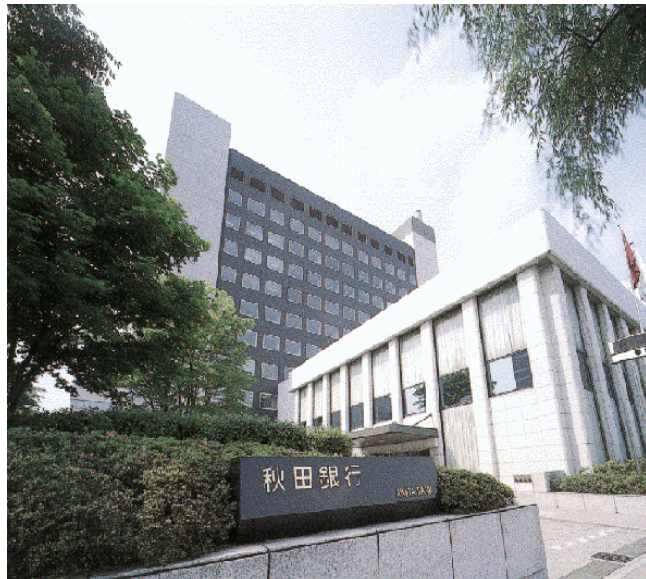


平成20年度中間期 会社説明会



平成20年12月10日
株式会社 秋田銀行

決算状況

20年度中間期決算の概要（単体）	1
20年度通期決算見通し（単体）	2
コア業務粗利益	3
経費	4
有価証券損益の状況	5
与信費用の状況	6
不良債権の状況	7
自己資本の状況	8
預金および預り資産残高の推移	9
貸出金および有価証券残高の推移	10

経営戦略

秋田県経済トピックス	11
20～21年度 中期経営計画の概要	12
20年度下半期の主要施策	13
県外での貸出金ボリューム拡大	14
県内でのシェアアップ	15
預り資産販売の本部サポート強化	16
個人取引のメイン化	17
事業法人向け ソリューション営業の強化	18

決算状況

20年度中間期決算の概要(単体)

(単位:億円)

	19年9月期	20年9月期	増 減
業務粗利益	181	151	△ 30
(コア業務粗利益)	183	184	1
資金利益	161	163	2
役務取引等利益	21	18	△ 3
その他業務利益	△ 1	△ 30	△ 29
うち国債等債券損益…①	△ 1	△ 33	△ 32
経費	132	135	3
人件費	63	64	1
物件費	60	61	1
コア業務純益	51	49	△ 2
一般貸倒引当金繰入額…②	△ 1	12	13
業務純益	51	4	△ 47
臨時損益	△ 4	△ 37	△ 33
不良債権処理額…③	11	49	38
株式等関係損益…④	8	17	9
経常利益	46	△ 33	△ 79
特別損益	△ 7	△ 4	3
中間純利益	23	△ 26	△ 49
有価証券関連損益(①+④)	7	△ 16	△ 23
与信関連費用(②+③)	10	61	51

○ コア業務純益 49億円
前年同期比 2億円

コア業務粗利益は、投信販売が低迷する中で、貸出金増強等で増加したが、経費の増加がこれを上回ったため、減少した。

コア業務粗利益増減要因… 3 ページ
経費増加要因… 4 ページ

○ 経常利益 33億円
前年同期比 79億円

市況悪化による減損処理や予防的な引当による与信関連費用の増加により、赤字を計上

有価証券損益… 5 ページ
与信費用… 6 ページ

○ 中間純利益 26億円
前年同期比 49億円

経常損益の悪化により、赤字を計上

20年度通期決算見通し(単体)



(単位: 億円)

	20年3月期 実績	21年3月期 予想	増減
業務粗利益	361	330	△ 31
(コア業務粗利益)	363	360	△ 3
資金利益	327	322	△ 5
役務取引等利益	38	37	△ 1
その他業務利益	△ 5	△ 29	△ 24
うち国債等債券損益…①	△ 2	△ 30	△ 28
経費	261	275	14
人件費	126	128	2
物件費	122	131	9
コア業務純益	102	85	△ 17
一般貸倒引当金繰入額…②	2	6	4
業務純益	99	49	△ 50
臨時損益	△ 22	△ 26	△ 4
不良債権処理額…③	24	67	43
株式等関係損益…④	7	45	38
経常利益	76	23	△ 53
特別損益	△ 7	△ 6	1
当期純利益	35	10	△ 25
有価証券関連損益(①+④)	5	15	10
与信関連費用(②+③)	26	73	47

シナリオ

日経平均 9,000円台
長期金利 1.50%

○ コア業務純益 85億円
前年同期比 17億円

(主な減益要因)

- ・ 有価証券利息配当金の減少 5億円
- ・ 物件費の増加 9億円

○ 経常利益 23億円
前年同期比 53億円

(主な減益要因)

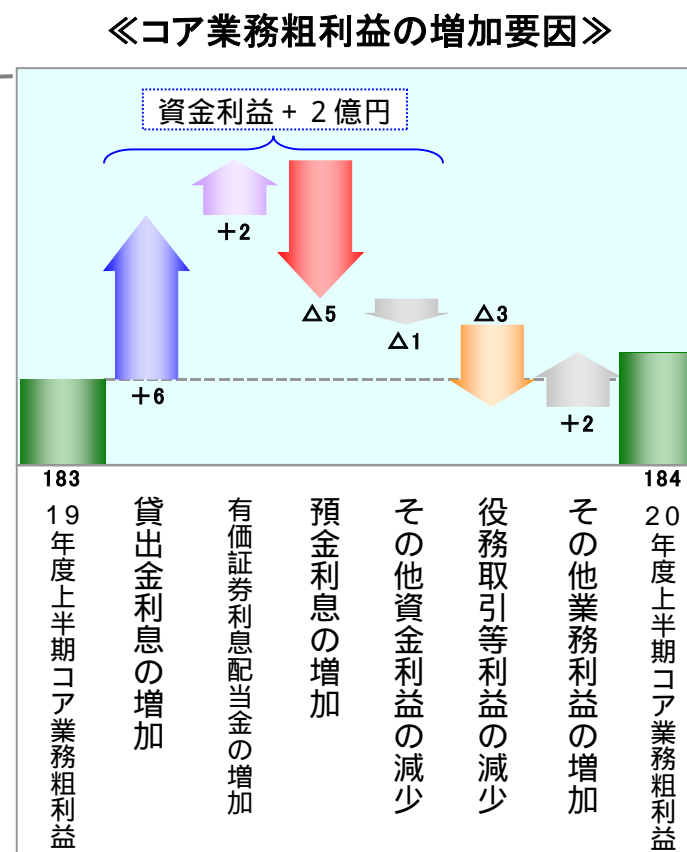
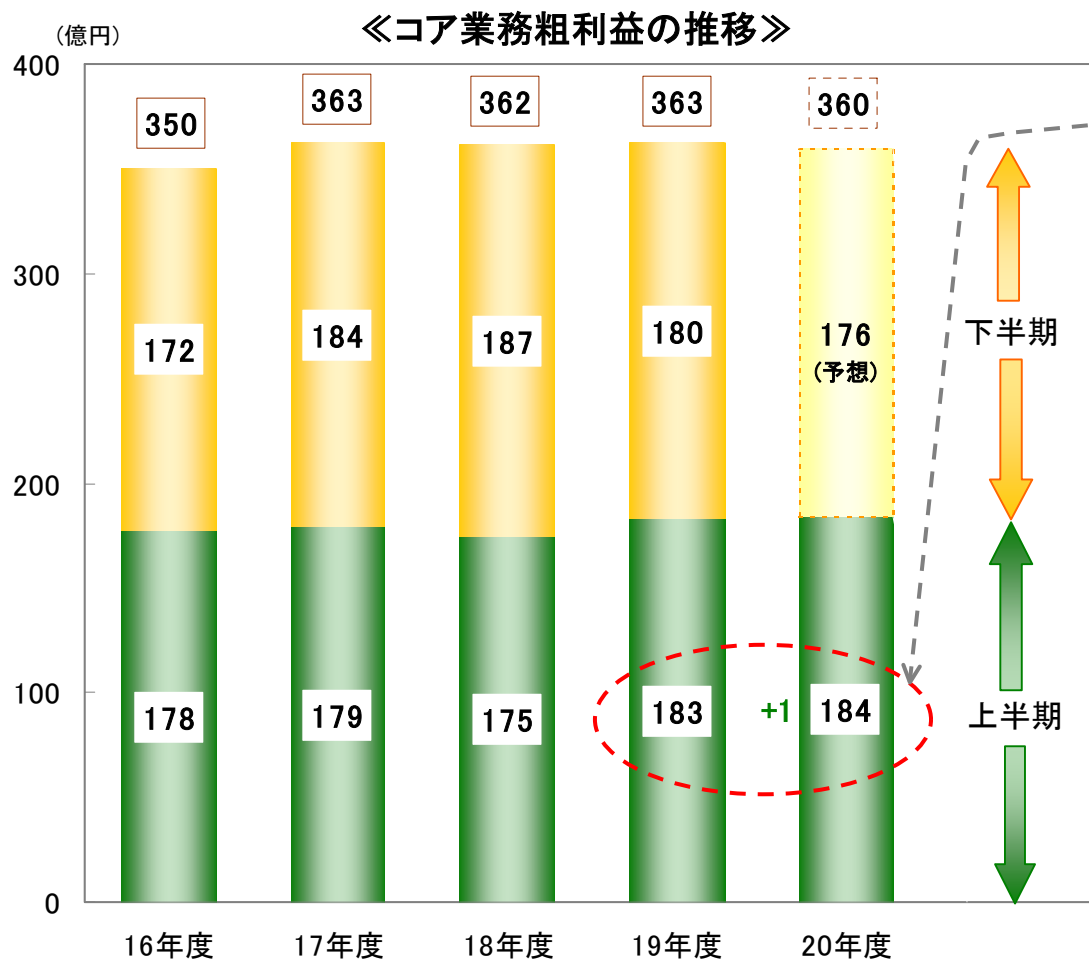
- ・ 国債等債券損失の増加 28億円
- ・ 不良債権処理額の増加 43億円

○ 当期純利益 10億円
前年同期比 25億円

コア業務粗利益

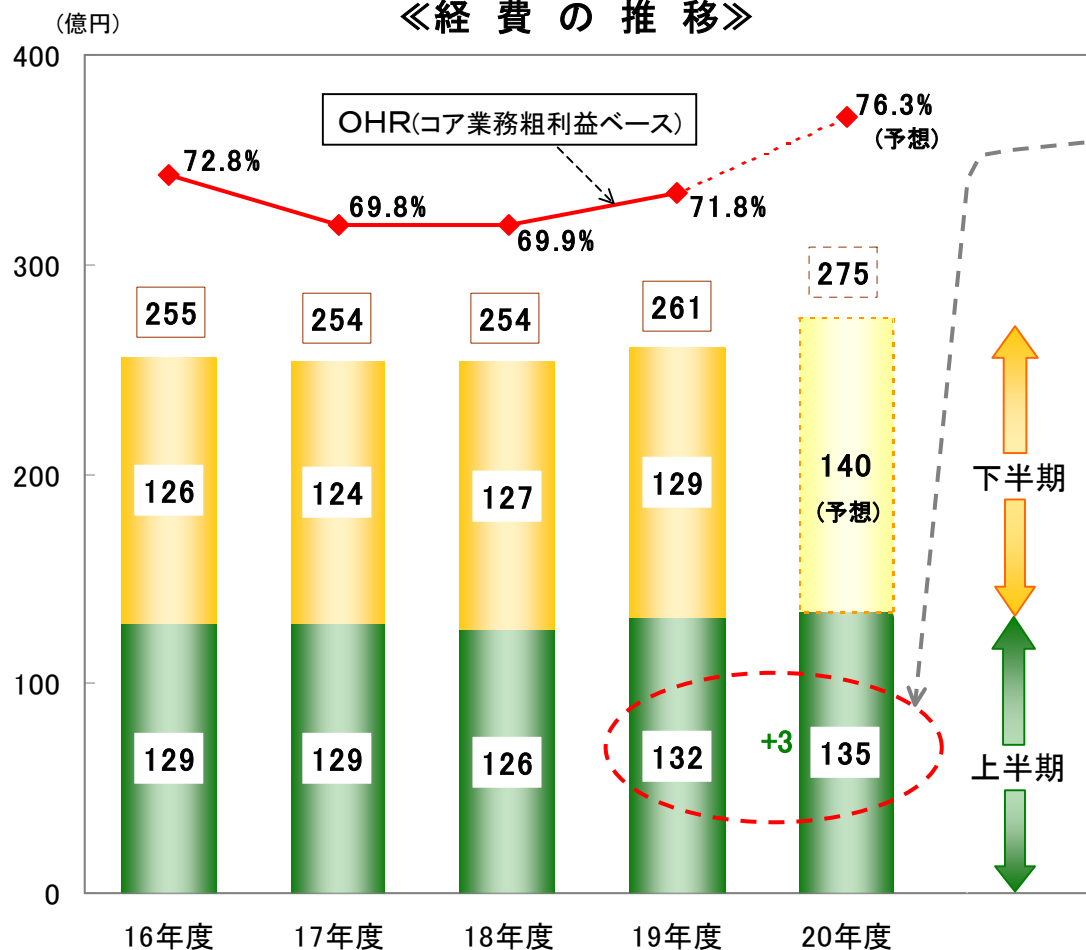
20年度上半期のコア業務粗利益の増加要因は、貸出金ボリューム拡大による利息収入の増加や有価証券利息配当金の増加など

20年度通期のコア業務粗利益は、相場や利下げの影響などによる有価証券利息配当金の減少や預り資産販売手数料の減少などにより、前年度実績を下回る見通し



- ◎ 20年度上半期の経費は前年同期実績を上回った 要因：次期システム移行関連費用の発生など（19年度の増加はA T M更新などの影響）
- ◎ 20年度通期は次期システム移行関連などにより物件費が増加する予定
- ◎ 次期システム移行までの期間（20～22年度）はO H Rが高どまり、23年度以降低下

《経費の推移》



《20年度上半期経費の増加要因》

(単位：億円)

	19上半期	20上半期	増減
経費	132	135	3
人件費	63	64	1
物件費	60	61	1
うち次期システム	0	3	3

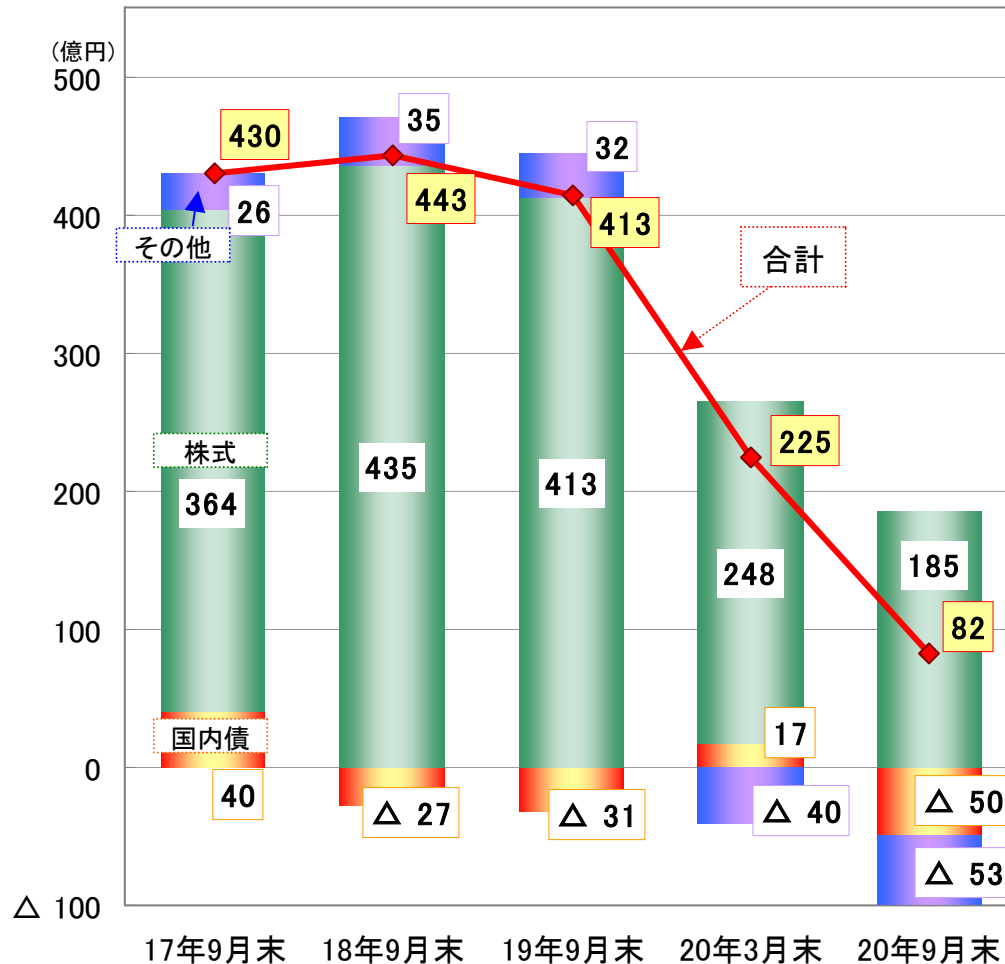
OHR(コア業組ベース)	72.1%	73.2%	1.1p
--------------	-------	-------	------

- 人件費：退職給付費用により増加
- 物件費：次期システム移行に関連し、端末やネットワーク等の更改費用3億円が発生
下半期以降は、次期システム移行関連経費が増加する予定

有価証券損益の状況

- ◎ 20年度上半期は株式相場の大幅な下落により有価証券の含み益は減少
- ◎ 保有する有価証券について合計35億円の減損を実施

《評価損益の推移》



《有価証券の内訳》

(単位: 億円)

	取得原価	時価	評価損益
株式	350	535	185
国内債	6,737	6,687	△ 50
国債	2,203	2,161	△ 42
うち変動利付国債 ※	964	906	△ 58
地方債	2,034	2,033	△ 1
社債	2,499	2,492	△ 7
その他	708	655	△ 53
外債	302	288	△ 14
投資信託	391	352	△ 39
投資事業組合	12	12	0
出資金	2	2	0
合計	7,796	7,878	82

変動利付国債を理論値で評価した場合の時価は973億円(67億円増加)

《減損の内訳》

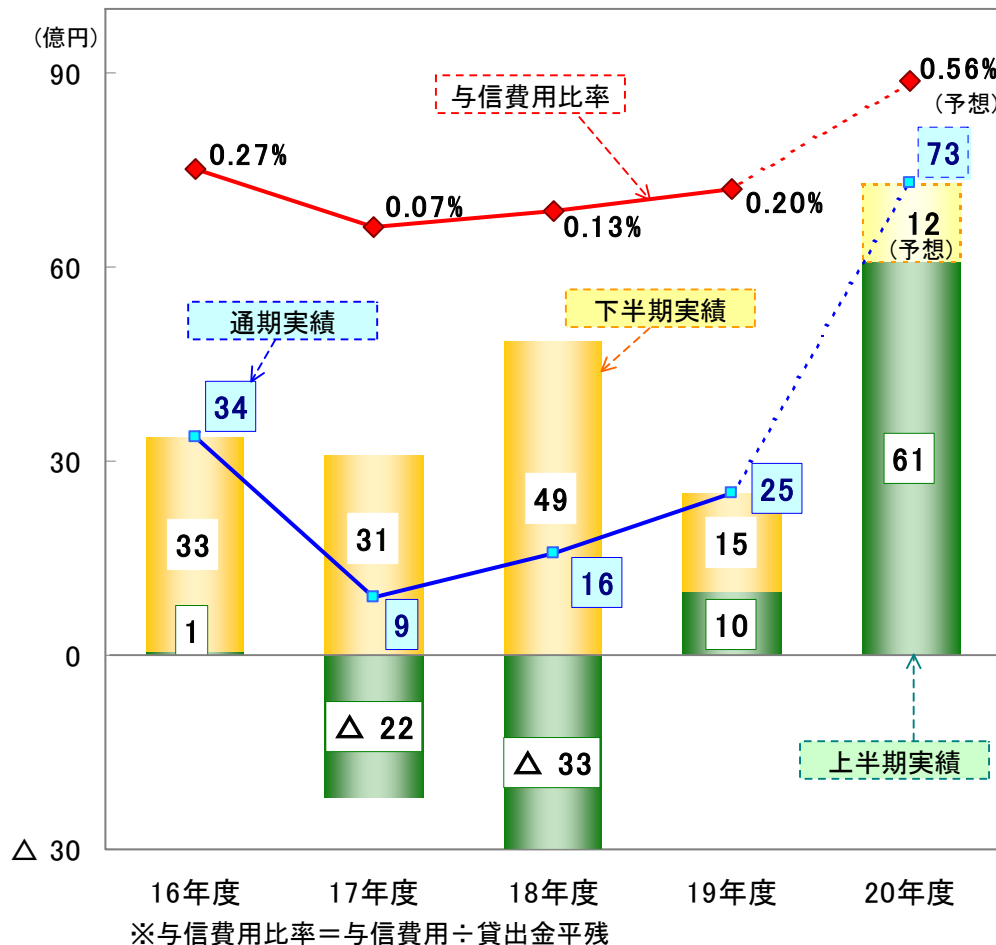
(単位: 億円)

	20年9月期
国債等債券損益	△ 33
投信等減損…①	32
株式等関係損益	17
株式等減損…②	3
減損合計(①+②)	35

与信費用の状況

- ◎ 20年度上半期の与信費用は予防的な引当てなどでここ数年の実績を大幅に上回った
- ◎ 20年度下半期の与信費用は上半期の措置により抑制される見込み

《与信費用の推移》



○ 20年度与信費用上半期・下半期内訳

(単位: 億円)

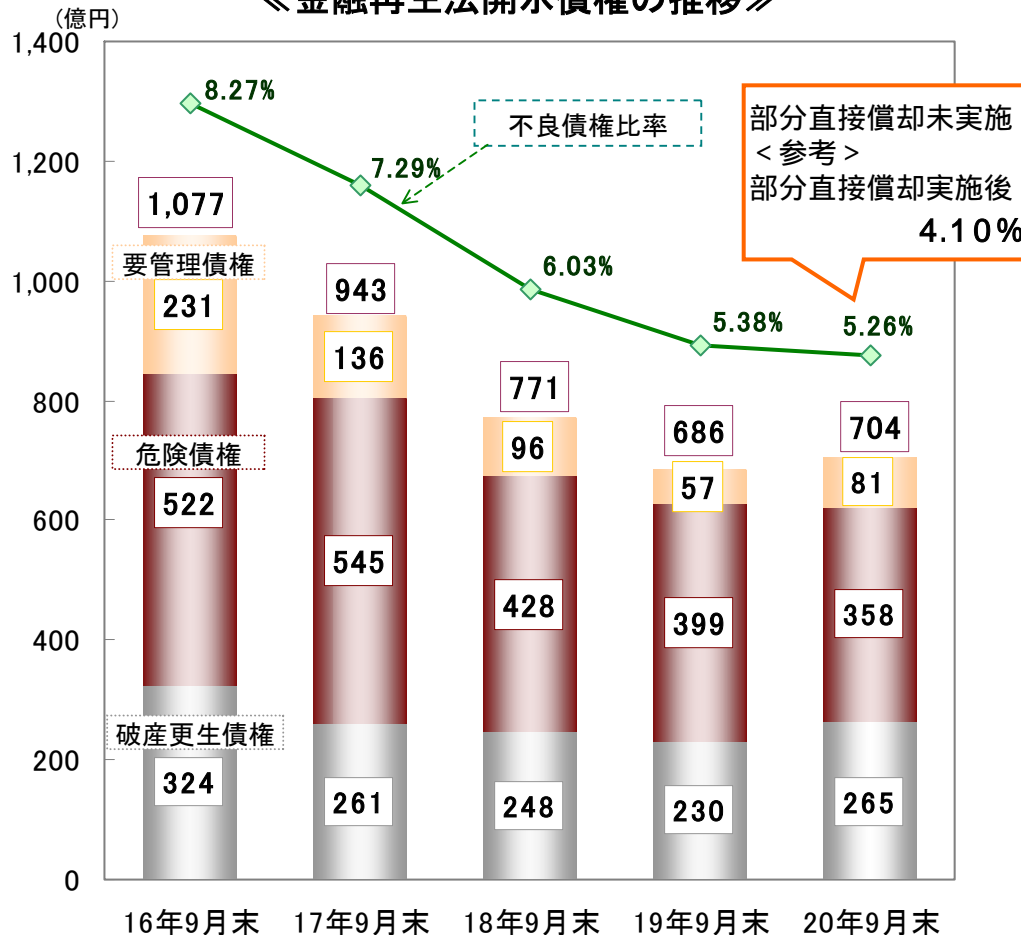
	19年度	20年度		通期
	下半期	上半期	下半期	
一般貸引繰入	3	12	△ 6	6
不良債権処理額	12	49	18	67
与信費用	15	61	12	73

- ・ 20年度下半期の不良債権処理予定額18億円は、19年度下半期実績を6億円上回る水準
- ・ 16～18年度にかけては、下半期の与信費用が大きいが、20年度は上半期に予防的な引当てなどを行っていることから、下半期の追加与信費用は抑制可能

不良債権の状況

- ◎ 20年9月末不良債権残高は前年同月比で増加したが、貸出金残高の増加により、不良債権比率は0.12 P 改善
- ◎ 金融再生法開示債権額に対する保全額（担保保証等 + 貸倒引当金）は84.5%

《金融再生法開示債権の推移》



○ 金融再生法開示債権の保全状況

(単位: 億円)

	債権額 A	保全額 B	未保全額 (A-B)	保全率 (B÷A)
破産更生債権	265	265	0	100.0%
危険債権	358	298	61	83.0%
要管理債権	81	33	48	40.5%
合計	704	595	109	84.5%

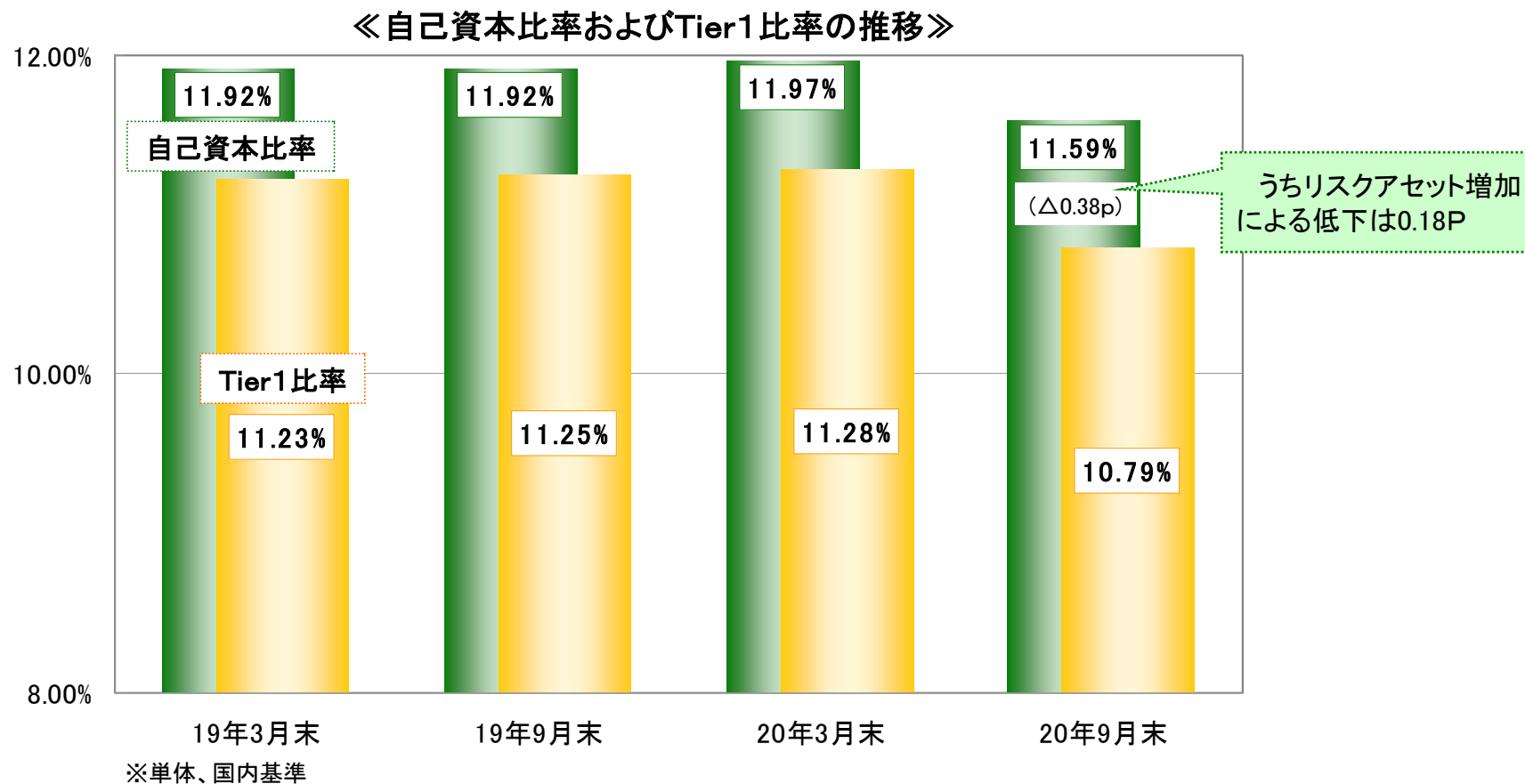
○ 未保全額109億円と利益・自己資本額の比較

- ・ コア業務純益（20年度見込額85億円）の約1.3年分で賄える水準
- ・ 利益剰余金876億円の12.4%の水準であり、20年9月末時点で全額を引当てたとしても自己資本比率は10.5%を確保

現状の体力で不良債権額の処理は可能

自己資本の状況

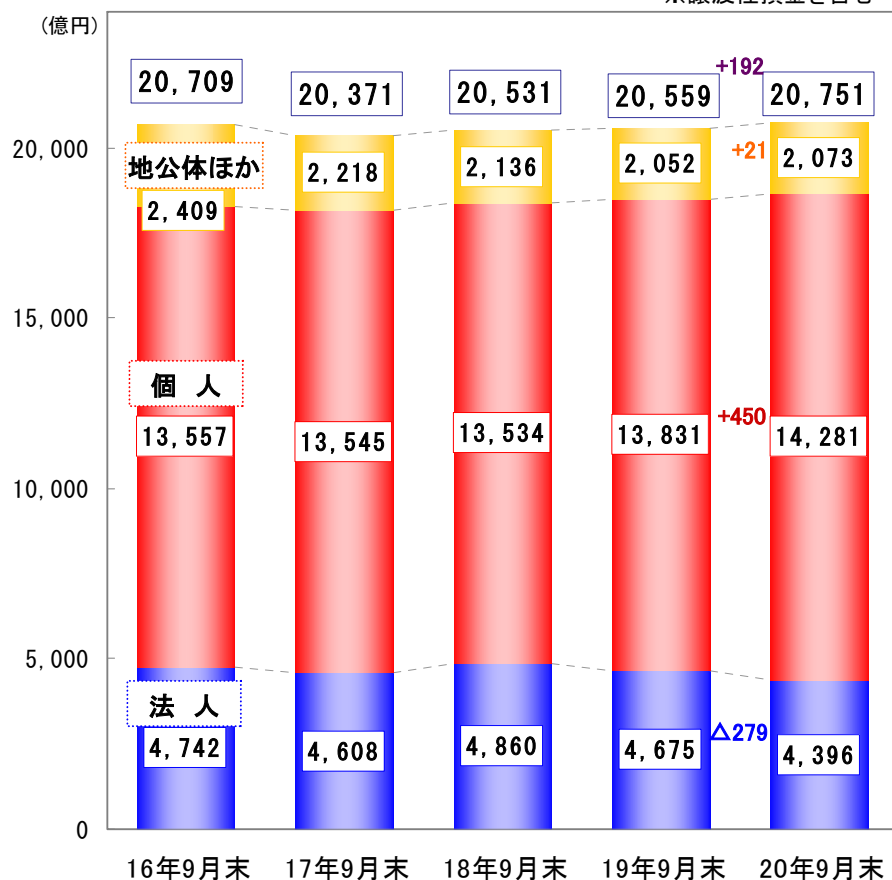
- ◎ 20年9月期の自己資本比率は、赤字計上およびリスクアセットの増加により若干低下したものの、11%台を維持
- ◎ Tier1比率も10%台を確保



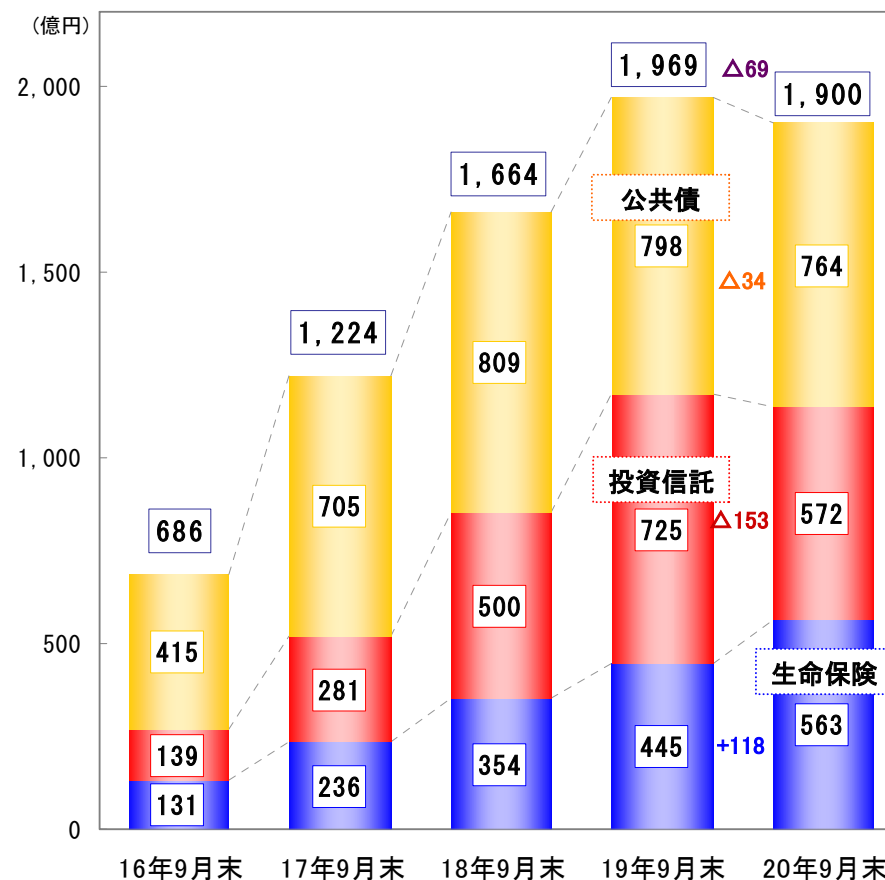
預金および預り資産残高の推移

- ◎ 預金は個人預金の増加(+3.3%)を主因に前年同月比192億円増加
個人預金は1兆4,000億円台で推移
- ◎ 預り資産残高は投信の販売額減少や基準価格下落の影響により、前年同月比69億円減少
保険残高は販売が堅調に推移し増加基調を維持

《預金残高の推移》 ※譲渡性預金を含む



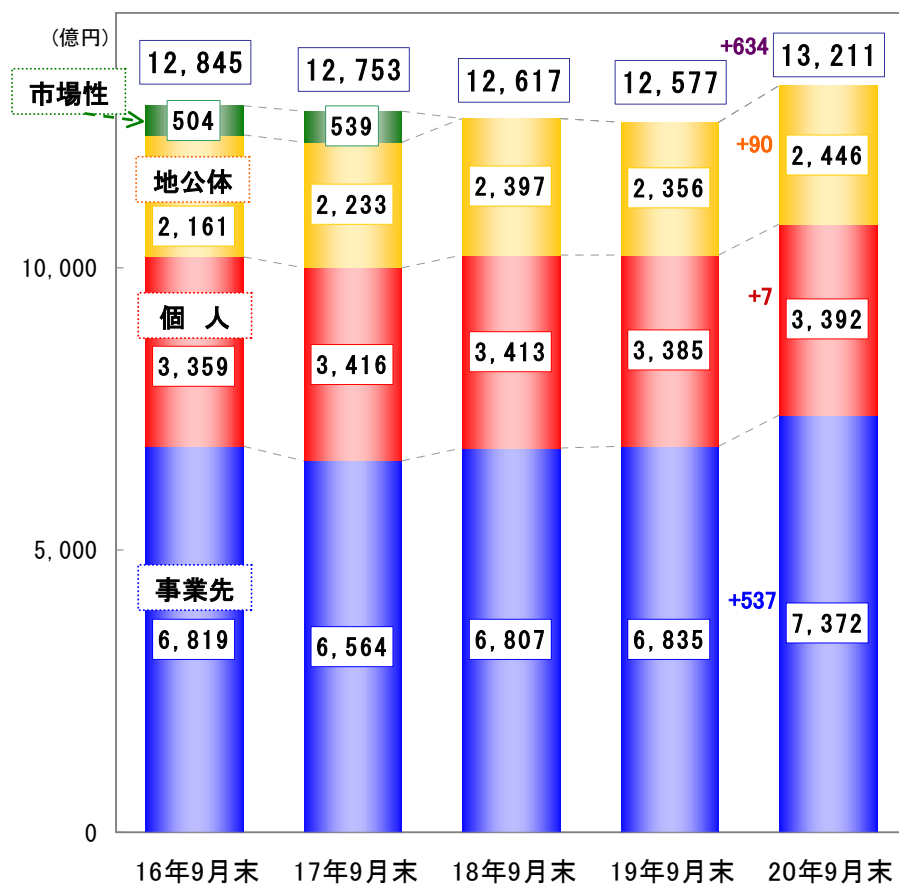
《預り資産残高の推移》



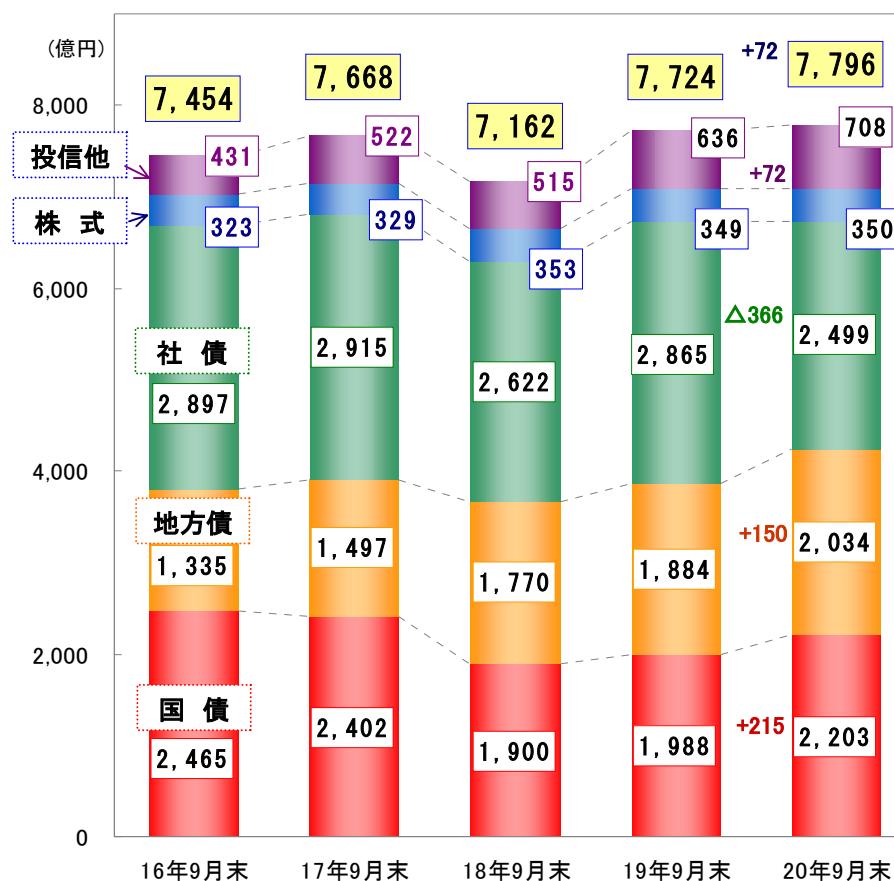
貸出金および有価証券残高の推移

- ◎ 貸出金は事業先貸出の増加(+7.9%)を主因に前年同月比で634億円増加
個人向け貸出も増加に転じた
- ◎ 有価証券は4～6月の金利上昇時の国債購入などにより前年同月比72億円増加
社債の減少は償還によるもの

《貸出金の推移》



《有価証券残高(取得原価ベース)》



経営戦略

- ◎ 秋田県経済を取巻く環境は厳しいものの、新しい流れも出始めている
 - 環日本海シーアンドレール構想 物流拠点として秋田港の価値を高め、関連企業の集積をはかる
 - リサイクル・ビジネス 秋田固有の製錬技術を活かし新たな基幹産業に発展させる

シーアンドレール構想

<背景>

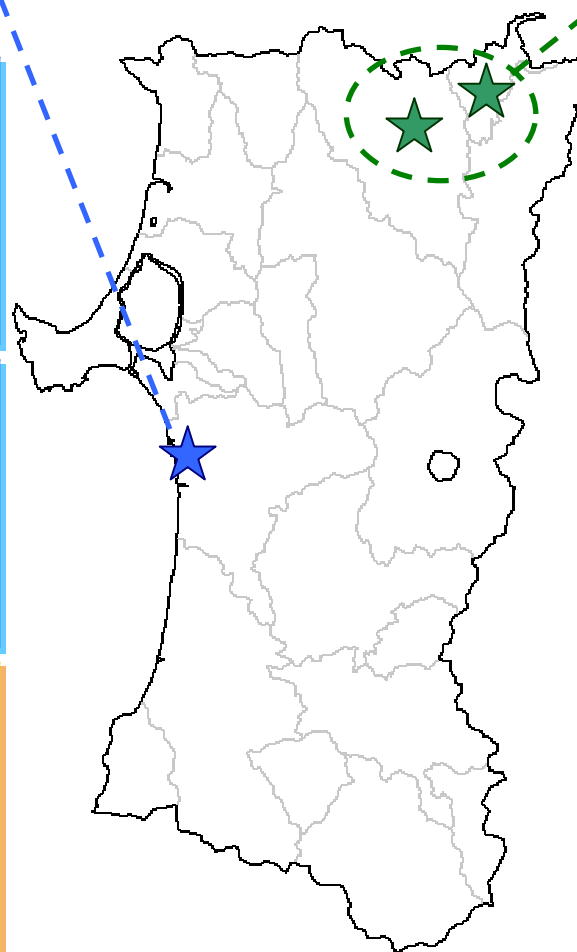
- 日本海沿岸国どうしの対外貿易は秋田港を含め増加傾向にある。
- 西部ロシアへの国内自動車メーカーの進出が相次ぎ、部品供給体制の構築が必要になってきた。

<事業内容>

- 国内各地でコンテナに積込んだ部品を秋田港から貨物船、シベリア鉄道を利用し、現地に輸送
- 20年度春に国交省による試験輸送を実施

<効果>

- 秋田港の物流拠点としての価値向上による周辺部への関連企業進出
- 雇用拡大など秋田県経済の活性化に寄与



リサイクル・ビジネス

<背景>

- 元来、鉱業は秋田県の主要産業だった。
- 近年、世界的な資源価格の高騰により、リサイクル産業が全国的に注目を集めている。

<事業内容>

- 蓄積された製錬技術を活用し、使用済み家電からレアメタルを含む各種金属を回収
- いち早く事業化へ取組んだ結果、技術は世界最先端レベル

<効果>

- リサイクル・ビジネスを秋田県の新たな基幹産業の一つとして位置付け、県北部をリサイクル・ビジネスの集積地帯として発展させる。

中期的に目標とする姿

輝きと存在感を持って、お客様と地域から圧倒的に支持されるとともに、
地域発展に貢献できる銀行



20~21年度経営計画「あきぎんEvolution < 1st Stage >」 ~ 新たな進化に向けてブレイクスルー ~

重点方針

収益構造の改革

コア業務粗利益の拡大、次期システム移行後を睨んだコスト構造の改革、不良債権の圧縮を通して収益構造の改革を目指す。

お客様支持の向上

取引先企業の支援・CS活動等を通じたお客様との強いきずなの醸成、地域発展に向けた活動の実施とともに、ATMネットワーク網などの整備を進め、お客様から圧倒的に支持される銀行を目指す。

組織風土の変革

各種施策・運動を通して、一人ひとりが進取の気風にあふれ、高いコンプライアンス意識を持って行動する組織風土への変革を目指す。

20年度下半期の主要施策

20～21年度経営計画

重点方針

収益構造の改革

お客様支持の向上

組織風土の変革

上半期の環境変化

- 証券市況の悪化
- 景気後退による取引先の業態悪化
- 県内金融機関の経営統合

下半期に取組みを強化・追加する主要項目

- 貸出金の増強による利息収入拡大
 - ・ 県外でのボリューム拡大
 - ・ 県内でのシェアアップ
- 個人取引のメイン化
- 事業法人向けソリューション営業の強化
- 預り資産販売の本部サポート強化

県外での貸出金ボリューム拡大

- ◎ 運用力強化の観点から、県外での貸出金ボリュームの拡大を積極的に推進
 - 20年度上半期の貸出金ボリューム拡大は県外が牽引
 - 県外の利回り低下は、東京での貸出増加が影響
 - 東京・宮城以外の地域の利回りは、秋田県内とほぼ同水準

《地域別貸出金状況》

(億円、%、P)

地域	20年度上半期		前年同期比	
	貸出金平残	利回り	平残増減率	利回り増減
全店(本部勘定を除く)	12,656	2.12	4.1	0.04
県外	3,203	1.70	18.2	△ 0.03
北海道	281	2.18	△ 6.9	0.18
青森	273	2.51	4.8	0.03
岩手	102	2.21	7.0	0.03
宮城	385	1.88	6.4	△ 0.10
福島	347	2.31	△ 3.4	0.02
新潟	102	2.16	△ 5.2	△ 0.15
東京	1,713	1.26	39.9	0.09
県内	9,453	2.26	0.1	0.08
秋田市	5,137	2.00	△ 1.0	0.10
県北	2,159	2.54	2.4	0.02
県南	2,157	2.60	0.6	0.08

☆ 隣県(青森・岩手)マーケット
盛岡法人営業部(19年5月~)の設置や青森支店への増員などの効果

☆ 宮城(仙台)マーケット
東北最大マーケットでの平残増加率6.4%

☆ 福島マーケット
昭和6年に進出。郡山市内において11月からフルバンキング3か店体制を構築し、事業先貸出増強に注力する方針

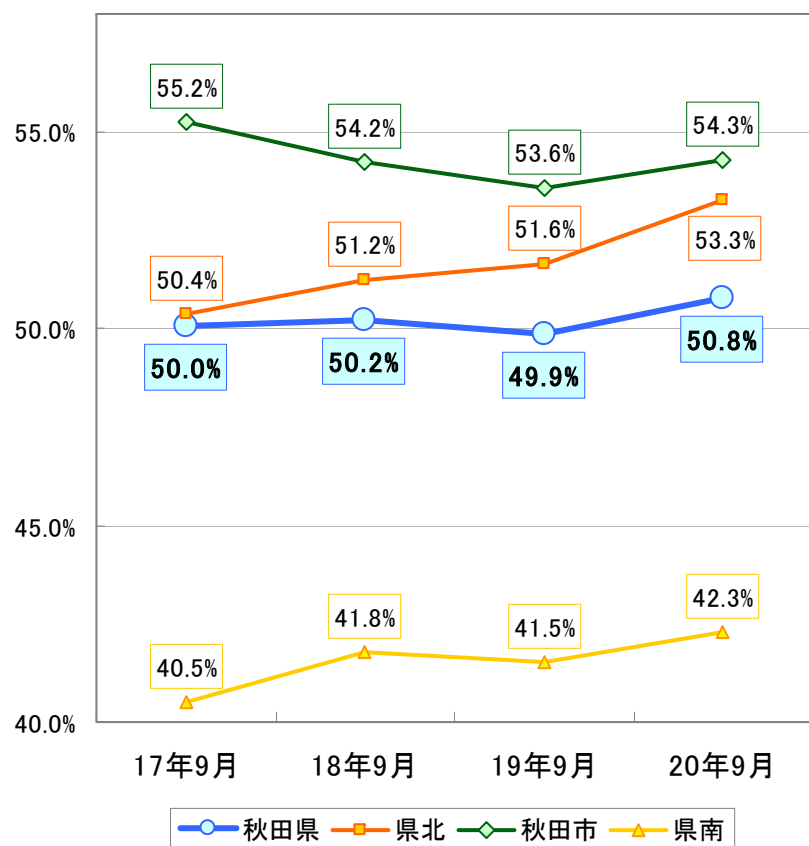
☆ 東京マーケット
シンジケートローンの取組強化や大企業の借入増加で大幅に増加

☆ 県内マーケット
秋田市の平残減少は県貸出の減少、大口先の県外移管などによる

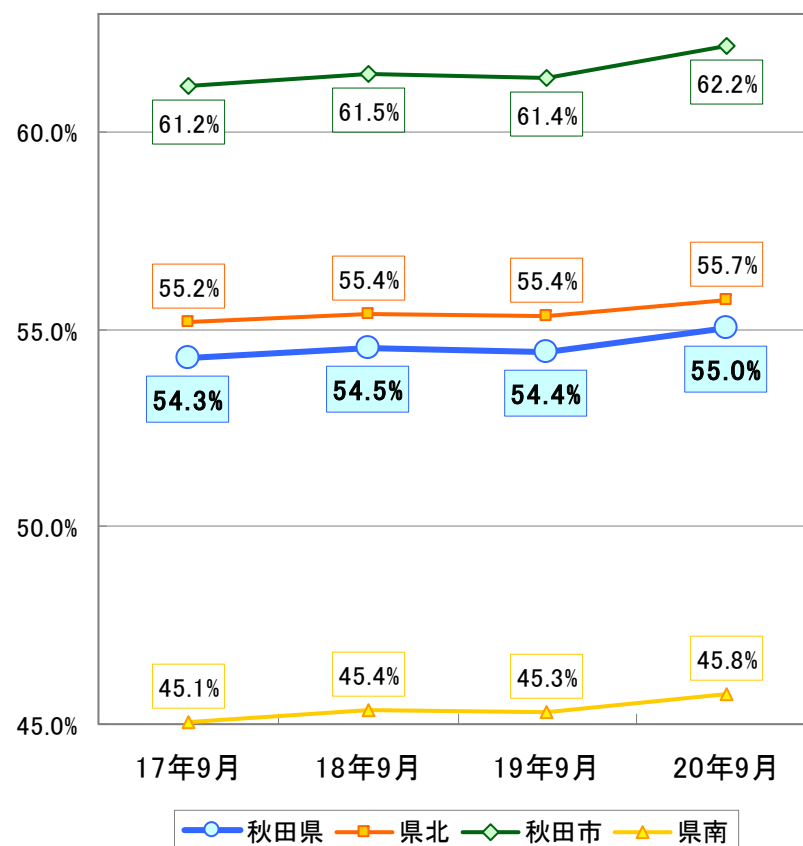
県内でのシェアアップ

- ◎ 県内では全地域で預貸金ともシェアNo.1
秋田市、県北に比べて低い県南のシェアも上昇傾向
- ◎ 引き続き地域に密着した営業を推進し、シェアアップをはかる

貸出金シェア推移



預金シェア推移



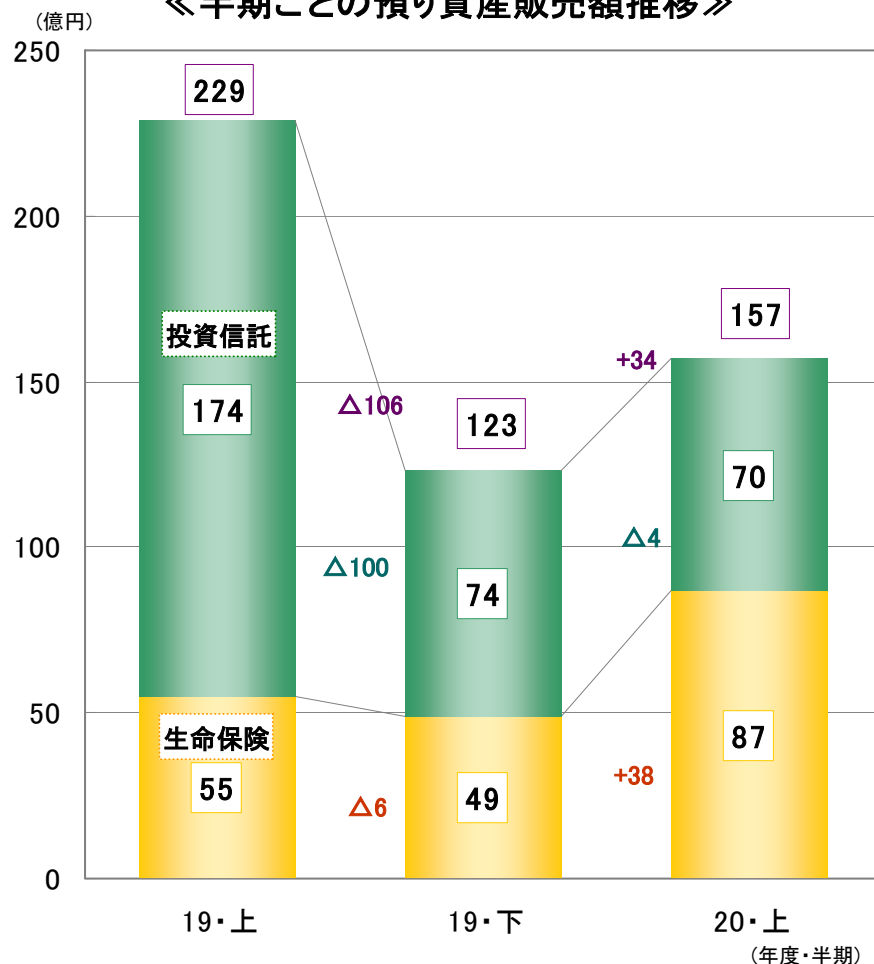
※ シェア算出対象：県内の地方銀行、第2地銀、信用金庫、信用組合

[資料：預金・貸出金一覧<㈱日本金融通信社>]

預り資産販売の本部サポート強化

- ◎ 営業店に対する本部のサポート、販売担当者の育成などに注力し、販売体制を強化
- ◎ お客様に対するアフターフォローを強化
お客様の資金運用ニーズに的確に応えることで、支持の拡大をはかる

《半期ごとの預り資産販売額推移》



《下半期の具体的な施策》

- 専門指導担当者の配置
営業店の販売担当者へのOJT指導
販売担当者のスキル向上
お客様への預り資産商品の浸透
- 研修カリキュラムの充実
集合研修に加え、本部担当者の臨店勉強会等を実施
- お客様に対するアフターフォロー強化
 - ・ 運用報告会やセミナーの開催
 - ・ 既存販売先への個別フォロー
- 相談コーナーの設置拡大(40か店 50か店)
お客様が安心して相談できる営業店へ
- 定時定額型(積立型)投信の導入(12月～)
顧客層の拡大、安定的な販売

個人取引のメイン化

ATM業務提携による利便性向上

- 今年度提携先
県内3信金1信組、コンビニATM2社、東邦銀行
(イーネット、ローソンATM)
- 県内最多のキャッシュポイントを実現
当行約470か所 > ゆうちょ約300か所
> 県内他行約250か所
- 県外のキャッシュポイントが大幅に増加
県内外を問わず高い利便性を提供

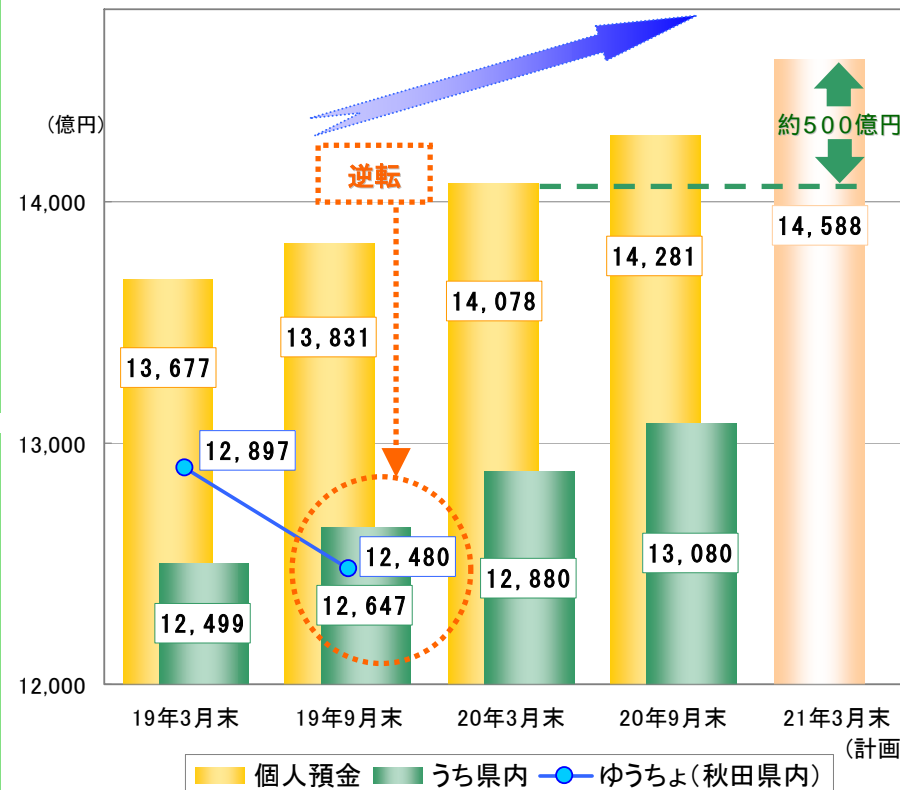
ポイントサービス「とくだね倶楽部」

- 当行との取引内容が増えるにしたがい、ATM手数料をはじめとする各種優遇が拡大
- 県内金融機関では唯一のポイントサービス
セールスツールとして活用し、取引集中化・メイン化を推進

クレジットカード「On1 y One」

- 東北初の銀行本体発行カード(19年4月~)
- 20年9月末の会員数 約48,000件
銀行取引と一体化した取引メイン化、カード関連手数料による収益拡大をはかる

《個人預金残高推移》



☆ 取引メイン化に向けた施策により、個人預金残高は順調に増加
19年9月末に当行秋田県内個人預金残高は秋田県内のゆうちょ残高を逆転
20年度は、メイン化策を着実に実施していくことにより、約500億円の個人預金増加を計画

事業法人向けソリューション営業の強化

- ◎ 地元企業の成長を支援する各種支援機能の充実
- ◎ 要注意先に対するきめ細かい支援を実施し、取引先の業態悪化を未然に防止

《地元企業の成長支援》

会員制経営支援サービス「あきぎんBiscom(ビスコム)」

- ポータルサイトでの情報検索、商談等の各種機能
- eメールによる情報提供、対面個別相談
- 会員向けイベント(セミナー・商談会)の開催

ビジネスマッチング

- 個別の商談の仲介や商談会の開催などにより、販路拡大などを支援
商談件数 237件(今年度目標400件)

各種連携を活かした企業支援

- 県内2大学への技術相談取次ぎ
- 事業承継セミナーの秋田県との共催
- 貿易・海外進出に関する相談・情報提供

多様な資金供給機能の強化

- 動産担保融資の支援体制強化
- 農業関連融資の充実
- ファクタリングの組成

《要注意先の業態悪化未然防止》

- 不良債権削減・発生防止に向けたこれまでの施策
 - ・ 債務者区分ランクアップ支援
 - ・ 延滞管理の強化
 - ・ 事業貸出先全先への訪問(19年度)
 - ・ 建設業の業種別審査(20年度~)

20年度上半期は要注意先からのランクダウンが増加

新たな施策

- 要注意先の業態悪化の未然防止
 - ・ 対象：一定額以上の与信残高がある要注意先(約600先)
 - ・ 定例訪問等で定性・定量両面の業態把握を強化
- ⇒ 営業店と本部で情報共有し、認識を統一業態の変化に適応した早期支援を実施

秋田銀行 会社説明会



本資料には、将来の業績にかかわる記述が含まれています。これらは、その内容を保証するものではなく、経営環境の変化等によるリスクや不確実性を内包することにご留意ください。