あしぎんの今をお届けする

ASHIGIN Report

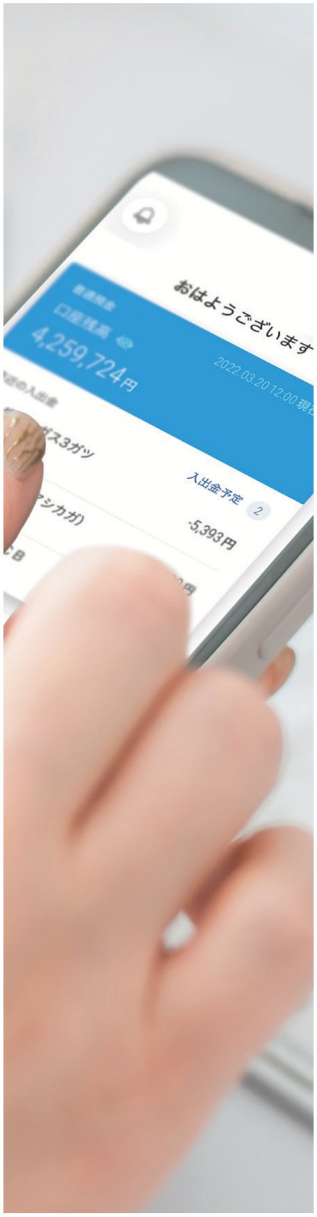
ASHIGIN Report 2026

2026 10 → 2027 9

地域の豊かな未来のために、進化と深化に挑む









特集

- ウイングITソリューションズの発足
- 地域観光の未来をつくる
  那須エリア観光地づくりの軌跡

足利銀行

TOP MESSAGE



地域と共に、
新たな価値を創る

株式会社 足利銀行
取締役頭取

清水和幸

日頃より、足利銀行グループをご愛顧、お引き立ていただいておりますお客さま、地域の皆さまに、心より御礼申しあげます。

いま、私たちを取り巻く環境は大きく変化しています。資源高や円安を背景とした物価高、人口減少や人手不足の深刻化、デジタル化やAIの急速な進展など、お客さまが直面される課題は、これまで以上に複雑で多様なものとなり、経営の舵取りは難しい局面にあります。当行は、お客さまの課題解決や、夢や希望を実現するためのお役に立つため、これからも地域のトップバンクとして地域とお客さまの“みらい“に貢献してまいります。

私は頭取就任以来、CSV 経営を着実に進めてまいりました。CSVとは「共通価値の創造」であり、お客さまや地域の課題解決という社会的価値と、当行の成長という経済的価値を両立させる考え方です。お客さまや地域の利益を実現することが、私たちの利益に繋がる。この考え方こそが、地域金融機関としての原点であると考えています。

お客さまへのご支援の起点となるのは、「対話」です。法人のお客さまとは「事業性評価」を通じてニーズや課題を共有し、個人のお客さまとは「ゴールベースアプローチ」により、目指す未来やライフプランを丁寧にうかがい、夢やビジョンを言語化・可視化・数値化しながら、最適な解決策をご提供していきます。

法人のお客さまにおいては、人手不足、資材価格や賃金の上昇、後継者問題、ICT化やAIの活用など、多様な経営課題が存在します。私たちは、伝統的な銀行業務であるご融資だけにとどまらず、コンサルティング機能を強化することで、これらの課題に伴走し、成長ストーリーをともに描く存在でありたいと考えています。

個人のお客さまには、資産形成、資産運用、資産承継の各ステージにおいて、ライフプランに寄り添うご提案をいたします。預金、株式、投資信託、保険、不動産など、さまざまなご資産に対して、将来を見据えた最適なポートフォリオを組むことが大切です。資産承継については、ご資産とともにご家族へ想いを残すため、2019年より自行での遺言信託の取り扱いを開始し、安心して次世代へ資産をつないでいただける体制を整えています。

新たな取り組みも開始しております。2026年4月には、ウイング ITソリューションズ（WIS）が始動しました。これは、お客さまのIT・DXに関する課題に対して、本気で向き合っていく当行グループの覚悟の表れです。お客さまの話をお聞きすると、個別に導入したシステム同士が連携できず、全体最適ができていない企業も少なくありません。DXは効率化、省人化のための切り札です。私たちは、WISを通じて、業務全体を俯瞰しながらシステムの構築をご提案いたします。そのための資金についても、ご支援させていただきます。

また、新たな挑戦として、2026年10月には農業子会社として「パスカルファーム」を設立します。離農による耕作放棄地の増加や就農者の減少などの地域課題解決への挑戦です。地域こそが当行のフィールドであり、地域の課題解決のために挑戦を続けてまいります。

地域そのものの価値向上にも取り組んでいます。その一つが那須地域における観光振興です。那須町観光協会への当行職員の派遣などを通じて、観光の再興に向けたグランドデザインづくりから関わってきました。観光は宿泊、飲食、交通、物販など幅広い産業への波及効果を持つ重要な分野です。地域の強みをつなぎ、新たな賑わいを創出することも、地域金融機関の大切な役割だと考えています。今後は、ファンドへの出資など金融の力で栃木県内全体の観光振興や、地域の新たな価値創造への挑戦をさらに前進させていきます。

2026年9月10日、当行は栃木県庁前の「栃木会館跡地」に新本店を建築、移転することを発表いたしました。2031年に新本店が誕生します。どんな時代であっても、地域と共に生き、地域と共に歩み、未来を創ることが、足利銀行の使命です。新本店を当行のランドマークとし、お客さまから「まず相談したい」と思っていただける一生涯のパートナーとして、地域社会の持続的な発展に貢献してまいります。

引き続き、足利銀行グループへのご支援、ご愛顧を賜りますよう、心よりお願い申しあげます。

※ 事業性評価
決算書などの財務データや担保・保証に依存せず、企業（事業）の強み、技術力、将来性などを正しく理解するアプローチ。
※ ゴールベースアプローチ
お客さまの「人生の目標（ゴール）」の達成を起点として資産管理や提案を行う手法。顧客一人ひとりに寄り添う顧客本位のアプローチ。

Index

トップメッセージ 01

【特集①】ウイングITソリューションズの発足 03

【特集②】地域観光の未来をつくる 05
ー那須エリア観光地づくりの軌跡ー

あしぎんの取り組むソリューション 07
事例紹介：酒井運送
：LAマイスター

人生100年時代
あなたのストーリーの隣にいたい 11

DX&AIで
より便利で質の高い金融サービスを 13

あしぎんアプリ
毎日の“ちょっと便利”を、もっと身近に 15

サステナビリティへの取り組み 17

営業エリアのご案内 19

会社概要 21

数字で見る足利銀行 22

地域課題への挑戦

地域企業の 成長を、技術で支える
WiS ウイングITソリューションズ 発足!!

WING IT SOLUTIONS

地域企業の多くは、少子高齢化の伸展や技術革新の加速など、目まぐるしく変化する環境への対応が求められる中、人手不足や生産性向上、業務効率化といった課題を抱えています。足利銀行では、地域企業のIT・DX推進を支援することで課題解決を後押しするため、2026年4月1日、子会社として株式会社ウイングITソリューションズ（略称：WIS）を立ち上げました。



足利銀行 × WISだからこそできる “二つの強み”を同時に提供

金融支援 = 足利銀行
IT・DX支援 = WIS

足利銀行とWISが組む最大の強みは、金融面と技術面の支援を同時に提供できる点にあります。コンサルティングからソリューションのご提供、さらにシステム実装に伴うご融資に至るまで、一連のプロセスすべてに伴走することで、企業の成長ストーリーを着実に現実のものへと導いていきます。

地域企業が抱えるIT・DXの課題

- **シームレスなシステム連携**
  - 業務ごとに異なるシステム
  - 連携できず、情報が分断
- **どこから手をつけるべきか**
  - 課題が複雑に絡み合う
  - 業務改善の優先順位がつけられない
- **属人化された業務**
  - 担当者依存の業務運営
  - マニュアルのない業務
- **最新の技術を業務に適用**
  - 最新のAI技術を業務へ適用できない

企業との伴走により **最適解を描く IT・DXへ**

お客さまの成長を、技術で支える

地域企業には、それぞれ独自のビジネスモデルや強みがあります。しかし、変化の激しい経営環境の中で成長を続け、その強みを最大限発揮するためには、自社の特徴を丁寧に読み解き、整理したうえで再現性のある仕組みに整えていくことが欠かせません。これは、銀行でのデジタル化支援や、地域企業の現場で多様な経営課題に向き合ってきた私自身の経験から強く感じていることです。足利銀行には、事業性評価を通じて経営者の方が描くビジョンや課題を深く理解する態勢が整っています。一方で、そのビジョンを実現するためには、企業の現場に深く入り込み、業務の実態を理解し、優先すべき改善点を見極めながら、具体的な取り組みに落とし込んでいくプロセスが必要です。当社には、企画・提案から開発、導入後の継続支援まで一貫して担える人材が揃っています。技術を軸に、企業の成長に必要な仕組みを最後までつくり上げられることが、私たちの強みです。そして、足利銀行グループのIT会社としての強みを最大限に活かし、金融とIT・DXの両輪で地域のお客さまの成長への確かな一歩を積み重ねていきます。



代表取締役社長 唐岡 宏

システム開発だけにとどまらない幅広い支援

ソフトウェア販売からITインフラ等の環境整備、ブランディングまで



株式会社ウイングITソリューションズ

栃木県宇都宮市西川田1丁目7番11号

設立 設立 2004年9月17日（設立時社名：カテル有限会社）
従業員数 101名（2026年4月1日現在） 資本金 5,000万円

WISの業務内容


システム開発


インフラ


セキュリティ対策



デザイン

足利銀行 × WIS クラウド型運送原価算定システム



Wing-Logi ウイング・ロジ

Wing-Logi 2026年7月 提供開始!

2026年7月、物流の“見える化”と効率化を支援するソリューションとして、クラウド型運送原価算定システム「Wing-Logi（ウイング・ロジ）」を開発し、提供を開始しました。“現場の困りごと”を丁寧にヒアリングして生まれ、運送事業者さまの運送原価に基づく適正運賃の設定や収益改善に向けた取り組みをサポートします。

詳しくはこちらから

特集②
SPECIAL FEATURE

那須エリア観光地づくりの軌跡

地域観光の未来をつくる

那須の観光を、地域の力で次のステージへ。観光協会や地域事業者、行政、そして足利銀行などが強みを持ち寄り、地域一体で進めてきた観光地づくり。その連携は新たな組織や仕組みへと発展し、地域が自ら考え、動く力へとつながっています。那須の未来を見据えた挑戦と、その歩みを振り返ります。

未来へつながる、挑戦の歩み

- **2023年3月** 那須および周辺地域が、観光庁の「高付加価値なインバウンド観光地づくり事業」モデル地域に選定。
- **2023年9月** 那須町観光協会が観光庁の登録制度「観光地域づくり法人（DMO）」に登録。
- **2024年4月** **那須町観光協会への足利銀行職員の派遣開始。**地域観光の課題抽出、ブランド戦略、事業計画策定など、ソフト面の中核を担う。
- **~2025年度** 観光協会・地域事業者・行政・足利銀行が連携しながら、組織体制構築、PDCAサイクル設計、KPI設定、事業計画策定、事業者連携強化などを推進。
- **2026年1月** 地域事業者による**まちづくり法人「株式会社ATOTSUGI」設立。**法人設立支援・事業計画策定・ミッション策定、リノベーション対象物件の選定、ファンド会社とのマッチングなど、ハード面の中核を担う。

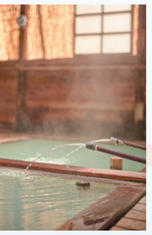
観光

地域一体で進める観光地づくり


那須町観光協会
代表理事 阿久津 千陽

外部人材の力だけでなく、内部の成長という意味でも素晴らしい経験になった。

コロナ禍での観光需要の減少に加え、人口減少や後継ぎ不足による“観光の先細り”に強い危機感を感じていました。そんな中、那須エリアが観光庁の「地方における高付加価値なインバウンド観光地づくり事業」のモデル地域に選定。地域の魅力を再構築し、持続可能な観光地経営へ転換するためには、地域一体で取り組む体制が不可欠でした。しかし、企画・調整・資料作成などのPDCAの運営を担う人材が不足していました。当初は人材派遣まで想定していませんでしたが、足利銀行に相談したことで久保田さんが加わりました。久保田さんが加わったことで、事務局機能は強化され、プロジェクトは大きく動き始めました。「ここまでできるんだ」というのが実感でした。










▲地域一体の観光地づくりに向け、議論を重ねる部会の様子

自走できる“事業”へ

派遣が決まった時は、正直どんな業務になるのか見えていませんでした。ただ、観光庁からの本事業への要求水準は高く、計画策定や関係者調整など幅広い業務が求められました。地域の未来を左右する重要な事業として、“絶対に成功させる”という覚悟で前線に立ち続けました。意識したのは、地域で自走できる組織をつくることです。ATOTSUGIも地域事業者で構成しました。もともと観光地としてのポテンシャルは高く、地域をより良くしたいという事業者さまの“想い”も強いエリアでした。そのため、私がすべて対応してしまうのではなく、「自走していくための、組織・体制・仕組みづくり」を目標に活動してきました。今回の派遣で学んだのは、多様な想いを持つ方々と『じっくり対話し、チームを一つにする』ことの大切さです。意見を擦り合わせながら着地点を探るプロセスこそが、自走する組織づくりに不可欠だと身をもって学びました。銀行の仕事でも周囲を巻き込む力は欠かせません。今回学んだ『対話力・調整力』を武器に、栃木県のための地方創生推進に尽力していきます。

支援


足利銀行 地域振興部
久保田 大輔





まちづくり

巻き込んだつもりが、巻き込まれた

事務局の歯車が一気に動き始めたことで、次のステップとして「まちづくり法人の設立」にも踏み出すことができました。久保田さんの仕事ぶりでまず驚いたのは「キャッチアップの速さ」です。観光庁とのやり取りや地域の全体像を短期間で把握し、あっという間に先頭に立って現場を“ぶん回して”くれていました。それほど、久保田さんの推進力には目を見張るものがありました。「巻き込んだつもりが、巻き込まれた」という感覚がぴったりでした。


まちづくり法人
ATOTSUGI
代表取締役 片岡 孝夫

那須で生まれたこのモデルは、全国に展開できる。足利銀行と共に、地域の未来をもっと面白くしたい。

職員の成長も

久保田さんの仕事に対する姿勢や進め方に、職員も大きく影響を受けました。仕事の基準が引き上がり、組織の成長にもつながりました。





まちづくりは次のステップへ

加速する那須ブランドの進化

5年計画のこのプロジェクトは、4年目を迎えた。
足利銀行は、企画・組織づくりから、金融の力で那須地域の挑戦をさらに前進させてまいります。

あしぎんの取り組むソリューション

地域の産業を支える物流を持続可能に

事例紹介

酒井運送株式会社

（茨城県鉾田市）

設立 1977年　従業員数 40名
業種 青果物や農業資材、肥料その他の輸送





代表取締役 三上 一志

社長就任時の課題は山積み！



「『2024年問題』は、うちの規模の運送会社ではとても消化しきれない問題に思えました」と三上社長は当時を振り返ります。「長時間労働が当たり前」「体力的・精神的に過酷な現場」「『これで本当に未来はあるのか』という不安」、さらに取り扱っているのは「野菜」などの足の早い青果物で、時間は待ってくれません。「まずは、労働環境や労働条件を改善するため、荷主さんにどう理解してもらうかが一番でしたが、どこから手を付けていいのか分からなかった」と言います。そんな三代目社長としての就任当時に当行行員が訪問し、当行が三上社長にとって初めて付き合う銀行となりました。

“何でも聞ける関係性”が、その後の支援の土台に

「初めて付き合う銀行さんだからこそ、見栄も何もなく、恥ずかしいことも聞けました」この関係性がその後の支援の土台となります。担当者は、経営方針や事業の方向性など経営者としての悩みを抱える三上社長に、本部の「物流チーム」を紹介し、長距離輸送案件に関する中継輸送の仕組みの検討や、他社事例を踏まえたアドバイスなど、幅広い情報提供や多くの提案を行いました。

対話を生み出す原価分析

酒井運送では、細かな運賃表やこれまで蓄積してきた輸送データをもとに、社長が現場経験から培った感覚も踏まえ、必要な情報を丁寧に整理しました。物流チームも、AIでは処理しきれない細かなデータを手作業で補完し、運送原価および収支の可視化を支援。こうして作成した資料は、自社の原価構造を見える化し、社内外での共通理解を深める基盤となりました。

三上社長は、その資料をもとに荷主企業と対話を重ねました。その結果、荷主側の理解も次第に深まり、「運賃を10%引き上げたい」という同社の要望に対しても、「7～8%であれば受け入れ可能。残る2～3%をどう抑えるか、一緒に考えたい」といった前向きな反応が得られるようになりました。データを起点に対話を重ねることで、双方が課題解決に向けて協力し合う、より良い関係づくりにつながっています。

食と輸送、次世代へのバトン

鉾田市は“日本で一番やさいをつくる街”。三上社長は「米も野菜も日本人全員の生活の根底にあるもの。輸送面で困っている生産者も多く、どうにか届けたい。我々地元民がしっかり支えていくためにも、次の世代の生産者や自社社員が誇りを持って進んでやっていきたいと思えるような会社づくりがしたい」と話してくださいました。

足利銀行では、各業種に精通した専門チームが、お取引先の本業成長を力強くサポートします。業界特有の課題解決から事業拡大、DXや人材戦略まで、現場目線で最適なソリューションをご提案し、地域と企業の未来づくりを共に支えます。

長く伴走支援ができるパートナーであり続ける



法人コンサルティング部
物流コーディネーター
小室 和久

足利銀行の主な営業エリアである北関東（栃木県・茨城県・群馬県）は、高い技術力を有する製造業の集積地であるとともに、豊かな自然環境に恵まれ、農業・酪農も盛んな地域です。また、首都圏へつながる東北自動車道、関越自動車道、常磐自動車道に加え、これら3路線を結ぶ北関東自動車道など、高速道路網が充実しており、物流拠点として優れた環境を備えています。当行では2017年に物流事業に特化した「物流チーム」を立ち上げ、物流業界の皆さまへの支援に取り組んでいます。

酒井運送さまとは、事業性評価をきっかけに物流チームが連携し、同社の現状や課題、今後のビジョンについて三上社長と共有しました。当初、同社は物流の「2024年問題」に直面し、何から着手すべきか見通せない状況にありましたが、三上社長が真摯に課題と向き合う姿勢が強く印象に残っています。そこで、課題に優先順位を付け、解決に向けた提案や情報提供を実施しました。なかでも課題だった運送原価の算定については、三上社長と物流チームが膨大な輸送データや紙伝票を一枚ずつ確認・分析し、車両別・コース別の収支状況を可視化しました。その結果、算定した運送原価を指標として荷主さまとの対話が深まり、取引条件の改善にもつながりました。こうした前進は、持続可能な物流の実現に向けた大きな一歩になったと感じています。

今後も、地域の青果物輸送を支える同社のビジョン実現に向け、長期的に伴走するパートナーであり続けたいと考えています。



水戸支店
渉外担当
荒井 悠

お客さまの想いに寄り添う

酒井運送さまとのご縁は、前任者が新規のお取引を築いたことから始まりました。私はその後任として、前任者が紡いできた信頼のバトンを受け継ぎ、その重みを感じながら日々の対話を重ねています。

物流とは、荷物を運ぶだけでなく、生産者の願いや地域の暮らし、明日へ続く営みそのものを運ぶ仕事なのだと感じています。

これからも酒井運送さまの想いに寄り添い、その大切な流れをともに守り、未来へつないでまいります。

運送業を取り巻く環境と当行のお客さま（酒井運送 さま）への対応

	2023年	2024年	2025年	2026年
酒井運送さま	水戸支店渉外担当者が初訪問 物流チームが初面談	事業性評価の実施 現状・課題、今後のビジョン等について社長と共有（物流チームと連携）	課題等の深掘り ①車輌単位などの原価管理 ②原価構造の把握	物流チームのコンサル ①原価の可視化 ②原価構造の理解 ③適正な運賃の把握 継続的な原価管理 「Wing-Logi」導入
足利銀行	運送会社さま向け「コンサルティング支援サービス」の開始		荷主企業さま向け「物流支援 サービス」の開始	クラウド型運送原価算定システム「Wing-Logi」の取り扱い開始
国の施策等		トラックドライバーへの残業規制適用開始	・物流効率化法および貨物自動車運送事業法改正 →荷待ち時間や荷役時間の短縮 積載効率の向上 等	・物流効率化法および貨物自動車運送事業法改正 →委託次数の制限 他 ・取適法（下請法）の改正

2017年より、本業支援の取り組みの強化業種として「運輸・倉庫業（物流）チーム」を組成

Wing-Logi ウイング・ロジ

クラウド型
運送原価算定システム
Wing-Logiとは

- ☑ 簡単操作で運送原価を算定
- ☑ 車輌別の収益状況を把握
- ☑ 原価に基づく適正運賃を設定
- ☑ 直感的に操作できるシンプル機能
- ☑ ダッシュボードへのグラフ表示
- ☑ 当行独自開発システム

あしぎんの取り組むソリューション

課題を可能性に、挑戦を確かな一歩に

ものづくりの専門家である「ものづくりコーディネーター」は、お客さまとの対話を通じて、課題の整理、技術検証、取引先の紹介といったニーズに応じて具体的な解決策のご提案を行っています。スポーツ用品の製造を通じて独自の技術を磨きながら、新製品開発や生産性向上に挑戦を続けているLAマイスター株式会社の事例をご紹介します。

事例紹介

LAマイスター株式会社
（栃木県下野市）

設立 2013年
業種 スポーツ用品製造業［主にバドミントンのガット］



小山事務所・工場

既存設備がない ―ガットのカット・巻き直し自動化の壁

バドミントンのガットを所定の長さにカットし、小売り用のパッケージに巻き直す工程の自動化を進めたいと考えていましたが、市場には適した設備メーカーがないという課題に直面していました。そこで地域金融機関として幅広いネットワークをもつ足利銀行なら、と相談し紹介されたのが、繊維加工の技術に強みを持つ機械メーカーさんでした。一見すると今回の課題とは遠い企業に思えました。しかし、設計担当の方がこちらの要望を深く理解して、既存の発想に捉われないアイデアを出してくれたことで、不安は強い期待に変わっていきました。




小売店で販売するため、ボビンに巻かれたガットを200m単位でカットし、パッケージ内に巻き直す

“人と技術”が新しい価値を生む

ものづくりコーディネーターの花田さんは技術だけではなく、企業の“人”を知り、「この人ならチャレンジしてくれる」という熱量まで含めて紹介してくれたことで、今回のマッチングにつながりました。足利銀行の“技術と技術を組み合わせれば新しいものが生まれる”という発想、そして何より『人』を見る力に大きな価値を感じています。

地域とともに成長するブランドへ



ラケットやシャトル、シューズ等バドミントン用品を総合的に取り扱う

自社の成長を通じて、地域の産業が大きくなることに意味があると考えています。そのためには地域企業との連携が不可欠です。地域企業と一緒に作ることで、品質も技術も高められる。それが結果的にブランドの価値につながると思っています。足利銀行には、自社だけではできない部分を、地域のネットワークでつないでもらえるのがありがたい。今後も一緒に挑戦していきたいです。

選手が試合で使っている姿を見るのが一番嬉しい。目標はKIZUNAを使った選手がオリンピックで金メダルをとることです。


代表取締役
阿部 亮祐

環境で素材は微妙に変化する。品質を守るうえで、設備と人の技術の両立はとても重要です。


GM
土居 健次朗

専門家連携で“技術の壁”を越える伴走支援


法人コンサルティング部
ものづくりコーディネーター
花田 康行

ものづくり企業には、長年培ってきた技術やノウハウ、現場の知恵など、企業ごとに大きな強みがあります。
一方で、地球環境問題や自動車のEV化、紛争、AI技術の進展などに起因する多様な変化・変革の中で、人手確保や工程の効率化に向けた省力化・自動化から、異常気象などへの備えとしてのBCP対策など、取り組みたいテーマも多岐にわたり、「次に何をしたらよいのか分からない」という悩みを抱える企業さまも少なくありません。
私は、そのようなお困りごとのご相談をいただいた際、まずはそのお客さまの現況や立ち位置を丁寧にお聞きし、理解することを大切にしています。
連携可能な企業や大学・試験研究機関、導入すべき機器や活用可能な支援制度など、必要なピースを明らかにしながら、最適解を共有し、自立的・継続的に成長していけるような提案と支援を心がけています。
皆さまの技術と情熱を、新たな挑戦と未来の成長へとつなげていくことで、私たち自身も一緒に成長していきたいと思っています。

日ごろの対話が、信頼につながる。


小山支店
渉外担当
平野 文章

日々の訪問や対話の中で、製造現場の悩みや挑戦を丁寧に伺ってきました。
今回、お客さまのビジョンの実現のお手伝いをさせていただけたことは、こうした日々の積み重ねがあってこそと感じています。今後も、お客さまの良きパートナーであり続けられるよう活動していきます。

お客さまの成長と挑戦に伴走する専門チーム

各分野を専門とするメンバーが地域企業の成長と発展に向け伴走しています

IT / ものづくり / 企業支援 / 海外支援 / 医療介護 / 物流 / 自動車産業

個人
Individual Customers

人生100年時代

あなたの夢・目標のそばで、資産づくりから未来への引き継ぎまで寄り添う

人生の夢・目標（目的）を起点にするという考え方

資産づくりは「何のために準備するのか」という目的の設定から始まります。目的が明確になることで、必要な時期・準備の方法・リスクの取り方が整理され、「具体的な行動」に変わります。



目的を設定することで見えてくること

- ☑ いつまでに、どれくらい準備すれば安心か。
- ☑ 今の生活に無理なく続けられる方法は何か。
- ☑ 将来の変化にどう備えるか。
- ☑ 家族のイベント（教育・住宅・介護）をどう組み込むか。

あしぎん投資一任サービス Story（ストーリー）

「あしぎん投資一任サービス STORY」は、お客さまの大切なご資産の運用管理を総合的にサポートする投資一任サービスです。

未来の物語をともに描く

お客さま一人ひとりの人生における「さまざまなゴール」に寄り添い、最適なコンサルティングの提供を通じて、お客さまの描くストーリーの実現をサポートします。



推進企画担当
松枝 誉文

特徴1 安定的な資産運用をサポート

特徴2 コンサルティングによる最適なポートフォリオの提案

特徴3 専任担当による長期サポート

目的達成までのプロセス

1 ゴールの設定
ご資産の状況やご家族構成等に加えて、日頃感じていらっしゃる不安やお悩み等をお伺いし、お客さまのニーズをしっかりと把握・具現化します。

2 プラン提示
お客さまの思い描かれるゴールの実現に向けたプランを検討します。必要に応じて、当行グループ内外の専門家とも連携しながら、最適なプランを提示します。

オーダーメイド コンサルティング

3 最適な商品提供
お客さまのプランに応じて、最適な商品やサービスをご提供します。

4 フォローアップ
定期的なフォローアップにより、ゴールの実現をサポートします。必要に応じてプランの見直しを実施します。

金融商品等に関するご留意事項

あなたのストーリーの隣にいたい

お客さまご自身からご家族まで、お客さまの人生に関わるあらゆることに寄り添い、サポートしていきます。



よくいただくご相談のお悩み

- ・遺言作成や生前整理を考えているが、何から始めるべきか分からない
- ・子どもに負担を掛けないために、今からできることを知りたい
- ・相続について不安はあるが、誰に相談して良いか分からない

大切な資産を承継する4STEP

STEP1 全資産把握
預貯金や有価証券、不動産などの資産を整理し、全体を「見える化」します。全体像を正しく把握することが、将来に向けた資産配分の見直しの準備の第一歩となります。

STEP2 課題の洗い出し
把握した資産構成をもとに、相続への備えや納税資金、資産の偏りなどの課題を洗い出します。
会社経営者や不動産オーナーの方に対しては、事業や不動産の承継についても確認します。

STEP3 方針決定
資産をどう守り、活かし、次の世代へ引き継ぐか等のお考えをまとめます。
当行担当者が寄り添いながら、一緒に方向性を考えます。

STEP4 想いの実現に向けて
決めた方針に沿って、資産の見直しや相続への準備を進めます。
将来設計に合わせて、資産づくりと引き継ぎをサポートします。

資産承継
家族の想いを未来につなぐ



お客さまの声

- ・遺言は難しそうで後回しにしていましたが、足利銀行に相談したことで、何を準備すれば良いのかが整理できました。
- ・預金や資産のことも含めて相談できたので、自分に合った形で家族への備えを考えられました。

資産承継に関するお悩みに

主な資産承継サービス
遺言信託 / 遺産整理業務 / 財産管理信託 / 資産承継プランニング
詳細はこちら▶

遺言書だけでは伝えきれない想いを「動画」で
遺言信託契約者向け動画保管サービス「想いBANK」
サンプル動画はこちら▶



プライベートバンキング室
永井 聖美



プライベートバンキング室
伊藤 翔大

資産承継に関するご相談では、「まだ先のことだと思っていた」「誰に相談すれば良いか分からなかった」というお声をよく伺います。私たちは、営業店と連携しながら、制度や手続きの説明だけでなく、お客さまの想いに真摯に向き合い、寄り添いながら、その実現をサポートしていきます。身近な銀行として、安心してご相談いただける存在でありたいと考えています。

AI
Artificial Intelligence

安心で豊かな暮らしへの貢献

DX & AIでより便利で質の高い金融サービスを

足利銀行は、デジタル技術とAIを活用し、より便利で質の高い金融サービスの提供と業務効率化の両立に取り組んでいます。
「より便利に、より身近に、より相談しやすい銀行」を目指し、地域のお客さまに新しい価値をお届けしていきます。

デジタルでもっとスマートな働き方へ

業務効率化への取り組み

行員一人ひとりのデジタルリテラシー向上に加え、各種手続きのデジタル化により、事務負担を軽減することで、行員がより付加価値の高い業務に集中できる環境づくりを推進しています。

01 DX人材育成

デジタルを活用して課題解決できる人材へ



地域に新たな価値を生み出すため、全行員がデジタルを使いこなせる組織づくりを進めています。データ分析の基礎から、業務を支援する生成AIの活用まで、現場で役立つ実践的な研修を体系的に展開しています。行員一人ひとりがデジタルを味方にスキルを高めることで、お客さまの多様な課題に対し、より迅速で質の高い提案が可能になります。

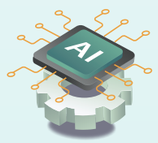


DX人材育成のイメージ

学ぶ	実践する	改善提案	業務変革	お客さま価値向上
データ分析・生成AI研修	業務でのデジタル活用	業務改善アイデアが生まれる	高度化・効率化	スピーディーで質の高い提案

02 生成AI活用への取り組み

AIを使いこなす文化を育む



業務の効率化と新たな付加価値の創出に向け、生成AIの活用を進めています。行員一人ひとりが主体的に生成AIを使いこなす文化を育むため、コンテストなどを通じて、日々の業務改善につながるアイデアを広く共有しています。生成AIを身近な“アシスタント”として活用し、業務の進め方そのものをアップデートすることで、生み出した時間をお客さまとの対話や高度なソリューション提供につなげ、地域のお客さまへより大きな価値をお届けしていきます。

従業員参加型

「めぶきFG生成AIプロンプトコンテスト」の開催

業務効率化と従業員のデジタルスキル向上を目的に、従業員を対象とした「めぶきFG生成AIプロンプトコンテスト」を開催しました（2026年2月～3月）。生成AIの活用アイデアを全社で共有することで、部門の垣根を越えた業務改善の発想が生まれ、デジタル技術とデータ活用の推進をさらに加速させる取り組みとなりました。



デジタルでもっと便利な金融サービスへ

お客さま向けDXの取り組み

お客さまの利便性向上のため、各種手続きのデジタル化を進めています。
来店や書類記入の負担を軽減し、時間や場所を問わず利用できるサービスを拡充することで、より快適で使いやすい金融サービスの提供を目指しています。

利便性向上

1 相続手続きもオンラインで

あしぎん相続WEB

相続人さまは、スマートフォンやパソコンを利用して「いつでも・どこでも」相続手続きのお申し込みや必要書類のご提出が可能です。

デジタルコミュニケーション

お客さま	当行	お客さま	当行	お客さま	当行
申込	手続案内	書類アップロード	内容確認、書類送付	相続届の返送	手続完了
スマートフォン、パソコンから手続き申込	電子メールで必要書類等をご案内	電子メールに記載の専用サイトから書類をアップロード	内容確認後、相続届を郵送	必要事項を記入し、相続届を郵送	ご指定の口座へ振込、計算書を電子メールで送付

デジタルコミュニケーション

パソコン　当行ホームページ「相続手続きのご案内」より

スマホ　カメラでコードを読取り ▶ 会話形式でご入力いただけます



2 “来店不要”な手続きの拡充

スマートフォンやパソコンを利用し、来店せずに各種申込みや手続きが行えるサービスを提供しています。デジタルチャネルを強化することで、お客さまのライフスタイルに合わせて、より便利で利用しやすい金融サービスの提供を目指しています。

申請方法のほか、詳細はこちら

安全性の向上

不正検知プラットフォーム「Detecker」の導入

巧妙化する非対面取引における不正利用対策の一環として、不正検知プラットフォーム「Detecker（ディテッカー）※」を、個人向けインターネットバンキングおよび口座開設WEBサービスに導入し、アクセス情報などと連携した不正利用検知の高度化をはかっています。今後もお客さまの健全な取引環境や大切な資産を守るため、金融犯罪の未然防止に取り組んでいきます。

※「Detecker」は株式会社ACSiONの登録商標です。

お客さま満足度の向上

AIを活用した住宅ローン審査業務の高度化

住宅ローンの審査業務において、AIスコアリングモデルを導入しています。従来の審査基準とAIによる高度な統計分析を組み合わせることで、より精緻な判断が可能となり、これまで以上にお客さま一人ひとりのニーズに沿った融資をご提案できるようになります。審査精度の向上によりご融資可能な範囲が広がり、より多くのお客さまに、めぶき信用保証が保証する住宅ローンをご利用いただけます。

AI
Artificial Intelligence

安心で豊かな暮らしへの貢献

あしぎん
アプリ

毎日の“ちょっと便利”を、もっと身近に

あしぎんアプリは、毎日の生活を“ちょっと便利”にするために進化を続けています。残高照会や入出金通知などの基本機能に加え、お客さまに応じたお役立ち情報の配信など、暮らしに寄り添う金融インフラを目指しています。

便利

スマホで銀行取引できる！

振込や定期預金、各種料金のお支払い、住所変更などさまざまなお取引がアプリで完結できます。

おトク

振込するならアプリが断然おトク！

足利銀行・常陽銀行あての振込は振込手数料が0円です。それ以外の銀行への振込もアプリからが最もおトクです。

安心

安心の5つのセキュリティ

◇セキュリティパスワード
◇パスコード・生体認証
◇入出金のプッシュ通知
◇カードON／OFF機能
◇口座振替エラー通知



あしぎんアプリの便利な使い方 | 4つの利用シーン

1 給料日 残高照会

気になった時にいつでも口座残高を確認



給料日にATMへ行かなくても確認できる！

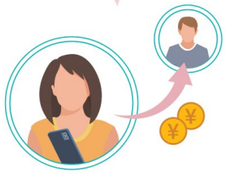
2 送金 振込

あしぎん同士なら振込手数料0円

食事会の精算もかんたん！

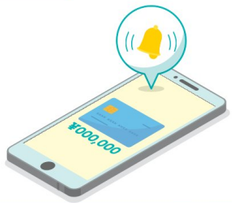


「ワンタップ振込」で仕送りも楽ちん！



3 引落し 引落し予定通知

引落し予定を事前に通知。うっかり防止に。



クレジットカードなどの引落しが事前に通知されるので安心！

4 貯蓄 定期預金/積立定期預金

目標や夢への準備もおまかせ！

残高だけでなく、金利や満期日の確認も！



毎月決まった日に積立されるので無理なく貯蓄！

例えば マイカー購入資金など



\利用者70万人突破！/ 足利銀行アプリ 詳細はこちら▶

あしぎん※アプリは「人の想い」でできている

※「あしぎんアプリ」は通称です。正式名称は「足利銀行アプリ」です。

より豊かな生活に
VOiCE from あしぎんスタッフ



開発担当（アプリ企画）



ダイレクト営業部　秋元 康佑

あしぎんアプリで新しく追加する機能や、機能の仕組みを考える仕事を担当しています。仕組みを考える際には、業務面だけでなくシステム面の調整が必要になるため、行内はもちろん、社外の関係者とも話し合いながら進めています。アプリの画面の先にはいつもお客さまがいることを意識し、「見やすくて、迷わず使えること」「毎日の暮らしの中で役に立つこと」を大切にしています。これからも銀行取引で感じる煩わしさや困りごとをあしぎんアプリで解決し、お客さまの生活をより豊かにできるような機能づくりに取り組んでいきます。

お客さま対応担当（利用者サポート）



ダイレクト営業部　阿部 美咲

お客さまからのご質問にお応えする「AIチャットボット」の管理やアプリストアにいただいたレビューへの返信、行内向けにアプリの機能説明などを担当しています。お客さまの声や「ここが分かりにくい」「こうだったらいいのに」といったお困りごとを分析し、チャットボットの回答の見直しやアプリ内でのお知らせ（アプリ画面左上のベルマーク「あなたへのご案内」）の内容に反映しています。お客さまから届く“本音”のご意見を大切にし、自分の仕事がお客さまの「困った」を「解決できた」に変えることができた時、大きなやりがいを感じています。

利用促進・推進担当（宣伝・プロモーション）



ダイレクト営業部　小田垣 晴香

あしぎんアプリのPRや利用を広げる担当として、アプリの操作方法を解説するWebページやパンフレットの作成、定期的なメールマガジンの配信などを行っています。文章やデザインを考える際に常に意識しているのは、「お客さまの視点に立ち、ひと目で分かる伝え方になっているか」ということです。できるだけ難しい言葉を使わず、イメージしていただける表現を心がけています。今後も、あしぎんアプリの最新機能や便利な使い方を分かりやすくお届けしていきます。皆さまの暮らしや日常をより便利で快適にするきっかけとなれるよう発信していきますので、ぜひチェックしてみてください！

サステナビリティ
Sustainability

持続可能な社会の実現に向けて
サステナビリティへの取り組み

足利銀行では、地域と共に成長していくためのさまざまな取り組みを進めています。

地域産業の成長支援

ものづくり企業展示・商談会2025の開催

栃木県内の信用金庫・信用組合等と共催し、地元企業の技術・製品PRと商談機会を提供する展示・商談会を開催しました。第15回となる2025年度は、出展195社、予約商談262組、来場者約1,500人となりました。



健康経営支援サービス

地域企業の持続的成長を支えるため、従業員の健康を経営的視点で捉える「健康経営®※1」の推進を支援しています。健康経営エキスパートアドバイザーの資格を持つ専門家が、企業の健康経営に関する取組状況を確認し、「健康経営優良法人※2」認定取得に向けたアドバイスを行うとともに申請手続をサポートします。

※1 NPO法人健康経営研究会の登録商標です。
※2 経済産業省が 2016 年に創設した制度にもとづき、「優れた健康経営に取り組んでいる企業」として日本健康会議（経済界・医療関係団体・自治体のリーダーが連携して2015 年に発足した組織）が認定した法人。

「紺綬褒章」の受章

「あしぎんSDGs栃木県誕生150年記念債『より良いとちぎづくり債』」および「あしぎんSDGs私募債『2024とちぎスポーツ未来債』」による栃木県への寄付が評価され、2026年6月に内閣府より「紺綬褒章」を受章しました。



株式会社民間資金等活用事業推進機構（PFI推進機構）との「協業に関する基本協定」締結

2025年9月、PFI推進機構と栃木県内におけるPPP/PFI事業推進に向けた基本協定を関東の金融機関としては初めて締結しました。地域の地方公共団体が抱える、公共施設の老朽化、持続可能なインフラ整備、安定した公共サービスの提供等の地域課題に対し、効率的かつ効果的な解決策の導入を支援してまいります。



「自動車産業支援にかかる広域連携協定書」の締結

地方銀行8行（足利、群馬、静岡、中国、名古屋、広島、山形、横浜）で、自動車産業支援の取り組みの高度化をはかるため協定を締結しました。各行の知見・ネットワークを活かし、サプライチェーンの維持・強靭化と地元企業の中長期的成長支援を広域連携で推進しています。



ポジティブ・インパクト・ファイナンス（PIF）の拡充

PIFとは、お客さまの資金調達に際して、企業の事業活動が環境・社会・経済に与える影響（インパクト）を分析・評価（インパクト評価）し、資金を提供する手法です。インパクト評価により特定されたポジティブなインパクトの向上と、ネガティブなインパクトの低減に向けた取り組みを継続的にサポートすることで、企業価値の向上に貢献していきます。

安心で豊かな暮らしへの貢献

公益信託「あしぎん奨学基金」の設立

足利銀行の創業130周年を記念し、学ぶ意欲のある若者を支援するため奨学基金を設立しました。年間40万円を返済不要で給付し、毎年7名程度を対象に、経済的理由で夢をあきらめることなく自身の可能性を最大限に広げていけるよう支援していきます。

足利銀行×うんこドリル「お金のチカラ」で金融教育

「うんこドリル」とコラボレーションした金融教育教材を制作し、地域の小学校で金融教育の授業をはじめ、各種イベントでも活用しながら金融教育に取り組んでいます。



eスポーツへの参画

国内トップレベルのプロeスポーツチーム「DetonatioN FocusMe」とスポンサー契約を締結しました。若年層との接点を広げるとともに、関連イベントを通じて金融リテラシー向上と地域活性化に取り組んでいきます。



特殊詐欺防止への貢献

2025年より開始した特殊詐欺防止に向けた警察との情報連携の取り組みが高く評価され、栃木県金融機関防止協議会において栃木県警より感謝状が授与されました。



脱炭素社会・環境保全への貢献

子会社である地域商社「コレトチ」による太陽光発電電力供給

栃木県内企業や自治体施設にオンサイトPPAで再生可能エネルギー由来の電力を供給しています。契約期間中の単価を固定し、脱炭素と電力コスト平準化に寄与しています。



株主優待制度「寄付コース」による寄付

めぶきフィナンシャルグループ株主優待で「寄付コース」を選択した株主の優待品相当額を、環境保全団体へ寄付しています。栃木県の環境保全事業や茨城県の緑化・地球環境保全活動に役立てられています。



カーボン・マネジメント コンサルティングサービス

お客さまの温室効果ガス排出量の算定や削減目標の設定、削減手段の提案を行っています。また、SBT※3認定申請に関する手続きをサポートしています。

※3 パリ協定が求める水準と整合した、5～15 年先を目標として企業が設定する、温室効果ガス削減目標。

「環境保全貢献債」を通じた寄付

「あしぎん創業130周年SDGs私募債『環境保全貢献債』」で、お客さまの私募債発行に伴う当行手数料の一部を、栃木・群馬・茨城・埼玉県の環境基金へ寄付しました。
【起債155社、寄付総額2,944万円】



お客さまに選ばれ続けるサービスの提供

大切な人へ、「動画」で想いを遺しませんか？遺言動画保管サービス「想いBANK」

遺言書だけでは伝えきれない感謝の気持ちやご家族・大切な方への想いを動画に残し、相続発生まで当行が大切に保管のうえ、あらかじめ指定された方へお届けするサービスです。

栃木県内自治体等との「遺贈寄付に関する連携協定」の締結

「遺言信託」を活用し、自身の財産を地元自治体等に役立てたいお客さまの遺贈寄付のお手伝いをしています。13市・11町・3学校法人と連携し、多様化する資産承継ニーズにお応えしています。



次世代を応援するための手数料無料化

2026年9月から、お子さま・学生・新社会人を対象に「通帳利用手数料」と「ATM利用手数料」を無料※4にしました。口座開設から成長に寄り添い、安心して頼れる存在を目指しています。

※4 当行所定の適用条件がございます。



価値創造を支える経営基盤の強化

新卒採用「デジタル・システムコース」の新設

デジタル・システム分野に関心を持つ学生が、学んだ知識・スキルを活かして地域のDX推進やデジタル関連業務に取り組めるコースを新設しました。

次世代女性リーダー育成・DE&I推進「異業種合同女性交流会」の開催

2026年6月、栃木県内企業4社と連携し、女性の次期管理職層向け交流会を開催しました。異業種ネットワーキングと情報交換を通じてキャリア形成を後押しし、各社のダイバーシティ経営事例を共有することで、県内企業全体の取組レベル向上をはかっています。



社内の副業制度の導入

従業員が所属部店で通常業務を行いながら、週1日程度、他部署の別の業務に従事できる仕組みです。従業員の自律的なキャリア形成の支援やスキル向上、働きがいの向上に加え、さまざまな経験の蓄積を通じて多様性を高めることで、組織パフォーマンスの向上を目的に実施するものです。



営業エリア

Business Area





足利銀行の店舗数は134か店（2026年9月30日現在）です。北関東を中心に栃木県以外にも41拠点を有する「広域の地方銀行」として、お客さまのお役に立つ、幅広い金融サービスの提供に全力を尽くすことにより、地域ならびにお客さまの安定・発展に貢献してまいります。

営業所／出張所一覧

○ファストブランチ

栃木県

宇都宮市
本店
宇都宮支店
県庁内支店
宇都宮中央支店
一条町支店
○大谷出張所
峰町支店
雀宮支店
江曽島支店
駅東口出張所
中央市場支店
やなぜ出張所
問屋町出張所
今泉町出張所
宇都宮西支店
岡本支店
インターパーク支店
清原出張所
宇都宮市役所支店
戸祭支店
宇都宮東支店
宇都宮北出張所
パスカル支店
振込第一支店
本店ブロック個人営業部
宇都宮中央ブロック個人営業部
宇都宮南ブロック個人営業部
宇都宮東ブロック個人営業部
宇都宮西ローンセンター
宇都宮東ローンセンター
インターパークローンセンター

河内郡
上三川支店

足利市
足利支店
東支店
○六丁目支店
葉鹿支店
足利市場出張所
○足利南支店
足利ブロック個人営業部

佐野市
佐野支店
佐野南支店
高砂町出張所
○赤見出張所
田沼支店
葛生支店
佐野ブロック個人営業部
佐野ローンセンター

栃木市
栃木支店
新栃木支店
藤岡支店
大平支店
栃木西支店
○都賀支店
○岩舟支店
栃木ブロック個人営業部

下都賀郡
壬生支店
おもちゃのまち支店
獨協医大出張所
野木支店
壬生ブロック個人営業部

小山市
小山南支店
小山東支店
犬塚出張所
小山支店
小山市役所出張所
間々田支店
小山北出張所
小山ブロック個人営業部
小山ローンセンター

下野市
小金井支店
石橋支店
自治医大出張所
南河内支店
下野ブロック個人営業部

鹿沼市
鹿沼支店
○楡木支店
○粟野支店
鹿沼東支店
鹿沼ブロック個人営業部

日光市
今市支店
日光支店
足尾支店
鬼怒川支店
○大沢出張所
日光ブロック個人営業部

塩谷郡
宝積寺支店
塩谷支店

さくら市
氏家支店
喜連川支店
さくらブロック個人営業部

矢板市
矢板支店
矢板塩谷ブロック個人営業部

那須塩原市
塩原支店
西那須野支店
黒磯支店
黒磯西出張所
那須塩原駅前出張所
西那須野ブロック個人営業部
黒磯ブロック個人営業部

那須烏山市
烏山支店

那須郡
黒田原支店
那須出張所
馬頭支店

大田原市
大田原支店
○黒羽支店
大田原南出張所
大田原ブロック個人営業部
大田原ローンセンター

真岡市
真岡支店
真岡西出張所
○久下田支店
真岡ブロック個人営業部

芳賀郡
茂木支店
芳賀支店
益子支店
○市貝支店
芳賀ブロック個人営業部

群馬県

桐生支店
新宿支店
館林支店
太田支店
太田南出張所
伊勢崎支店
桐生市場支店
大泉支店
前橋支店
前橋東出張所
渋川支店
高崎支店
群馬第1ブロック個人営業部
群馬第2ブロック個人営業部
東群馬ローンセンター
前橋ローンセンター
高崎ローンセンター

埼玉県

浦和支店
川口支店
大宮支店
岩槻支店
越谷支店
埼玉第1ブロック個人営業部
埼玉第2ブロック個人営業部
川越支店
桶川支店
白岡支店
春日部支店
熊谷支店
本庄支店
深谷支店
秩父支店
行田支店
羽生支店
加須支店
所沢支店
熊谷ローンセンター
さいたまローンセンター
川越ローンセンター

茨城県

水戸支店
下館支店
結城支店
古河支店
古河東出張所
総和支店
つくば支店
古河野木ブロック個人営業部
つくばローンセンター

福島県

郡山支店

東京都

東京支店
王子支店
品川法人営業所

海外

香港駐在員事務所
バンコク駐在員事務所

「みらい× CONNECT ～結びあい、共に“みらい”へ～」

2031年（予定）に本店営業部および本部機能を移転します！


完成イメージ

移転予定地は、栃木県の中心である県庁前エリア（栃木県宇都宮市本町12-1）です 。
地域に開かれた本店を核に、「共創拠点」と「憩いの場」を備えた複合施設を計画します。
コンセプトは、**「みらい× CONNECT ～結びあい、共に “みらい”へ～」**
人や企業、地域、挑戦や想いなど、
あらゆるものを“CONNECT”し、共に豊かな“みらい”へ
歩んでいく――そんな 想いを込めています。





会社概要

株式会社 足利銀行

創　業	1895年 10月 1日
本　店	栃木県宇都宮市桜四丁目1番25号
資本金	1,350億円
格　付	AA−（格付投資情報センター）

企業理念

存在意義「豊かさの創造に寄与する」

経営姿勢「地域と共に生きる」

行動規準「誇りと喜びをもって行動する」

グループ会社の状況

MEBUKI めぶきフィナンシャルグループ

- 足利銀行
- 常陽銀行
  - 常陽コンピューターサービス
  - 常陽産業研究所
  - 常陽施設管理
  - 常陽キャピタルパートナーズ
    - 常陽グリーンエナジー
- めぶきリース
- めぶき証券
- めぶき信用保証
  - 常陽信用保証
- めぶきカード
- あしぎん総合研究所（ARI Ashigin research institute）調査・コンサルティング
- ウイング・キャピタル・パートナーズ（Wing capital partners）投資
- あしぎんマネーデザイン（AMD）金融商品仲介
- コレトチ（Colletochi）地域商社・再エネ
- WiS ウイングITソリューションズ（wing it solutions）ソフトウェア開発

設立年月日	2008年 4月 1日（2016年10月1日商号変更）
資本金	1,174億円
本店所在地	東京都中央区日本橋室町二丁目1番1号
本社所在地	［水戸本社］茨城県水戸市南町二丁目5番5号 ［宇都宮本社］栃木県宇都宮市桜四丁目1番25号
格　付	AA−（格付投資情報センター）

（2026年9月末日現在）

MEBUKI めぶきフィナンシャルグループ

創立10周年

めぶきフィナンシャルグループは、2026年10月1日に創立10周年を迎えました。
節目となる10周年に際し、感謝と未来への想いを込めた記念ロゴマークとキャッチコピーを制定し、各種記念事業を展開してまいります。

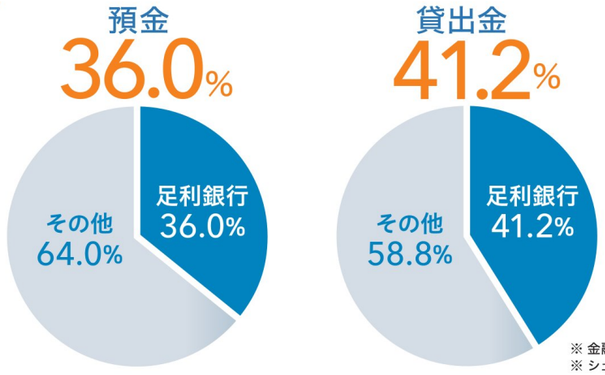
色づく未来を、ともに。

10th ANNIVERSARY

創立10周年
記念特設サイト
コーポレートムービー
はこちら

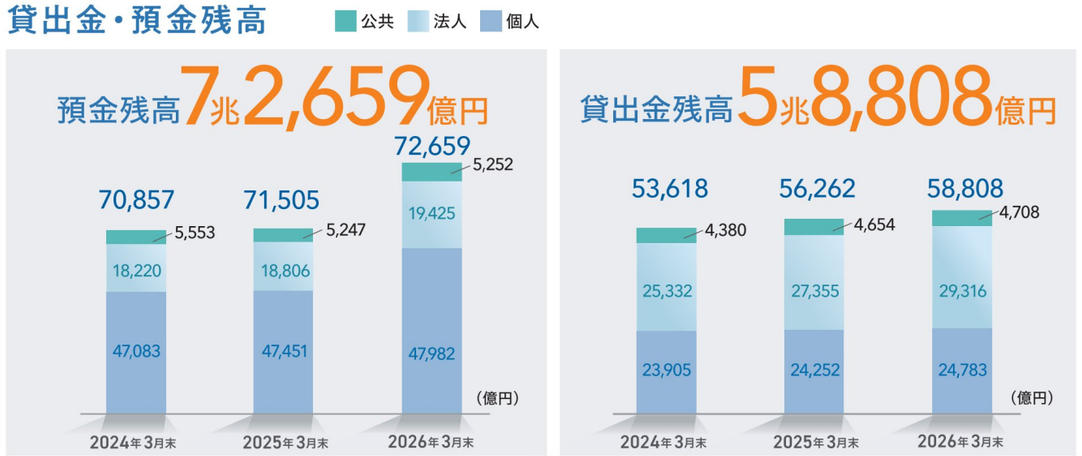
数字で見る足利銀行（2025年度）

栃木県内シェア



※ 金融ジャーナル2025.11増刊号より作成
※ シェアは、2025年3月末のデータとなります

貸出金・預金残高



※ 財務省・特別会計借入金を含んでおりません

足利銀行アプリ登録者数

70（2026年7月末時点）万人達成しました

サステナブルファイナンス 成約件数・実行額

SUSTAINABLE

3,406件 1,712億円

従業員数



2,448名

※嘱託および臨時従業員ならびに執行役員を含んでおりません

採用人数

新卒採用 133名

キャリア採用 52名

平均有給休暇取得日数

13.0日

地元スポーツチームの
スポンサー活動も！





毎年「エコノミクス甲子園
栃木大会」主催





「とちぎeスポーツフェスタ2025」に
メインスポンサーとして協賛

足利銀行×「うんこドリル」
『お金のチカラ』作成！



地域のイベントや
お祭りに参加



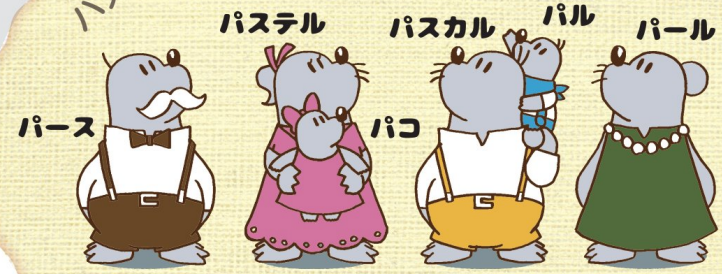


あしぎん SNS 公式アカウント

SNSを通して足利銀行や地域の魅力、お役立ち情報などを楽しくお届けしています♪

ファミリーで楽しめるコンテンツを配信中！	「パスカル&ファミリー」と一緒にあしぎんの情報などを配信中！	その他SNSでもあしぎんの最新情報配信中！
［足利銀行公式チャンネル］あしぎんポカポカ映像部	［足利銀行公式X］	［足利銀行SNS公式アカウント］

パスカル&ファミリーもよろしくお願いします！



LINEスタンプも販売中！

足利銀行総合企画部広報室
〒320－8610 栃木県宇都宮市桜4-1-25　TEL028-622-0111（代表） https://www.ashikagabank.co.jp

VEGETABLE OIL INK
見やすいユニバーサルデザインフォントを採用しています。