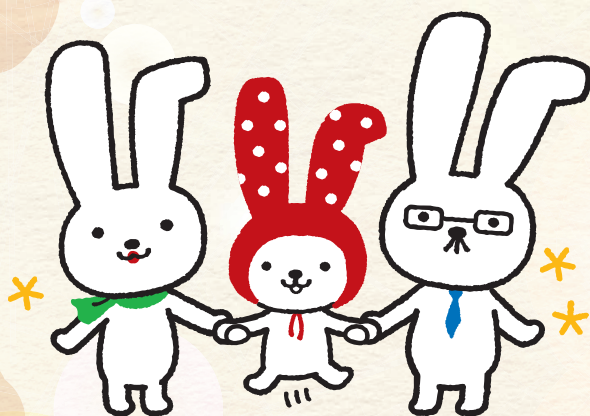


AKITA BANK

中間期 ディスクロージャー誌〈情報編〉

REPORT 2017



〈特集①〉 **ビジネスパートナーシッププロジェクト**

〈特集②〉 **〈あきぎん〉CSR私募債**

◎トップメッセージ

◎あきぎんトピックス「あきぎんの2017年度」

◎業績ハイライト



目次

01 ◎トップメッセージ

03 ◎特集①

「ビジネスパートナーシップ
プロジェクト」

07 ◎特集②

「へあきぎん」CSR私募債」

09 ◎あきぎんトピックス

11 ◎業績ハイライト

収益性・健全性／資産の健全化
預金・預り資産の状況／貸出金の状況

地域の”みらい“を創造し、
ともに成長する銀行を

目指してまいります。



皆さまには、平素より秋田銀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。

当行に対するご理解を「層深めていただきました」、「AKITA BANK REPORT」を作成いたしました。本誌では、当行の地域やお客さまに対する取り組み、最近の業績などについてご紹介しております。ご高覧のうえ、ご参考にしていただければ幸いに存じます。

さて、当行では平成28年度からスタートした中期経営計画「〈あきぎん〉みらいプロジェクト」において、「地域経済の質を高める」、「住みよい地域社会を創る」を目標に掲げ地域の活性化に取り組んでおります。

「地域経済の質を高める」とは、「お取引先企業の企業価値向上」、「起業・創業者の増加」そして「新たな産業・事業分野の成長」を通じて人口減少にともなう地域経済の縮小を回避することを目指しております。

計画2年目の当期は、当行がお取引先の経営課題解決および企業価値向上をとともに目指していく「ビジネスパートナーシッププロジェクト」において、お取引先の経営体質の強化が具体的な成果として顕われてまいりました。また、起業・創業を中長期的に支援するためにスタートした「創業サポーターズクラブ」では、事業計画の策定支援などに加え、ワークショップや交流会を開催し、起業前後の課題解決と起業家同士の人脈形成を促進しております。

そして、当行が成長分野と定める5つの産業・事業のうち再生可能エネルギーについては、当行と地元企業の連携による風車17基、総額150億円の大型風力発電事業が立ち上がったほか、観光産業分野では、当行の台北駐在員事務所と観光地域づくりを進めるDMOなどが連携し、海外からの観光客増加に取り組みなど、具体的な活動を強化しております。

また、「住みよい地域社会を創る」に関しては、高齢化に対応し地域の活力を創造していくために、高齢者の皆さまが仕事や社会参加を継続し、健康で生き生きと暮らすことができる地域社会を創りあげていく必要があります。これを実現するため当行では、長く生き生きと生きる「長生き」をキーワードとして、「あきぎん」長生き「学校」の運営に加え、「あきぎん」長生き「健康宣言」の制定を通じ、健康増進に積極的な企業に対する優遇サービスの提供などに取り組んでおります。

当行のブランドスローガンである「創りたい未来がある、守りたい故郷がある」の想いを実現し、地域とともに成長する銀行を目指し、役職員一同、精一杯努力してまいります。皆さまには引き続き一層のご支援、ご愛顧を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

取締役頭取

新谷 明弘

Profile〈あきぎん〉の概要 (平成29年9月30日現在)

名 称 …… 株式会社 秋田銀行 The Akita Bank,Ltd.	発行済株式数 …… 180,936 千株
本 店 所 在 地 …… 秋田県秋田市山王三丁目2番1号	自己資本比率 …… 11.05% (国内基準)
創 業 …… 明治12年(1879年)1月	長 期 格 付 …… A+(JCR)
預金・譲渡性預金 …… 2兆6,554億円	従 業 員 数 …… 1,447名
貸 出 金 …… 1兆6,650億円	店 舗 数 …… 本支店・出張所 97か所 (秋田県内80、秋田県外16、インターネット1)
資 本 金 …… 141億円	

(注) 平成29年10月1日付で普通株式10株につき1株の割合で株式併合を実施しております。

「ビジネスパートナーシッププロジェクト」の取組み

地域企業の成長・発展を目指す「ビジネスパートナーシッププロジェクト」。

今回は、ナガハマコーヒー株式会社様と、
合資会社八幡平後生掛温泉様に対する取組みを、
当行営業店担当者との対談でご紹介します。

「ビジネスパートナーシッププロジェクト」とは？

当行が対話を通じてお取引先企業の事業の本質および経営課題を理解・共有し、お客さまとともに経営課題解決の実現に向けて取り組む活動です。当行の営業店、本部およびグループ会社のネットワークを結集し、お取引先企業の成長や発展を支援しています。

AKITA BANK

SPECIAL ISSUE

特集 01

ビジネス
パートナーシップ
プロジェクト

SPECIAL
CROSSTALK

01

PARTNER

ナガハマコーヒー株式会社

ACTION

「能代店、大館店の出店支援」

「相手企業様オリジナル・ドリップバックコーヒーの
マッチング支援」

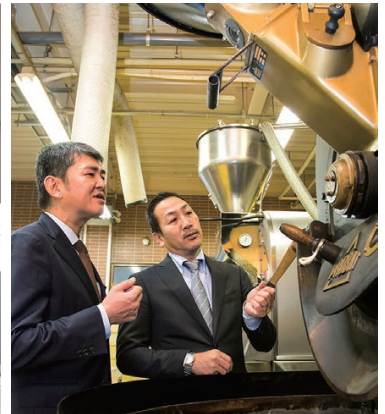
市場調査や事業計画など
幅広い相談に応じ
2店舗新規出店を支援。



オリジナル・ドリップバックコーヒー



新規出店した能代店



営業店と本部が協働で アドバイスを情報提供

長濱 今年7月の能代店、9月の大館店出店の際には、秋田銀行さんに本当にお世話になりました。当初は大館店の出店を目指していたのですが、その過程で能代店出店の話が持ち上がり、立て続けに2店舗出店することになりました。

五十嵐 大館店は、当初は現在のような店舗型ではなく、トレーラーハウスを利用した出店を予定していたんですね。

長濱 もともと大館には当社の営業所があり、それを移転するタイミングで、営業所を兼ねた、小さなコーヒー豆販売店を開こうと計画していたんです。ところがその後、出店場所のオーナーである(株)伊徳さんから「コーヒー豆販売店をもう少しカフェスタイルのお店にしてくれませんか」というお話をいただいて。秋田市の人口が減少しているなか、会社として今後どうやって生き残っていくかを考えた時、秋田市外で初となる大館店出店は大きなカギになります。そこで秋田銀行さんに融資のほか、出店計画は妥当か、市場はどのような動向か、採算は合うかなど、幅広くご相談させていただいたんです。

五十嵐 新規出店は重要な経営判断であり、そのお役に立ちたいとの思いで、相談に応じました。御社は、カフェの形態をとる飲食業、コーヒーの生豆を仕入れて焙煎する製造業、それらを卸売り・小売りする販売業の3つの部門に分かれており、それぞれの成長可能性や市場における優

位性、収益性などを検証・評価することが必要でした。そのため、社長をはじめとして、会長や専務とも直接会ってお話しし、御社の強みや課題を共有させていただきました。そのうえで、当行の本部とも連携して新規出店のサポートをさせていただきました。

長濱 本部の方に大手の同業者の出店情報を教えていただいたり、それに対してどのように営業展開するべきかをアドバイスしていただき、とても助かりました。能代店出店の際には、支店長さんが以前能代に勤務していたという事で予定地周辺の情報を教えていただき、立地を判断するうえで参考になりました。

日々の対話が 企業と企業をつなぐ

長濱 五十嵐さんには、当社の「相手企業様オリジナル・ドリップバックコーヒー」のサンプル探しでもお世話になりました。

五十嵐 別のお取引先が、創業50周年記念で得意先に配るノベルティを検討しているところでしたので、御社のドリップバックをご紹介したんです。創業時の写真をプリントしたバックは、とてもスタイリッシュに仕上がりましたよね。お客さまも喜んでいらしかったです。また、逆に社長には、当行の別のお取引先の商品開発で協力いただきました。

長濱 樺細工の「コーヒーキャニスター(豆入れ)」のことですね。

五十嵐 はい。お取引先が「茶筒をコーヒー豆に使えないか」とおっしゃっていた

ので、社長にお願いして「コーヒー豆用ならこうしたほうが良い」とアドバイスしていただきました。デザイン面でもご協力いただき、今から完成が楽しみです。

長濱 私も同じです。五十嵐さんのお話をうかがっていると、ふだんの対話がとても大切だとわかります。また、このように秋田銀行さんを通じて県内の企業が連携することは、地域産業の活性化や成長につながると思います。今後も私どもの相談にのっていただき、幅広くご支援いただけることを期待しています。

MEMBER PROFILE

SPECIAL CROSSTALK 01



秋田銀行
大曲駅前支店 副長
五十嵐 誠
(いがらし まこと)

1年半前から大曲駅前支店に勤務。同社訪問のたびにおいしいコーヒーを飲めることが楽しみ。訪問の際は、「一方的にならないよう注意しながら、お客様の話を聞くこと」を心がけている。



ナガハマコーヒー
株式会社
代表取締役社長
長濱 浩一氏
(ながはま こういち)

2006年に社長就任。「おいしいスペシャルティコーヒーを多くの人に飲んでもらいたい」という想いが仕事の原動力。Cup of Excellence 国際審査員、ブラジル政府公認コーヒー鑑定士。

AKITA BANK SPECIAL CROSSTALK

「ビジネスパートナーシッププロジェクト」の取組み

AKITA BANK

SPECIAL ISSUE

特集 01



「ビジネスパートナーシッププロジェクト」のねらい

人口減少は秋田県が避けて通ることができない課題です。ビジネスパートナーシッププロジェクトを通じて、本県経済を支えている企業や産業の生み出す付加価値を高めることで、人口減少のなかでも成長していく地域経済の実現を目指しています。

ビジネス
パートナーシップ
プロジェクト

SPECIAL
CROSSTALK

PARTNER

合資会社八幡平後生掛温泉

ACTION

「天然オンドル湯治棟新築による若年層・
インバウンド市場開拓事業の支援」

02 「オンドル湯治文化の伝承」 という女将の夢の実現を通じて 地域経済の活性化を目指す



泥石けん



建築中の新湯治棟



交付金の申請から 採択まで一貫した支援

逸見 国の交付金を活用した、新しい天然オンドル湯治棟の建設は、順調のようですね。

阿部 はい、おかげさまで2月には完成する予定です。当館にはもともと5棟の湯治棟があり、多くのお客さまにご利用いただいていたのですが、その中心は高齢の方。今後の安定した経営には、若年層やインバウンドなど新規客層の開拓が不可欠と考えました。そうしたお客さまはプライバシーを重視する傾向があるので、全部屋が個室の湯治棟の建設を決めたのです。

逸見 女将さんからご相談を受けた時、「地域に伝わる湯治文化を残したい」という熱意を強く感じたので、何度かヒアリングや視察を重ねました。天然のオンドルと湯治文化は地域に根差した財産であり、雇用や地元食材活用にも積極的な御社の事業拡大は地域経済の活性化につながると確信したため、本部と連携し、交付金申請を含めた全面的なサポートに取り組みました。

阿部 申請の手続きや事業計画書の作成などもサポートしていただいて、本当に助かりました。本部の方の視察・アドバイスも交えて、「天然オンドルを活用した湯治文化の伝承」という事業の目指すべき方向性を明確にすることができ、自社の課題の見直しにも役立ちました。また、申請してから交付金の採択までの間、不安に感じることも多かったのです。

が、逸見さんからこまめに進捗状況をご連絡いただき本当に心強く感じました。
逸見 女将さんが不安に感じるのは当然だと思いますので、交付金の採択までの半年間、些細な情報でも連絡させていただきました。

対話の積み重ねにより 信頼感が深まった

阿部 3年ほど前に母から女将を引き継いだ当初は、銀行に対して敷居の高さを感じていました。でも、秋田銀行さんの窓口を訪れるたびに逸見さんが気軽に声をかけてくださって世間話ができるようになり、しだいに経営のことまで相談させていただくようになりました。そうした積み重ねにより信頼感が深まり、今回も真っ先に話を聞いてもらったんです。最近では、新しい土産品の開発なども相談させていただいています。

逸見 泥風呂の「泥」を活用したフェイスパックですね。ご相談をもとに調べたところ製造の過程で課題があることがわかりました。結果的にそのときは開発を見送りましたが、魅力的な商品だと思うので、商品化に向けて引き続きサポートしたいと思います。女将さんはほかにいろいろかアイデアをお持ちですね。

阿部 現代のお客さまは「体験」を求めているらしいです。そこで、例えば地熱を利用して地元産食材を蒸した料理を八幡平の大自然の中で食べていただくことや、泥火山などを巡るトレッキングなどをアピールして集客につなげようと考えている

ところなんですよ。

逸見 私の役目の一つは、お客さまの夢の聞き役となり、その実現のお手伝いをすることだと考えています。当行の持つソリューション機能を活用して、女将さんの夢の実現を今後もサポートしていきたいです。

阿部 温泉を守りつつ、地域全体を盛り上げていければいいなと考えています。逸見さんには、今後も気軽に相談に乗っていただきたいと思いますので、よろしく願います。

MEMBER PROFILE

SPECIAL CROSSTALK 02



秋田銀行
花輪支店 副長
逸見 茂雄
(へんみ・しげお)

花輪支店勤務となった2年半前から、同社の営業を担当する。「お客さまから最初に声をかけていただく相談先＝ファーストコールバンク」がモットー。



合資会社
八幡平後生掛温泉
女将
阿部 愛恵氏
(あべ・よしえ)

10年ほど前から子育ての傍ら家業の同社を手伝い、2014年に母親から女将を引き継ぐ。名物「黒たまご」とともに人気の土産品「泥石けん」の発案など、アイデアに富む。

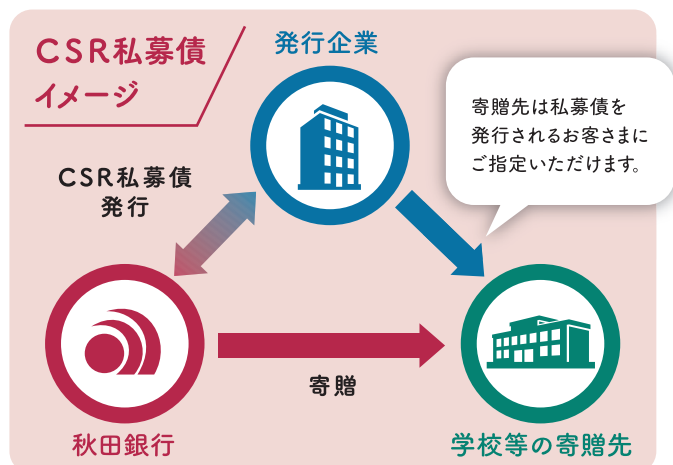
*後生掛温泉のオンドル：天然の温泉地熱を床下に循環させ湯治に利用している。



住みよい地域社会をつくるため 「あきぎん」CSR私募債の取扱開始

CSR私募債とは？

私募債を発行されるお客さまから受け取る手数料の一部を、地域の学校や医療・福祉施設、環境保全や文化財保護を行う団体等へ寄贈するものです。資金調達と同時に、社会貢献活動に取り組むことができ、企業イメージのさらなる向上につなげることができます。



- 私募債発行時に当行が受け取る私募債発行手数料の一部(発行金額の0.20%相当)で寄贈品を購入し、お客さまが希望する先に寄贈します。

- 寄贈にかかる調整や事務等は当行が行います。

CSR：企業の社会的責任…企業が社会の一員として、社会的公正性の実現や環境への配慮を経営活動の中に組み込んでいく責任。法令遵守や社会貢献などが対象。

寄贈先・寄贈品の一例

カテゴリー	寄贈先	寄贈品(例)
学校教育支援	幼稚園、保育所、国公立の小中高等学校および大学 等	図書、iPad、電子黒板、ホワイトボード
児童福祉支援	特別支援学校、児童養護施設、こども園、乳児院 等	点字図書、学習机、ランドセル、文具類
医療福祉	大学病院、日赤、高度医療機関、介護施設 等	ウイッグ、義手、義足
環境保全	森林保全基金、地域環境保全基金、緑のトラスト協会 等	種苗、樹木
文化財保護	自治体、文化財保護基金 等	休憩所の備品(ベンチ等)
その他	地方創生に資する取組等具体的な内容をお客さまからヒアリングし寄贈します。	

- 「あきぎん」CSR私募債では、お客さまが寄贈先を選ぶことができるのも魅力のひとつです。

私募債のメリット

私募債とは？
会社が発行する社債の中で、広く一般に募集される公募債とは異なり、少数の投資家が直接引受する社債のことを言います。株式を公開していない中小企業向けの資金調達として広く活用されています。

私募債には、資金繰り面、資金調達の多様化、信用力の向上など、通常の借入にはないメリットがあります。

項目	内容
資金繰りの安定・長期安定資金の確保	固定金利で長期安定資金を調達できるとともに、期日一括償還のため期間中の償還負担を軽減でき、資金繰りに余裕が生まれます。
資金調達手段の多様化	銀行借入と組み合わせることにより、発行企業の計画に合わせた資金調達が可能となります。
信用力・知名度の向上	私募債の発行は一定の適債基準を充足する優良企業に限定されるため、自社の信用力の高さを対外的にアピールすることができます。



当行では、羽後日産モーター株式会社が発行する「くあきぎん」CSR私募債」を受託し、県立秋田技術専門校へ電気自動車の専用整備機材一式を寄贈いたしました。（なお、同社よりCSR私募債によるものとは別に、電気自動車一台が寄贈されております。）

寄贈式の中で、生徒代表の佐藤さんから、「今回頂いた機器を活用し、知識・技術の習得に努め、秋田の自動車整備業界の発展に貢献できる人材になりたい。」と決意表明をしていただきました。

また、寄贈式の後に、生徒たちが寄贈された専用整備機材を実際に手に取り、「今後の授業でしっかりと取扱いを学び、電気自動車の整備技術を習得していきたい。」と抱負を語っていたのが印象的でした。

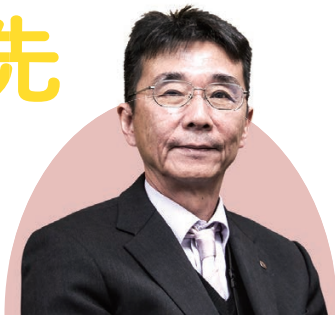
EXAMPLE
「くあきぎん」
CSR私募債」
活用事例の
ご紹介

寄贈先 Interview

秋田県立
 秋田技術専門校 校長

成田 正氏

TADASHI NARITA



この度、CSR私募債を通じ、電気自動車整備機器一式を寄贈いただきました。大変感謝しております。EVの車両と整備機器の確保には、常に頭を悩ませていました。今回、車両を羽後日産様から頂戴しましたが、EV専用の整備機器も頂いたことで、授業で実際にEVの整備を行えるようになります。大変嬉しく思っております。

今後は車両の中心はEVにシフトしていくと予想されます。授業で実際にEVの新技术に触れることは、生徒の今後のキャリアにおいて非常に有益なものになると考えています。

今回頂いた機器を存分に活用させて頂き、EVの整備技術を習得させるだけでなく、秋田県の車両整備業界の発展に貢献できる人材を輩出していければと思っています。

発行者 Interview

羽後日産モーター株式会社
 代表取締役会長

土肥 啓作氏

KEISAKU DOI



日頃から地域の皆さまに支えられて商売をしてきたという思いから、地元秋田に対して恩返しをしたいと考えていたところ、CSR私募債の話を頂き、利用を決めました。

EV（電気自動車）はこれからの自動車の主流になると考えております。しかし、EVは市販されてから日が浅く、中古品があまり出回っていないため、自動車整備の教習に使う教材車両が不足している現状にございます。知識の吸収と整備感覚の形成に一番適している若い時期に、新技术に触れないのは、学生自身はもろろんのこと、自動車整備業界においても大きな損失と考え、今回の寄贈を決めました。

学生の皆さんには、寄贈品を大いに活用して頂き、最新の整備技術を身につけてほしいと願っています。

AKITA

2017

BANK

あきぎんトピックス

AKITA BANK TOPICS



5月

「あきた移住・定住相談窓口」の設置

当行東京支店へ「あきた移住・定住相談窓口」を設置しました。秋田へ移住を希望される方への移住・定住に役立つ各種補助金をはじめとした情報提供に加え、秋田での創業をご検討している方への支援などを行っております。

6月

「割山支店」の新築移転

割山支店を旧店舗隣地に新築移転し営業を開始しました。

店内は開放感のあるロビースペースに加え、資産運用やローンなどをより快適にご相談いただけるように個別ブースを設置しました。また、店舗前面には広い駐車場を完備したほか、同一敷地内にセブーン・イレブンの新規店舗もオープンし、これまで以上に便利にお立ち寄りいただける店舗となりました。



割山支店

7月

「Only Oneデビット」
「JCB」カードの取扱開始

今後さらなる拡大が見込まれるキャッシュレス市場に対応するため、ご利用代金がお客さまの指定口座から即時引落としとなる「Only Oneデビット（JCB）」カードの取り扱いを開始しました。オンラインショッピングを含めた全国のJCB加盟店でご利用いただけます。



「秋田県内事業者向け海外展開支援セミナー」の開催

台湾および東南アジアへの展開や海外ビジネスに関する公的支援制度・補助金などを紹介する「秋田県内事業者向け海外展開支援セミナー」を開催しました。

セミナーでは台湾での展示会出展や事業進出の際のポイント、JICAの中小企業海外展開支援事業の活用例などについて講演いただきました。

湯沢市との「結婚・子育て支援ローン」の提携に関する協定の締結

湯沢市において、結婚を希望する方や子育て世帯の経済的負担の軽減をはかり、結婚・子育てにやさしいまちづくりの実現をはかる目的で、「結婚・子育て支援ローン」の提携に関する協定を締結しました。協定に基づき、対象ローンをご利用いただいた方に対し、市から利子の一部が補助されます。



締結式の模様

8月

「創業サポーターズクラブ」
第1回ワークショップの開催

創業・第二創業者（希望者を含む。）への総合的な支援を通じて起業・事業成長の促進をはかることを目的に設立した「創

業サポーターズクラブ」の第1回ワークショップを開催しました。

本ワークショップでは「販路開拓・マーケティング」をテーマに、県内に拠点を構える2社より独自の販路開拓・マーケティング戦略を紹介

いただいたほか、参加者によるグループディスカッションおよび交流会も開催しました。



ワークショップの模様

9月

「港北支店」の新築移転

港北支店を旧店舗近隣のショッピングモール内に新築移転し営業を開始しました。

店内は開放感のあるロビースペースに加え、資産運用やローンなどをより快適



にご相談いただけるように個別ブースを設置しました。また、店舗前面には広い駐車場を完備したほか、お買い物のついでにご利用いただけるなど、これまで以上に便利にお立ち寄りいただける店舗となりました。

10月

「あきぎん」長生き健康宣言」の制定



集合宣言の模様

役員等の健康保持・増進、および地域の健康推進に資する活動として「健康経営」の取組みを推進するにあたり、基本方針として「あきぎん」長生き健康宣言」を制定いたしました。

役員等の健康を重要な経営資源としてとらえ、組織活力および生産性向上に向けて、役員および家族の健康増進と活き活きとした働きやすい職場づくりへ

の取組みを一層推進するほか、秋田県における、健康長寿社会の実現に向けた取組みを社会全体で支援する環境整備に貢献してまいります。

「秋田県成年女子バスケットボールチーム」の国体優勝

愛媛県にて開催された「愛媛（えがお）つなぐえひめ国体」の成年女子バスケットボール競技において、当行単独で構成された秋田県代表チームが、3年ぶり5度目の優勝を飾りました。



表彰式後の記念撮影



試合中の模様

全国健康保険協会（協会けんぽ）秋田支部との「健康経営の推進に向けた連携・協力に関する協定書」の締結

地域社会の健康増進と秋田県内における中小企業の健康経営の取組み支援を目的に、協会けんぽ秋田支部と「健康経営の推進に向けた連携・協力に関する協定書」を締結しました。協定に基づき、協会けんぽが認定する「健康経営宣言」事業所にお勤めしている方は、「あきぎん」生活応援ローンAサポート「ケアコース」を優遇金利でご利用いただけます。



締結式の模様

収益性・健全性

AKITA BANK REPORT 2017

コア業務純益(※)…33億円

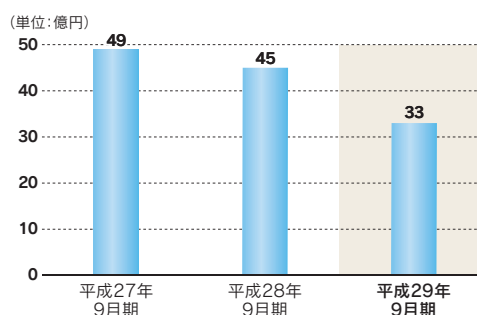
コア業務純益は、資金利益の減少により、前年同期比12億円減少し、**33億円**となりました。

用語解説

【コア業務純益】

銀行本来の業務(預金、貸出、為替、有価証券など)から得られた利益である「業務純益」から、期ごとに特殊な要因で大きく変動する「一般貸倒引当金繰入額」と「国債等債券関係損益」を除いたもので、「銀行の基本的な利益」を示します。

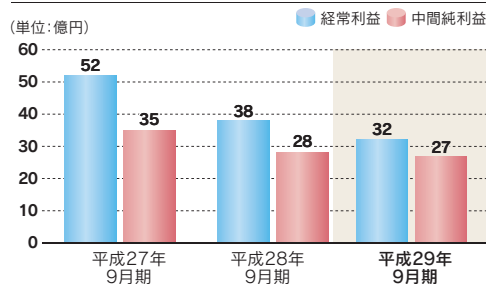
■ コア業務純益の推移



経常利益…32億円 中間純利益…27億円

経常利益は、与信関係費用は減少したものの、コア業務純益の減少により、6億円減少の**32億円**となり、中間純利益は1億円減少の**27億円**となりました。

■ 経常利益と中間純利益の推移



自己資本比率(※)(単体)…11.05%

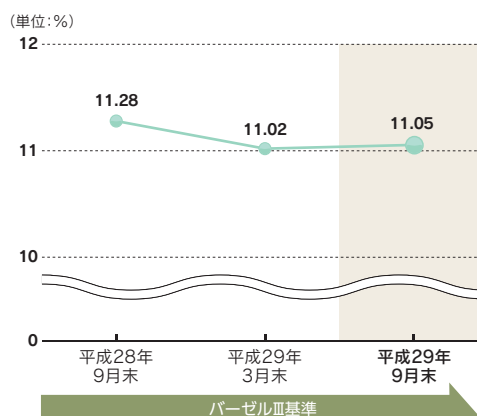
自己資本比率は、貸出金の増加によりリスク・アセットは増加しましたが、利益の積上げ等により自己資本は増加したことから、前期末比0.03ポイント上昇し**11.05%**となり、従来に引き続き国内基準行に求められる4%を大きく上回っております。

用語解説

【自己資本比率】

貸出金などの資産(リスク・アセット)に対する自己資本の割合で、銀行の健全性を示す指標のひとつです。海外に営業拠点を有する銀行は国際統一基準で8%以上、海外に営業拠点を持たない銀行(当行)は国内基準で4%以上を維持することが求められています。

■ 単体自己資本比率の推移



格付け(※)…A+

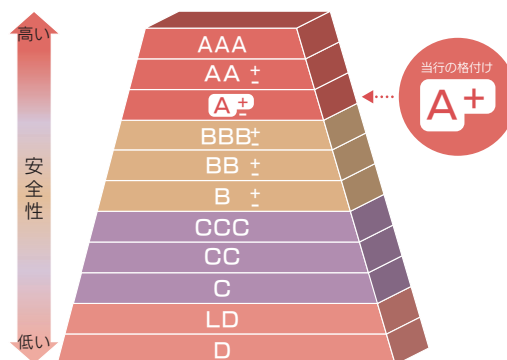
当行は、日本格付研究所(JCR)から長期発行体格付について格付けランクの上位に位置する「A+」を取得しております。

「A」は、「債務履行の確実性は高い」と定義されており、当行の財務内容の健全性が評価されていることを示しております。

用語解説

【格付け】

格付けとは企業が発行する債券が「約束通りに元本および利息が支払われる確実性の程度」を利害関係のない第三者(格付け会社)が判断し、その結果を簡潔な記号にしたものです。なお、このランクが上位に位置するほど安全性が高いとされています。



不良債権への対応

当行では、従来より貸出資産の健全化に積極的に取り組んでおります。具体的には、本部内に設置している「企業経営支援室」をはじめ、各営業店において企業の経営改善に向けた各種支援活動を積極的に行っております。

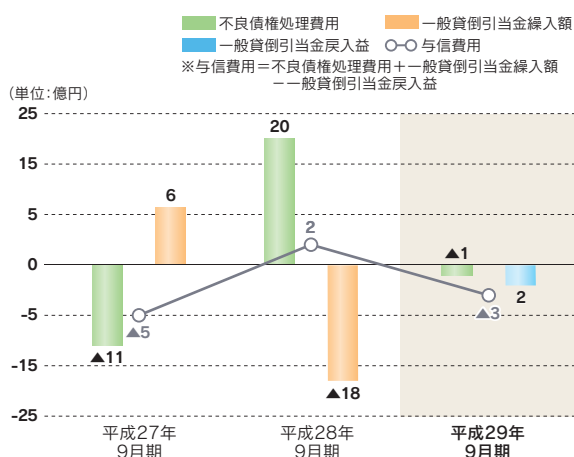
平成29年9月期の与信費用は、前年同期比5億円減少し▲3億円となりました。

また、平成29年9月末の不良債権額（金融再生法開示債権ベース）は340億円ですが、この不良債権が将来回収不能となった場合の備えである保全額（貸倒引当金、担保・保証）は304億円であり、その保全率は89.19%と、高い

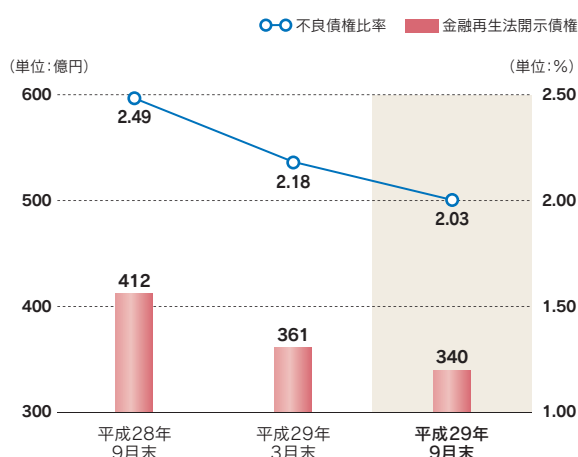
水準を確保しております。

なお、金融再生法開示債権のうち、危険債権および要管理債権は、現在事業を継続されているお取引先への債権です。すべてが回収不能に至るものではありません。仮に、金融再生法開示債権がすべて回収不能になった場合、追加で必要な不良債権処理費用は36億円（金融再生法開示債権340億円－保全額304億円）ですが、「利益剰余金」（1,141億円）だけでも十分対応可能な水準です。

償却・引当の状況



金融再生法開示債権推移



金融再生法開示債権の状況

平成29年9月末現在

金融再生法開示債権に対する保全の状況

(単位: 億円)

区分	残高 (A)	保全 (B) + (C) = (D)	担保・保証等(B)	貸倒引当金(C)	保全率 (%)
破産更生債権及びこれらに準ずる債権(※1)	111	111	40	71	100.00
危険債権(※2)	225	190	161	29	84.52
要管理債権(※3)	4	2	2	1	52.92
合計	340	304	203	101	89.19

注1／単位未満四捨五入 注2／保全率＝(D)÷(A)×100

用語解説

※1【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、再生手続開始の申し立て等の事由により、経営破綻に陥っているお取引先に対する債権およびこれらに準ずる債権です。

※2【危険債権】

お取引先の財政状態および経営成績が悪化し、契約にしたがった債権の元本回収および利息の受取りができない可能性の高い債権です。

※3【要管理債権】

3か月以上延滞債権および貸出条件緩和債権（金利の減免や利息の支払い、元本の返済を猶予した貸出金など）です。

預金・預り資産の状況

AKITA BANK REPORT 2017

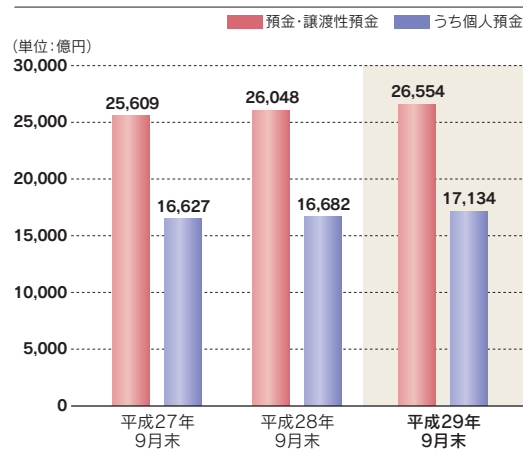
預金の状況

個人預金および法人預金が増加したことから、前年同期末比506億円増加し、2兆6,554億円となりました。

平成29年9月末の預金・譲渡性預金残高に占める秋田県内残高の割合は89.2%となっております。

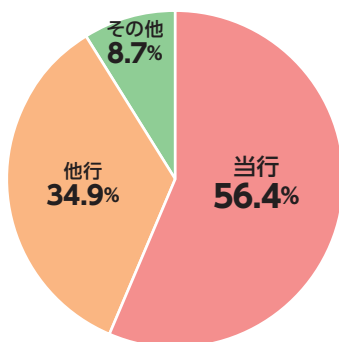
また、秋田県内における当行取引シェアは、56.4%と高い水準を維持しております。

■ 預金残高



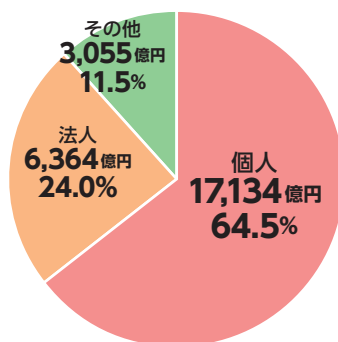
■ 秋田県内シェア(金融機関別)

平成29年6月末



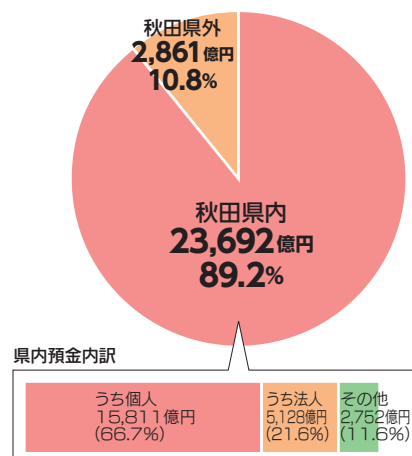
■ 預金者別

平成29年9月末



■ 県内外別

平成29年9月末

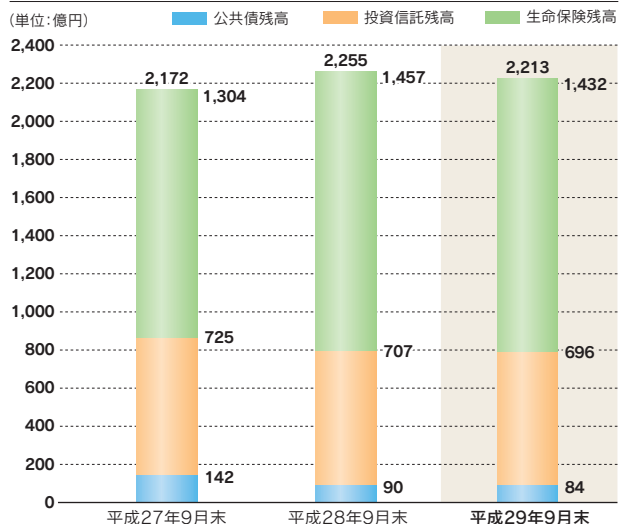


- 他行/都銀・地銀・第二地銀
- その他/信用金庫・信用組合
- 譲渡性預金は含まれておりません。

[資料: 預金・貸出金一覧(株)日本金融通信社]ほか]

預り資産(※)残高の推移

■ 預り資産残高の推移



預り資産は、前年同期末比42億円減少し、2,213億円となりました。

用語解説

【預り資産】

公共債、投資信託、生命保険など金融商品を総称して「預り資産」と呼んでおります。また、個人年金保険、一時払終身保険を総称して「生命保険」と呼んでおります。

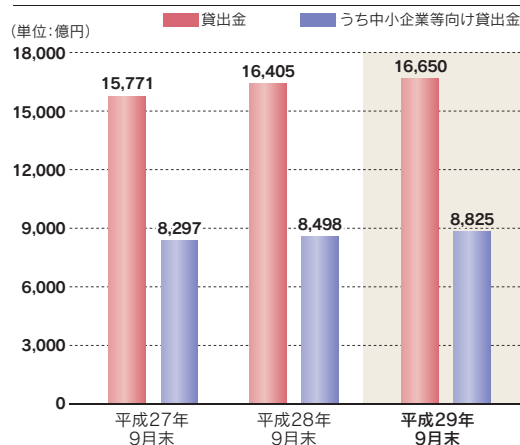
貸出金の状況

事業先向け貸出金および個人ローンが増加したことにより、前年同期末比245億円増加し、1兆6,650億円となりました。

平成29年9月末における貸出金残高に占める中小企業等向け貸出金の割合は53.0%となっております。

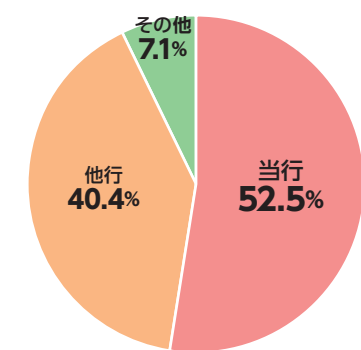
また、秋田県内における当行取引シェアは、52.5%と高い水準を維持しております。

貸出金残高



秋田県内シェア(金融機関別)

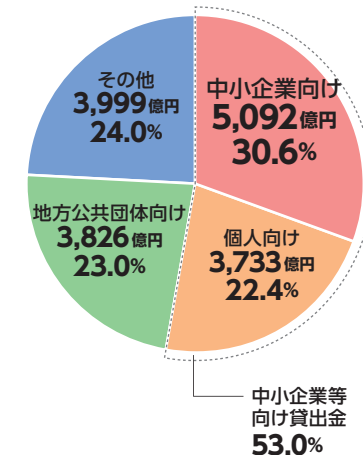
平成29年6月末



●他行/都銀・地銀・第二地銀
●その他/信用金庫・信用組合
[資料: 預金・貸出金一覧(株)日本金融通信社]ほか]

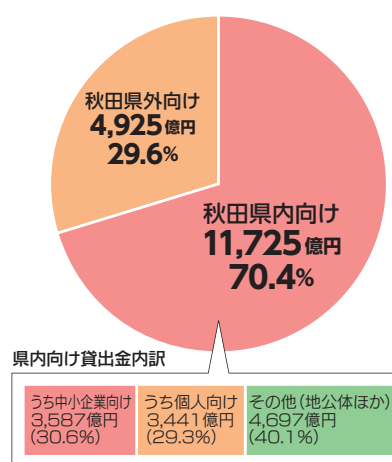
貸出先別

平成29年9月末



県内外別

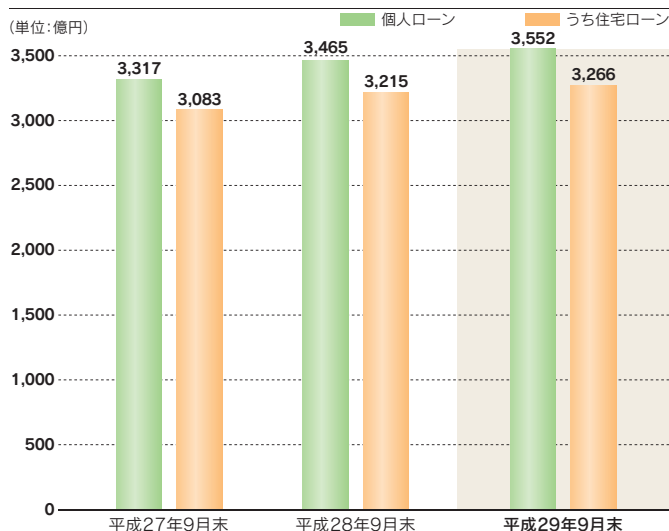
平成29年9月末



個人ローンの状況

個人ローンの推移

(単位: 億円)



個人ローンは、住宅ローンが51億円増加したことを主因として、前年同期末比87億円増加し、3,552億円となりました。



AKITA BANK REPORT 2017