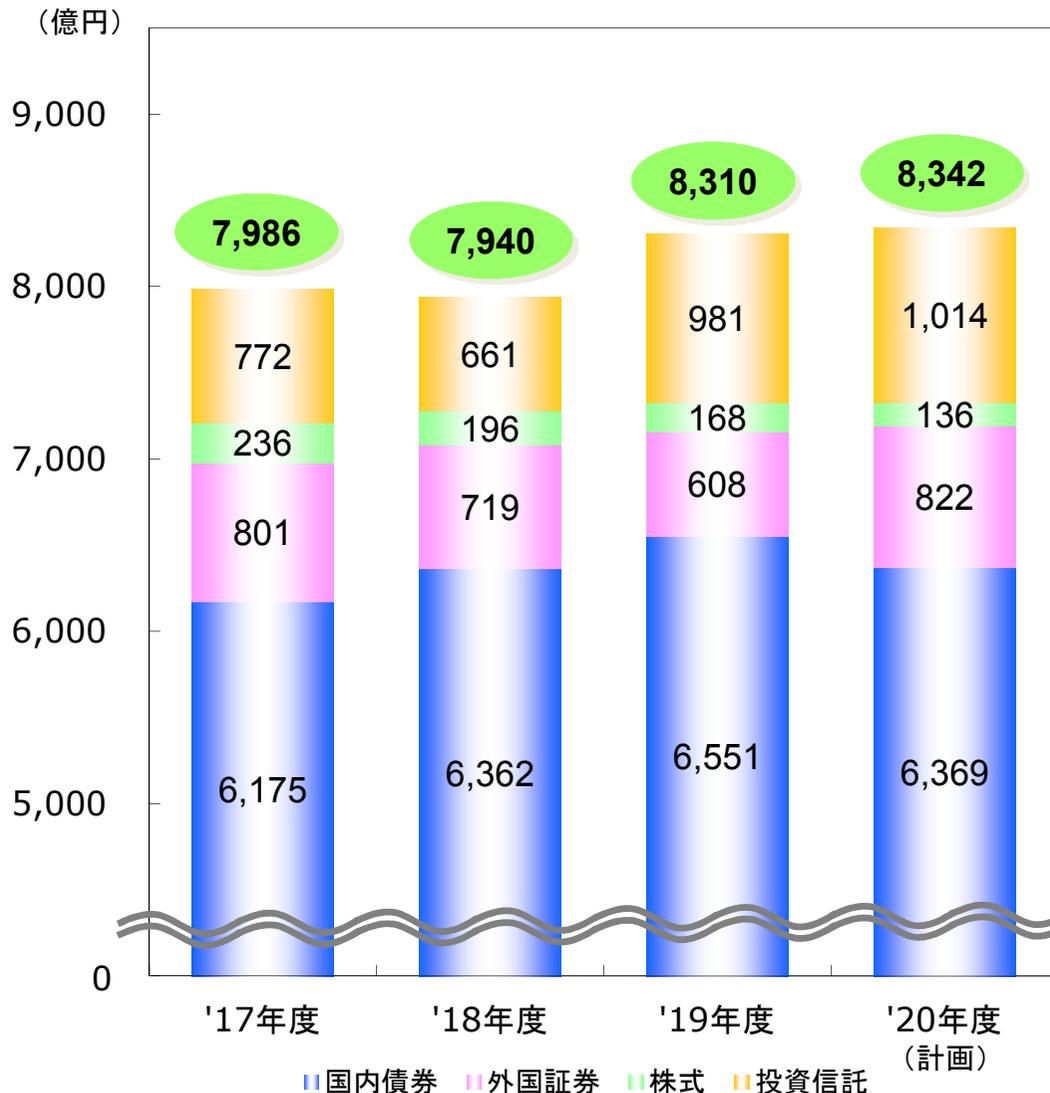
経費の推移



# 有価証券投資

- 新型コロナウイルス感染症拡大に伴う市場混乱により、株式・不動産資産を大幅に圧縮。2020年度はポートフォリオを再構築し、収益基盤の立て直しを図る。
- 有価証券平残は、国内債券償還分の一部を他アセットへも再投資し、全体的には微増の計画。

## 有価証券平残計画



## 新型コロナウイルス感染症拡大による影響

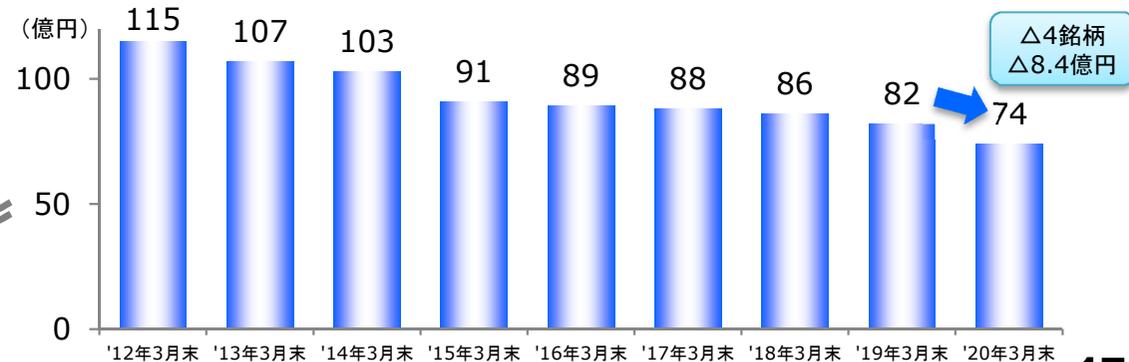


## ポートフォリオの再構築により、収益基盤を立て直し

- 株式・不動産資産の買戻し
- 特定金外信託勘定の活用
- 海外資産への投資
- マルチアセット型ファンドの活用

## 政策投資株式(上場株式)の簿価残高推移

✓ 「2022年3月末を目途に、2019年3月末比、簿価基準で▲25%以上の残高圧縮を目指す方針」を掲げる中、▲10.1%の進捗状況



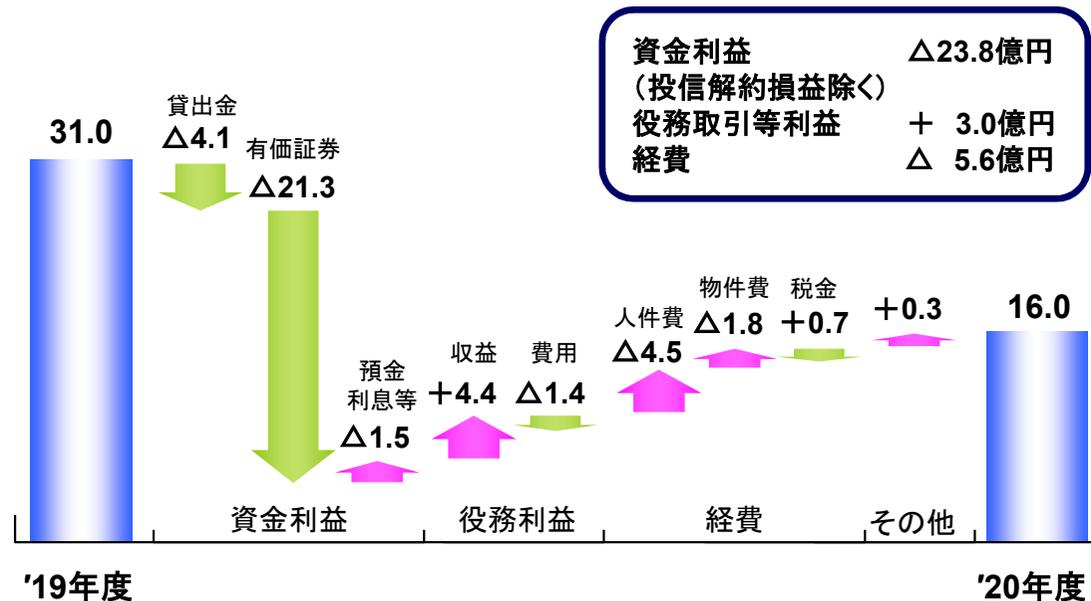
※減損等特殊要因を除く。

# 2020年度 収益計画

(単位: 億円)

	'19年度	'20年度	増減
業務粗利益	254	237	△17
(コア業務粗利益)	266	237	△29
資金利益	235	202	△33
役務取引等利益	30	34	+3
その他業務利益	△11	0	+12
(国債等債券損益)	△12	0	+12
経費	226	221	△5
人件費	116	112	△4
物件費	96	95	△1
実質業務純益	27	16	△11
コア業務純益	40	16	△24
(除く投資信託解約損益)	31	16	△15
一般貸倒引当金繰入額 I	△5	△1	+4
業務純益	33	17	△16
臨時損益	△15	2	+18
うち株式等損益	0	14	+13
うち不良債権処理額 II	12	10	△2
うち貸倒引当金戻入益 III	—	—	—
(与信費用 I + II - III)	7	9	+1
経常利益	17	19	+1
特別損益	△2	1	+4
当期純利益	12	16	+3
連結経常利益	23	24	+0
連結当期純利益	14	16	+1

## コア業務純益(除く投信解約損益)の増減要因



- 有価証券利息は大幅に減少するものの、有価証券関係損益の改善を主因に、単体・連結ともに増益を計画。
- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響により悪化が予想される業種等を中心とした新規・追加引当を想定した与信費用を見込む。

# CSRへの取組みおよび株主価値向上に向けた取組み

- あおぎんCSRの取組み推進により、青森県と青森銀行の持続的な成長へ。
- 安定配当を継続することにより、株主還元の充実を図り、株主価値向上に努めていく。

## 持続的な成長に向けたあおぎんCSRへの取組み

- ✓ ステークホルダーの皆さまとの「共通価値の創造」を追求。
- ✓ ESGを巡る社会的課題への取組みは、SDGsを活用して情報発信。

### <あおぎん> CSR 活動方針



【活動方針1】  
豊かなふるさとを未来へ

【活動方針2】  
持続的な地域発展への貢献

【活動方針3】  
皆さまの“あした”をサポート

【活動方針4】  
働きがいのある職場づくり

【活動方針5】  
“企業価値”の向上

### 積極的な情報発信



## 株主価値向上に向けた取組み

### 配当の基本方針

長期にわたり経営基盤の拡充に努めるとともに、安定的な配当の継続を維持。

### 2020年度配当予定

**1株当たり年間配当金 50円**      中間配当: 25円  
 期末配当: 25円

### 株主還元の推移

(単位: 億円)

	'15年度	'16年度	'17年度	'18年度	'19年度
1株当たり年間配当金※1	6円	6円	60円	60円	55円
配当金総額【A】	12	12	12	12	11
自己株式取得額【B】	9	0	0	0	0
連結当期純利益【C】	57	49	42	32	14
配当性向※2	21.1%	24.6%	28.4%	37.8%	75.8%
株主還元率【(A+B)/C】	37.0%	24.6%	28.4%	37.9%	76.2%

※1 '17年10月1日付で株式併合(10株につき1株の割合)を実施しており、'17年度は株式併合実施後の金額を記載。

※2 配当性向=1株当たり年間配当額/1株当たり当期純利益(連結)

「ふるさと青森を、なんとかしたい。」  
その一心で、青森銀行は挑戦し続ける。  
うまくいくこともあれば、失敗することだってある。  
私たちが何かをするとき、必ずひとつの自問をする。

「いつか、喜んでもらえるかな。」

それは、余計なお世話かもしれない。  
いますぐ望まれていないかもしれない。  
ご機嫌を損ねてしまうかもしれない。

でも、  
目先やうわべのことに惑わされることなく、  
お客さまの本当に幸せな未来だけを見つめる。  
それが、地域とともに歩み続ける私たちの道標だから。

「地域のために お客さまとともに 人を大切に」

すべては  
未来からの、ありがとうのために。



【2020年4月1日 ブランドスローガン「未来からの、ありがとうのために。」制定】

説明資料についてのご照会等は  
下記までお願いいたします。

《お問い合わせ先》

青森銀行 総合企画部広報室

IR担当 工藤

TEL : 017-777-1111

FAX : 017-777-1006

E-mail : [kouhou@a-bank.co.jp](mailto:kouhou@a-bank.co.jp)

URL : <http://www.a-bank.jp/>