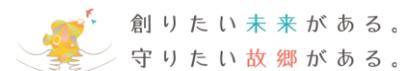


平成30年3月期

株式会社秋田銀行 会社説明会

平成30年6月4日



 秋田銀行

I 29年度決算概要

● 30年3月期 損益(単体)	3
● コア業務粗利益の状況	4
● 貸出金の状況	5
● 預金・預り資産の状況	6
● 有価証券の状況	7
● 経費の状況	8
● 与信費用・不良債権の状況	9
● 自己資本(単体)の状況	10
● 収益計画・単体(31年3月期)	11

II 経営戦略

● 中期経営計画の進捗	13
● 地域活性化への取組み(企業価値の向上)	14
● 地域活性化への取組み(成長分野)	15・16
● 地域活性化への取組み(起業・創業、事業承継支援)	17
● 顧客基盤拡大に向けた取組み(中小企業貸出)	18
● 顧客基盤拡大に向けた取組み(法人ソリューション)	19
● 顧客基盤拡大に向けた取組み(リテール取引メイン化)	20
● 顧客基盤拡大に向けた取組み(リテール取引 預り資産)	21
● 組織強化戦略(コスト戦略)	22
● 高齢者対応	23
● 株主還元	24

I 29年度決算概要

I 29年度決算概要

- コア業務純益は、資金利益の減少により前期比16億円減益の69億円
- 当期純利益は、株式売却益の減少等により前期比5億円減益の40億円

		(億円)		
		29年3月期	30年3月期	前期比
		実績	実績	
1	コア業務粗利益	314	297	▲ 17
2	業務粗利益	273	277	4
3	資金利益	285	267	▲ 18
4	役務取引等利益	28	29	1
5	その他業務利益	▲ 40	▲ 18	22
6	国債等債券損益…①	▲ 41	▲ 19	22
7	経費	229	227	▲ 2
8	人件費	126	123	▲ 3
9	物件費	89	90	1
10	コア業務純益	85	69	▲ 16
11	実質業務純益	44	50	6
12	一般貸倒引当金繰入額…②	▲ 18	0	18
13	業務純益	62	50	▲ 12
14	臨時損益	▲ 4	2	6
15	不良債権処理額…③	19	2	▲ 17
16	一般貸倒引当金戻入益…④	0	1	1
17	株式等関係損益…⑤	19	11	▲ 8
18	経常利益	58	53	▲ 5
19	特別損益	▲ 1	▲ 3	▲ 2
20	当期純利益	45	40	▲ 5
21	有価証券関係損益 (①+⑤)	▲ 22	▲ 7	15
22	与信費用 (②+③-④)	1	1	0

資金利益 18億円 減少

- 有価証券運用平残の減少
- 4ページ参照

役務取引等利益 1億円 増加

- 生命保険販売手数料の増加
- 私募債手数料の増加

国債等債券損益 22億円 好転

- 外債等のロスカットを実施、マイナス幅は前期比22億円縮小

株式関係損益 8億円 悪化

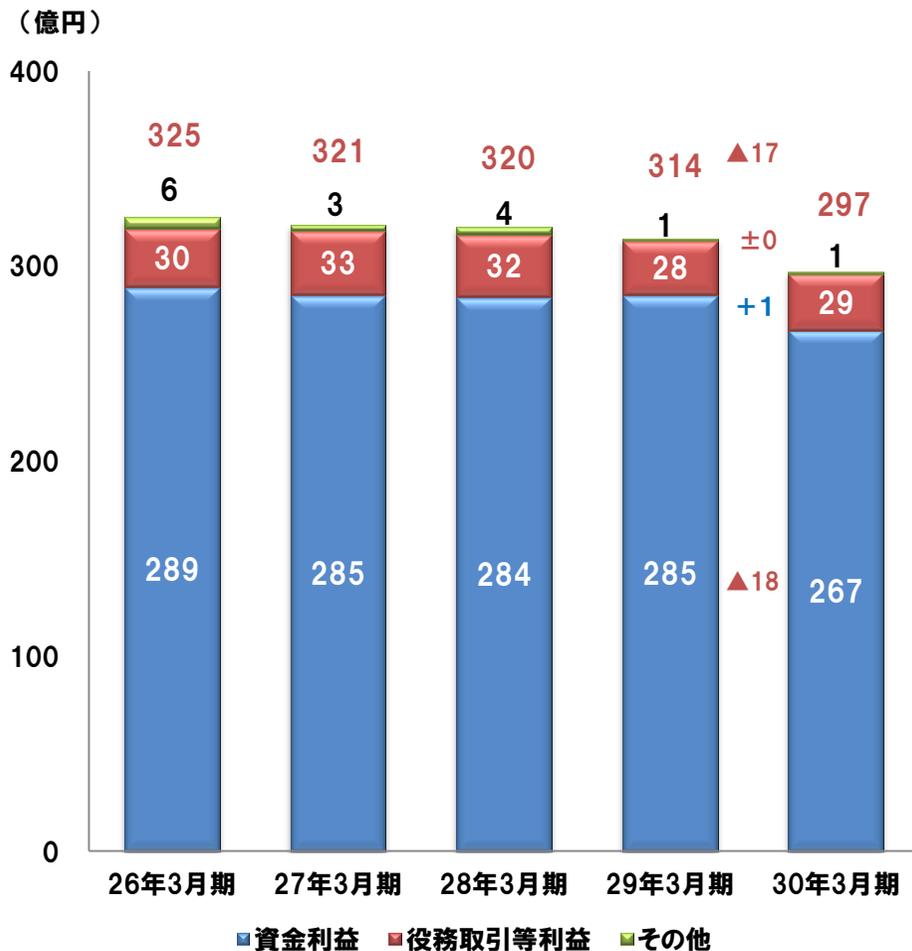
- 株式売却益の減少

与信費用 ±0億円

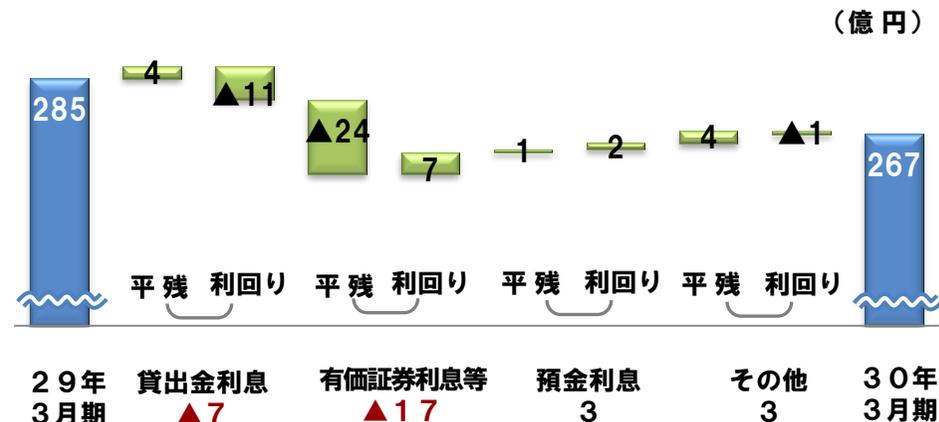
- 9ページ参照

- コア業務粗利益297億円(前期比17億円減少)、資金利益267億円(前期比18億円減少)
- 有価証券利息等の減少により資金利益が減少

コア業務粗利益の推移



資金利益 増減要因



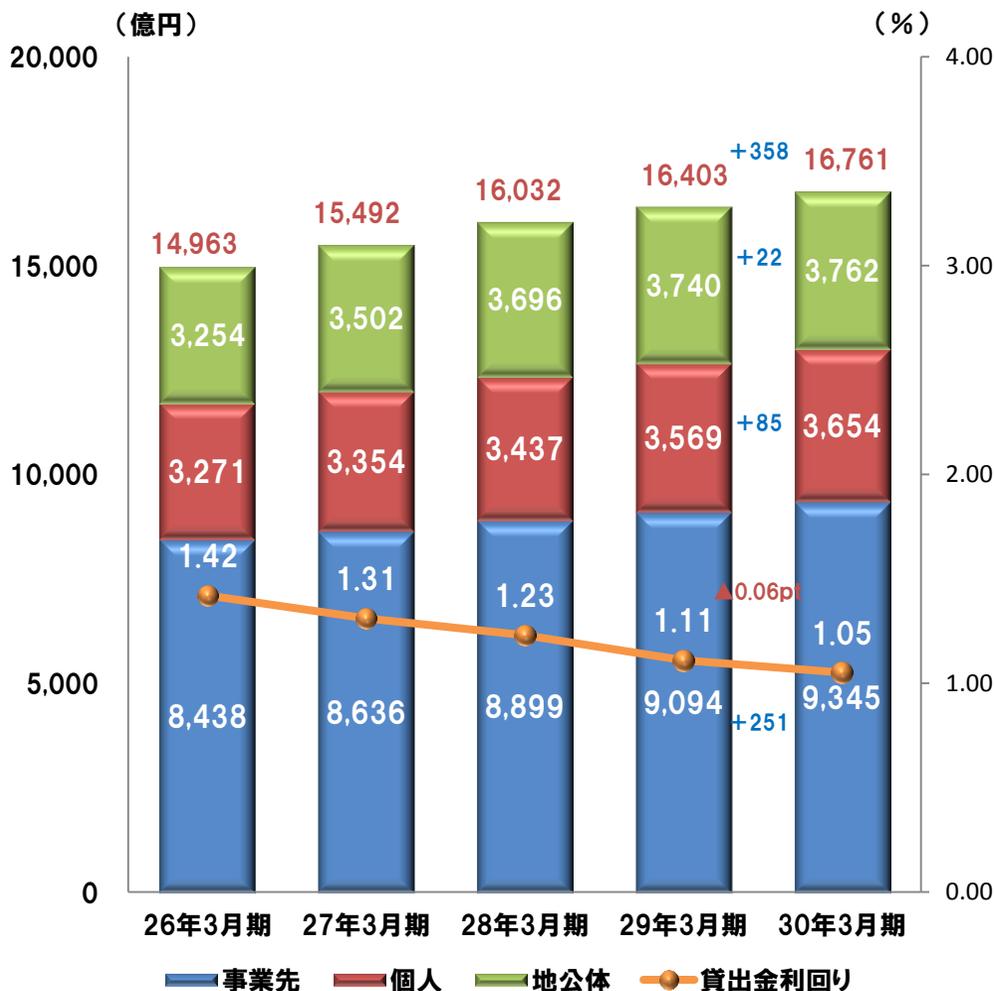
有価証券利息等 増減要因



貸出金の状況

● すべての貸出金項目の増加により貸出金末残は過去最高を更新

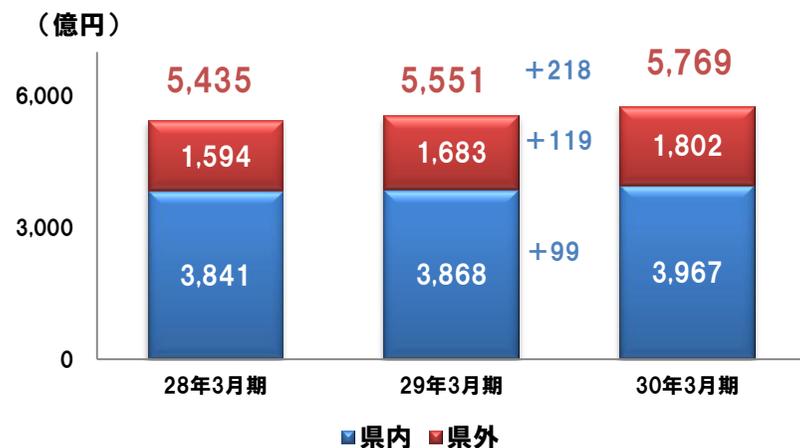
貸出金残高(末残推移)



事業貸出規模別残高(末残推移)



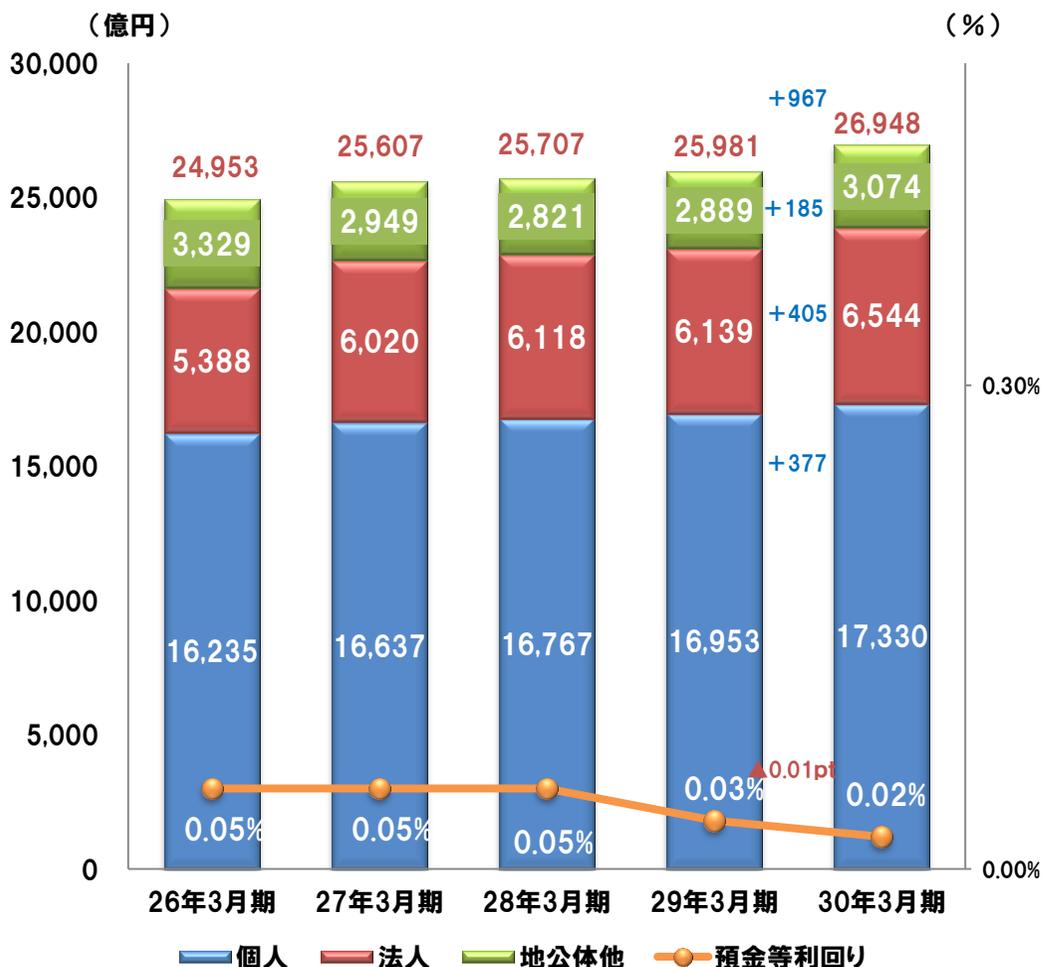
中堅・中小企業貸出 県内・県外別(末残推移)



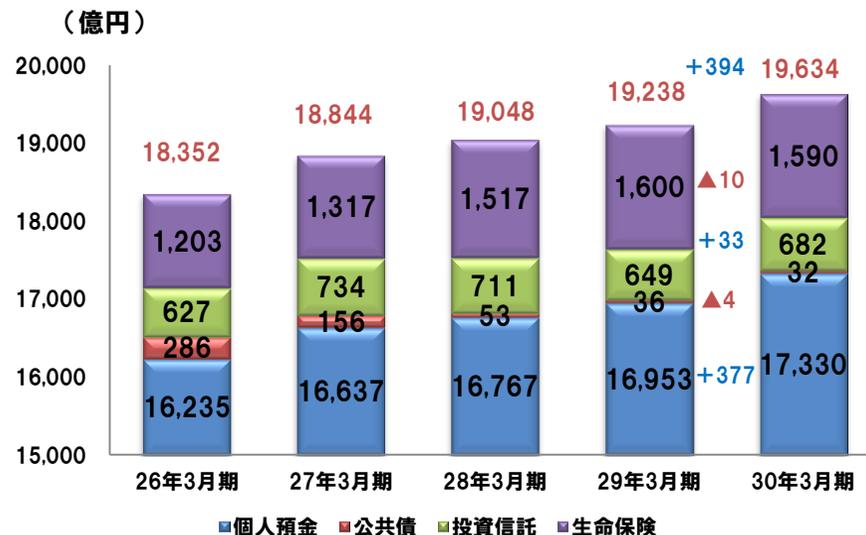
預金・預り資産の状況

- すべての預金項目の増加により総預金末残は過去最高を更新
- 個人預り資産は預金および投資信託の増加により前期比394億円増加

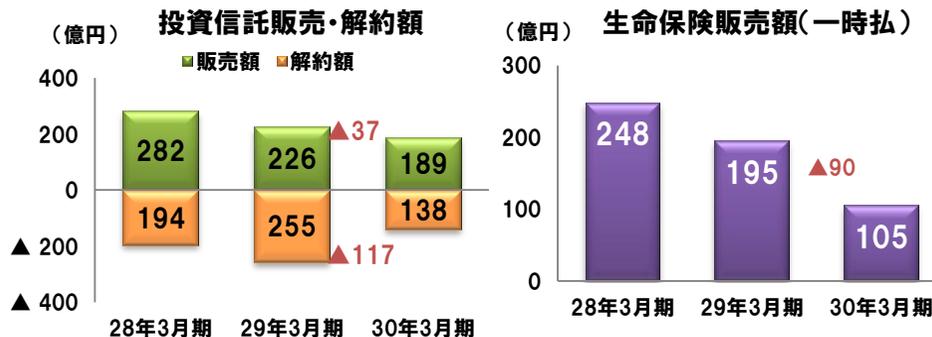
預金残高(末残)推移



個人預り資産残高(末残)の推移

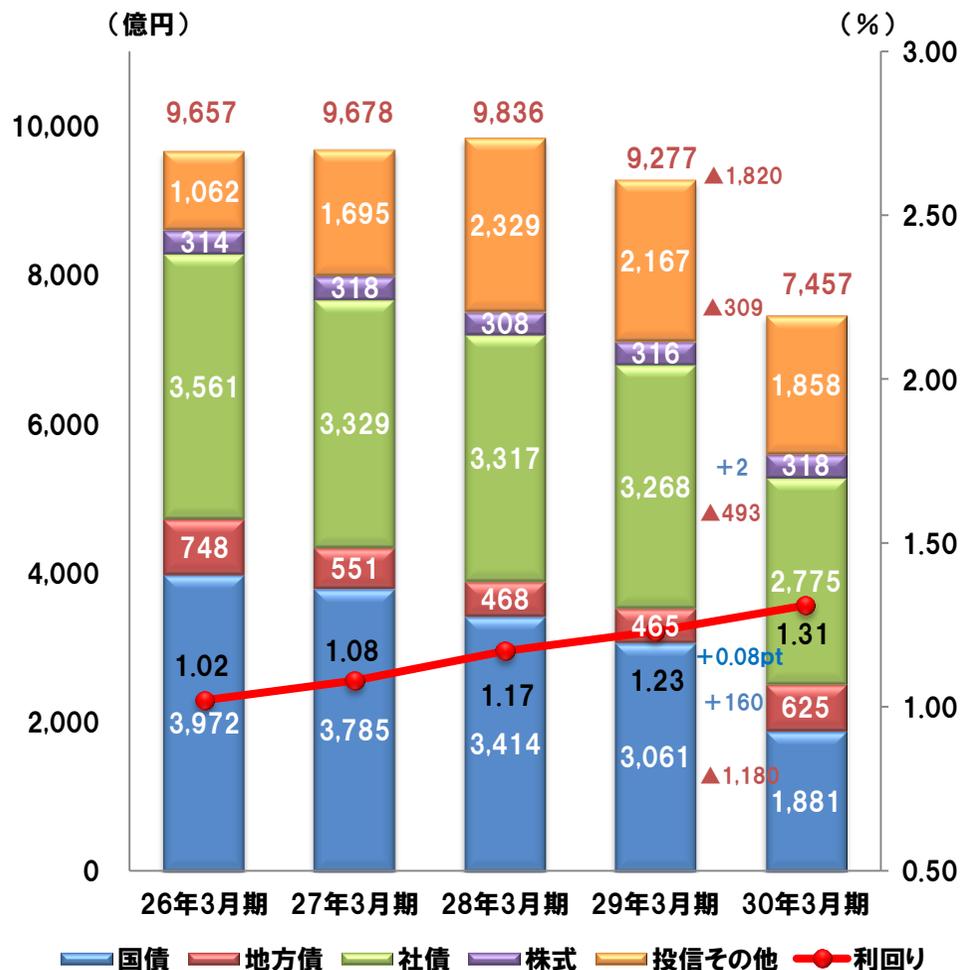


預り資産販売額



- 有価証券残高は国債の減少により1, 820億円減少
- 有価証券利回りは前期比0.08ポイント上昇

有価証券残高・利回り推移(償却原価ベース)



有価証券部門損益(総合損益)

	(億円)			
	28年3月期	29年3月期	30年3月期	増減
1 利息配当金	118	126	109	▲ 17
2 国債等債券損益	2	▲ 41	▲ 19	22
3 うち売却・償還益	114	23	44	21
4 うち売却・償還損(▲)	111	64	63	▲ 1
5 株式等損益	1	19	11	▲ 8
6 うち売却益	9	20	12	▲ 8
7 うち売却損(▲)	8	0	1	1
8 合計	121	105	101	▲ 4

有価証券評価損益の推移

	(億円)			
	28/3末	29/3末	30/3末	29/3末比
9 有価証券評価損益	547	463	484	21
10 株式	223	272	323	51
11 債券	225	142	103	▲ 39
12 その他	97	49	57	8

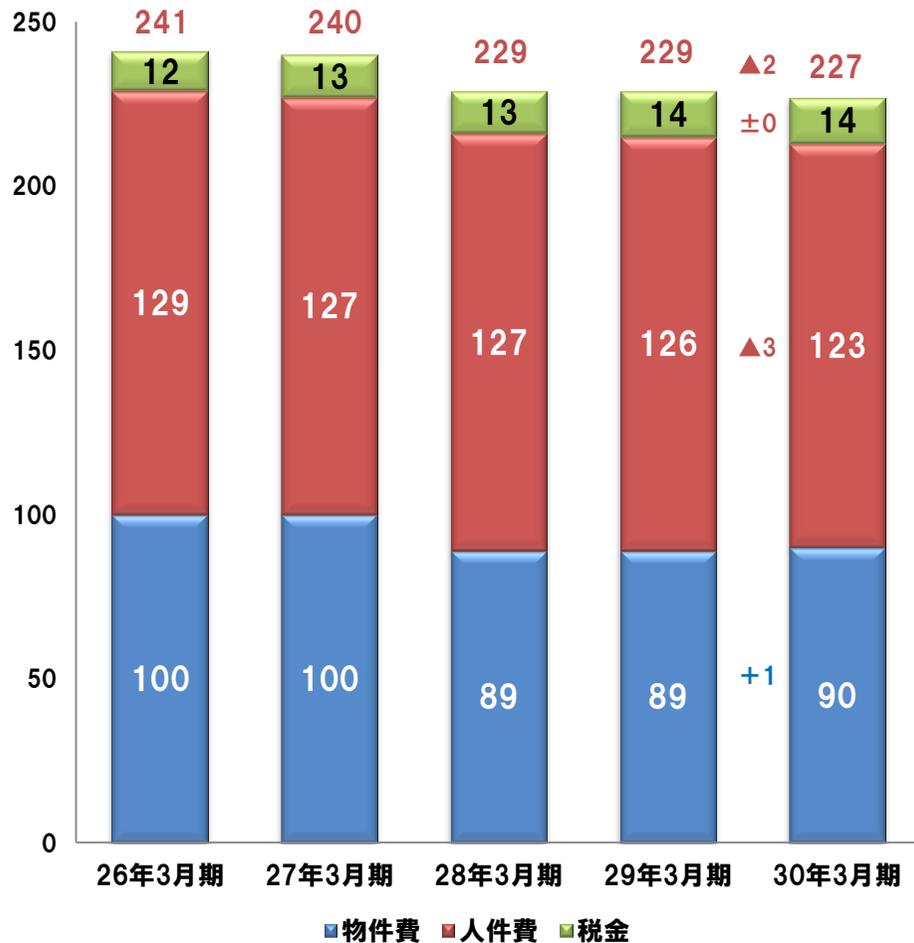
■ 「その他」のうち海外金利上昇への対応状況

	(億円)		
	29/3末	30/3末	一参考一 30/4末
13 合計	▲ 20	▲ 1	▲ 6
14 外貨建外債	▲ 4	▲ 2	▲ 5
15 外債ファンド	▲ 16	1	▲ 0

● 人員構成の変化により人件費は前期比3億円減少

経費の推移

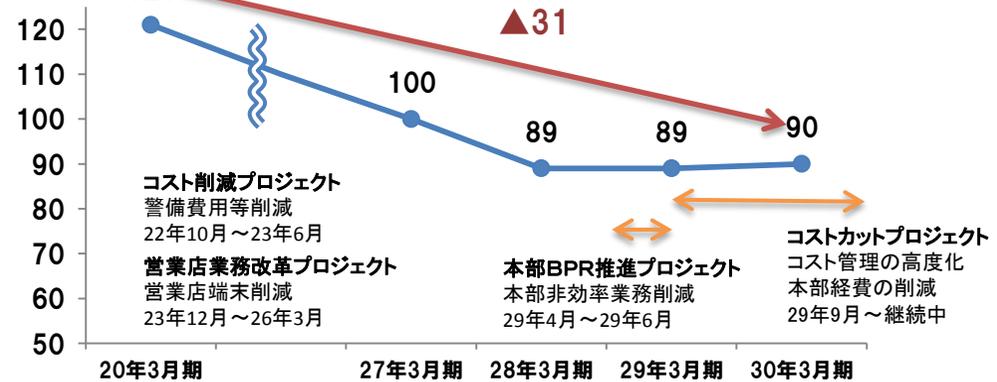
(億円)



参考

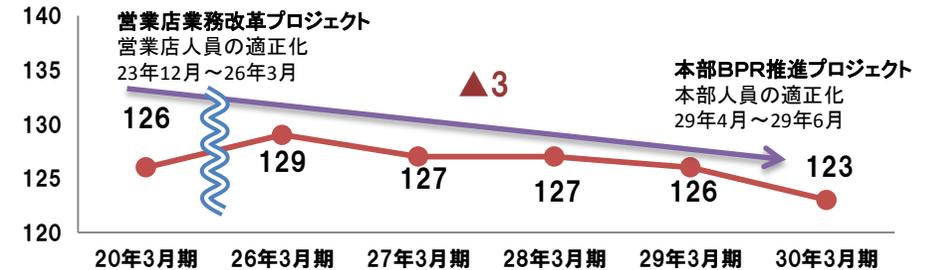
■ 物件費の推移(過去10年間)

(億円)



■ 人件費の推移(過去10年間)

(人)



■ 店舗数の推移(過去10年間)

20年3月末	30年3月末	増減
104か店	96か店	▲8

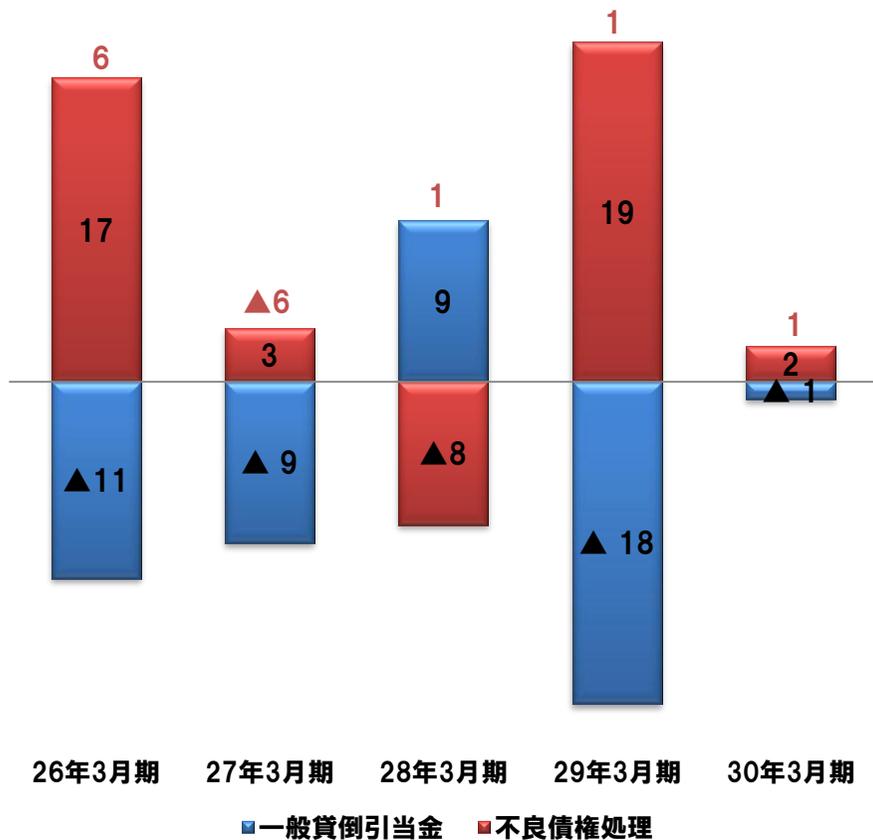
■ 人員数の推移(過去10年間)

20年3月末	30年3月末	増減
1,504人	1,396人	▲108

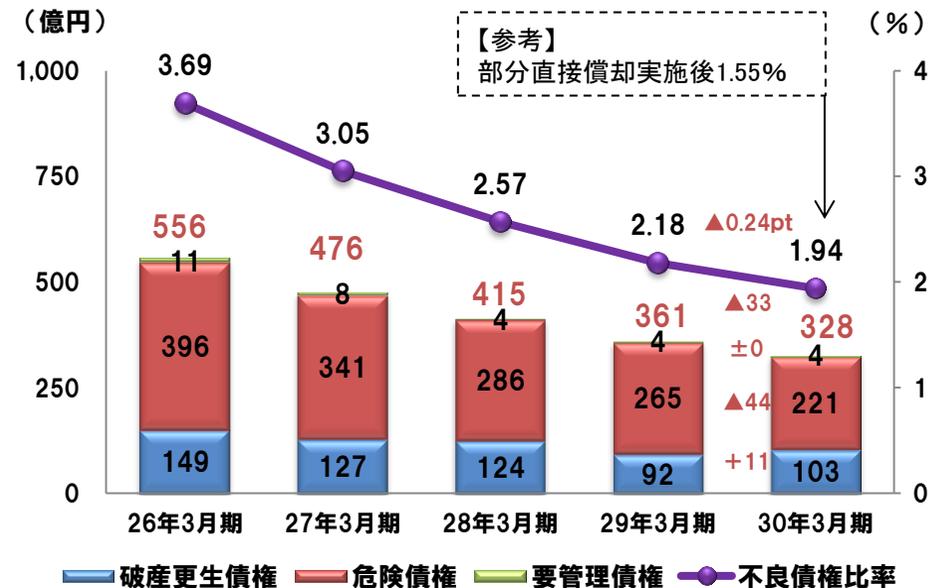
(注) インターネット支店を除く

- 全体として与信費用は低水準にて推移
- 不良債権比率は前期比0.24ポイント低下し1.94%

与信費用の推移



金融再生法開示債権の推移



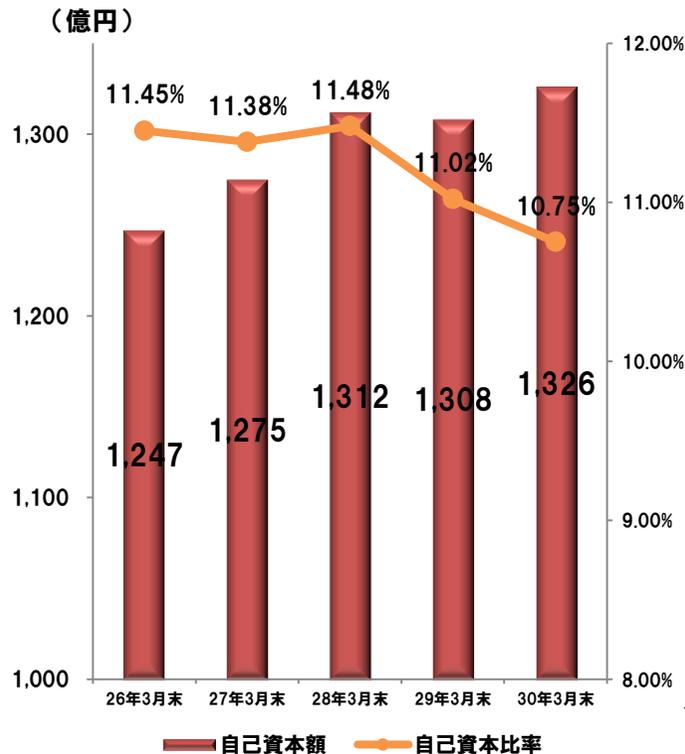
保全状況

	債権額 A	保全額 B	未保全額 (A-B)	保全率 (B÷A)
1 破産更生債権等	103 億円	103 億円	0 億円	100.0 %
2 危険債権	221 億円	185 億円	36 億円	83.9 %
3 要管理債権	4 億円	2 億円	2 億円	54.4 %
4 合計	328 億円	290 億円	38 億円	88.6 %

- 貸出金の増加にともなうリスクアセットの増加から、自己資本比率は29年3月末比で0.27ポイント低下も10.75%を確保

自己資本比率の推移

● バゼルIII基準(経過措置適用後)



■ 算出基準

- 信用リスク・アセット
…標準的手法
- オペレーショナル・リスク相当額
…粗利益配分手法

(億円、pt)

	26年3月末	27年3月末	28年3月末	29年3月末	30年3月末	29年3月末比
1 自己資本額…③ (=①-②)	1,247	1,275	1,312	1,308	1,326	18
2 コア資本に係る基礎項目…①	1,247	1,288	1,340	1,341	1,366	25
3 普通株・内部留保等	1,191	1,245	1,291	1,312	1,340	28
4 一般貸倒引当金	33	23	32	14	13	▲ 1
5 再評価差額金45%	22	19	17	15	13	▲ 2
6 コア資本に係る調整項目…②	-	13	28	33	40	7
7 無形固定資産	-	3	6	8	10	2
8 前払年金費用	-	9	22	25	30	5
9 リスクアセット…④	10,890	11,205	11,423	11,866	12,330	464
10 信用リスク・アセット	10,280	10,613	10,844	11,292	11,770	478
11 オペレーショナル・リスク	610	591	579	574	560	▲ 14
12 自己資本比率 (③÷④)	11.45%	11.38%	11.48%	11.02%	10.75%	▲ 0.27

- 31年3月期はコア業務純益61億円、当期純利益40億円の計画
- 営業基盤拡大等に取り組み、次の中期経営計画に向けた基盤を構築

(億円)

	30年3月期 実績	31年3月期 計画	前期比
1 コア業務粗利益	297	292	▲5
2 業務粗利益	277	297	20
3 資金利益	267	254	▲13
4 役務取引等利益	29	35	6
5 その他業務利益	▲18	7	25
6 国債等債券損益…①	▲19	5	24
7 経費	227	231	4
8 人件費	123	121	▲2
9 物件費	90	97	7
10 コア業務純益	69	61	▲8
11 実質業務純益	50	66	16
12 一般貸倒引当金繰入額…②	0	0	0
13 業務純益	50	66	16
14 臨時損益	2	▲8	▲10
15 不良債権処理額…③	2	7	5
16 一般貸倒引当金戻入益…④	1	0	▲1
17 株式等関係損益…⑤	11	2	▲9
18 経常利益	53	58	5
19 特別損益	▲3	▲1	2
20 当期純利益	40	40	0
21 有価証券関係損益(①+⑤)	▲7	7	14
22 与信費用(②+③-④)	1	7	6

収益計画のポイント

業務粗利益

○ 資金利益

⇒ 利回り低下に対して中小企業貸出・無担保ローンの増強により減収幅を抑制

○ 役務取引等利益

⇒ 預り資産販売、法人役務手数料の増強などにより、役務取引等利益を拡大

経費

○ 人件費

⇒ 営業店事務効率化、早期就業態勢の確立により人件費を抑制

○ 物件費

⇒ 営業店の端末更改により増加見込み、コストカットプロジェクト実施効果等により増加幅を抑制

コア業務純益

⇒ 資金利益の低下を主因に減益見込み

今後の方針

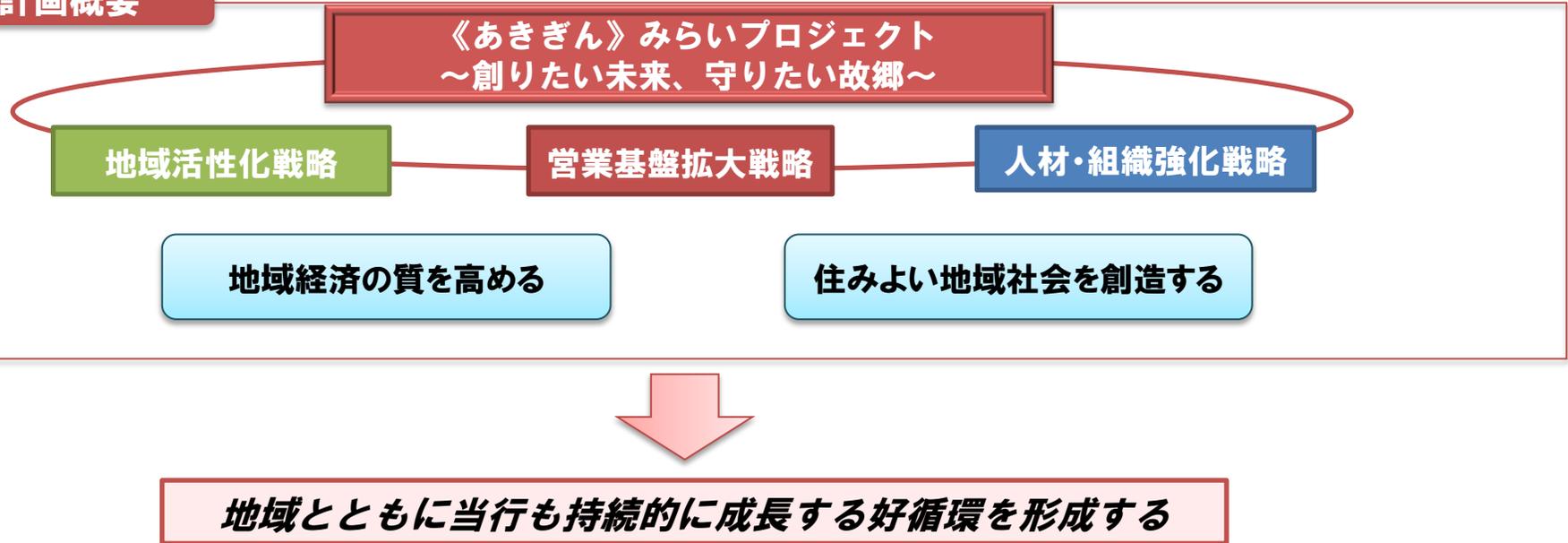
営業活動
改革営業基盤の
拡大収益機会の
創出

収益を力強い拡大基調へ

Ⅱ 経営戦略

Ⅱ 経営戦略

中期経営計画概要



経営目標の進捗状況

30年度指標目標

項目	29年3月期			30年3月期			31年3月期	
	当初目標	実績	目標比	当初目標	実績	目標比	当初目標	上方修正目標
総預金残高（末残）	2兆5,669億円	2兆5,981億円	+312億円	2兆6,021億円	2兆6,948億円	+927億円	2兆6,230億円	2兆6,500億円
総貸出金残高（末残）	1兆6,290億円	1兆6,403億円	+113億円	1兆6,562億円	1兆6,761億円	+199億円	1兆7,000億円	1兆7,200億円
当期純利益	40億円	45億円	+5億円	36億円	40億円	+4億円	40億円	40億円
自己資本比率	10.8%以上	11.0%	+0.2%	10.3%以上	10.7%	+0.4%	10.3%以上	10.3%以上

地域経済の質を高める

人口減少等によるマーケットの縮小と地域経済を連動させないための取組みの方向性

① 地域企業・産業の企業価値向上

② 成長分野への取組み

③ 起業・創業者の増加

① 地域企業・産業の企業価値向上

● 既存の地元企業の企業価値向上（＝売上高、営業利益、雇用の増加）を実現

○ サポート態勢の強化

- (株)あきぎんリサーチ & コンサルティング(27年6月設立)
 - ・ 経営コンサルティング業務
 - ・ 地域活性化業務
- 東京ビジネスサポートセンター
 - ・ 首都圏企業ニーズ、マッチング情報の提供
- 台北駐在員事務所(28年10月～)
 - ・ 台湾を含む東南アジアへの進出を支援
- あきた未来塾
 - ・ 後継者育成支援(開講7期目、塾生13名、卒業生74名)

○ コンサルティング支援態勢の充実

実務経験の豊富な人材を外部より招聘

分野	人数	略歴
電子・デバイス産業	1名	東証一部上場の電子部品等製造企業にて開発部長などを歴任
製造業に対する工程、生産効率の改善	1名	国内大手の自動車部品メーカーにおいて、生産管理システムの開発や海外子会社の社長を経験
農業、アグリビジネス全般	1名	秋田県庁にて農林水産部次長などを歴任、約38年間、農業政策・運営に携わる
首都圏販路開拓	1名	昭和55年から県産品の販売に従事、県内外のバイヤーなど人脈が豊富
創業・ベンチャー支援、海外取引支援	1名	国内大手の精密機械メーカーにおいて、新製品プロジェクト、マネジメント等を手がける。
再生可能エネルギー全般	1名	秋田県庁にて新エネルギー政策統括監などを歴任、再生エネルギー全般について見識を有する。
産学官連携コーディネート	1名	由利地域振興局総務企画部長などを歴任、新事業創出に向けた産学官連携を推進するための知識を有する。

支援例

M & A活用による経営課題の解決支援

形象を創造する。 「企業国家論」を世界に発信する。
株式会社トリム・ムジック

業種：飲食チェーン店

両者のマッチング

秋田銀行

- ✓ 継続的な対話を実施
- ✓ 対話を通じて、お取引先の事業構想、課題を把握
「食の総合商社として生産部分にも関わりたい」
「どのように生産部門を設置すべきか」
- ✓ 後継者不在による事業承継ニーズを当行が把握

かづの銘酒株式会社
業種：酒類製造



経営課題の解決

- ✓ 製造部門の内製化
- ✓ 後継者問題
- ✓ 事業拡大(販路拡大)

企業価値の向上

29.12.14 日経新聞



② 成長分野への取組み

再生可能エネルギー

観光

アグリビジネス

医療・介護

輸送機

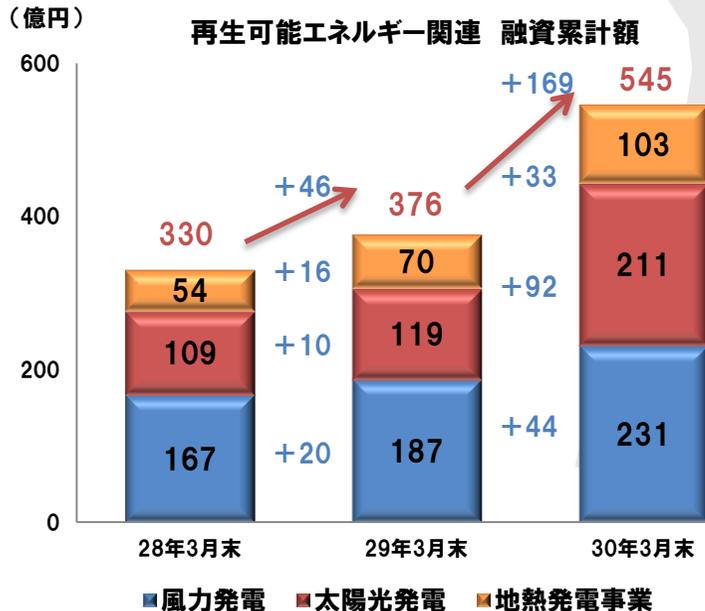
● 成長分野①再生可能エネルギー、②観光産業、③アグリビジネス産業、④医療・介護事業、⑤輸送機産業の5分野の成長を通じた県内GDPの純増

再生可能エネルギー

風力発電事業会社 A-WIND ENERGY

- ・ 地元企業との共同出資により設立
- ・ 総事業費156億円（シンジケートローンにて資金支援）
- ・ 17基の風車設置（2,350KW）、31年12月からの運転開始を予定

地域活性化への貢献



観光

支援例

民間宿泊施設の事業拡大

老舗旅館（温泉）による、インバウンドや高所得者層などの新たなマーケットに訴求する事業展開、再生等を実現。

事業性評価
融資

地域経済循環型
創造事業交付金

資金調達支援

民間企業

秋田銀行

継続的な
コンサルティング支援

連携

研究機関

地方自治体

地域活性化

■ 29.9.29 秋田魁新報

日景黒湯後生掛
温泉施設改修に融資
秋田銀が事業性を評価
秋田銀は、日景黒湯後生掛温泉施設改修事業に融資を決定した。融資額は、約1億5千万円。秋田銀は、この融資を通じて、地域の観光産業の活性化に貢献する。秋田銀は、この融資を通じて、地域の観光産業の活性化に貢献する。秋田銀は、この融資を通じて、地域の観光産業の活性化に貢献する。

補助金交付額	融資実行額
22.5 百万円	22.5 百万円

■ 平成29年度地域経済循環型創造事業交付金実績

取扱い
全国最多

件数	補助金交付額	融資実行額
4 件	82 百万円	91 百万円

② 成長分野への取組み

アグリビジネス

支援例

畜産クラスター事業活用による事業規模拡大支援

- 事業計画立案段階から総合的なサポート

当行 日本政策金融公庫

事業規模拡大支援

お取引先

事業拡大

■ 29.10.20 秋田魁新報



29年度ビジネスマッチング件数

商談件数	成約件数
179 件	111 件

農業貸出残高推移(億円)



輸送機

県内一貫生産体制の構築

航空機産業への新規参入企業増加
既存企業の事業拡大に向けた個別支援

29年度支援件数 8件

■ アドバイザーによる支援



医療・介護

医療介護融資実行額・件数



外部コンサルとの連携

行員向け研修
顧客向けセミナーの開催

行員のスキルアップ

取引先への
有益な情報提供

支援強化

③ 起業・創業者増加

● 起業・創業者の増加、将来の秋田県における中核企業を育成

○ STARTUP Lab（29年1月～）

- ・ 県内の起業家をサポーターとして組織化し、起業後のフォローも含めて中長期的に支援

29年度会員数
(メンター除く) **51名**

30年度会員数
(目標:メンター除く) **70名**

支援態勢

起業マインドの醸成

ビジネスアイデア創出 **一貫支援**

ビジネスモデル構築

事業拡大

■ STARTUP Lab 討議模様



○ ビジネスプランコンテスト（29年12月～）

- ・ 秋田県の活性化、課題解決に資するビジネスプランなどをテーマに開催
- ・ 29年度は31プランの応募があり、受賞者に対しては事業化支援を実施

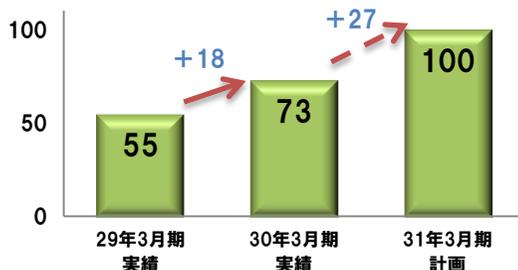
最優秀プラン

- ◎ 秋田初「発達障がい者特化型施設」の開設
- ◎ 文化体験と語学教育によるインバウンド向け短期留学プログラムの普及推進

■ ビジネスプランコンテストプレゼン模様



創業支援件数



事業承継

● 事業所数の減少に歯止めをかけ、地域における経済活動を活性化

秋田県の現状 → 後継者不足の深刻化

- 後継者不在率 72.2% (TDB調べ:28年2月時点)
- 経営者平均年齢 60.9歳 (TDB調べ:28年1月時点)

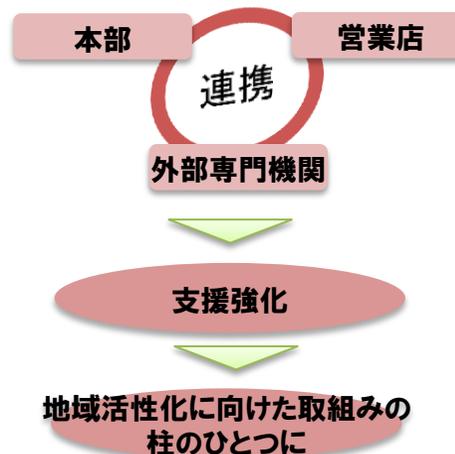
⇒ 全国的にも水準が高く、事業承継のニーズが見込まれる

○ 行内支援態勢の整備

- ・ 専門部署(チーム)の整備(予定)
- ・ 営業店支援態勢の構築

○ 外部専門機関との連携

外部専門機関との連携により秋田県の事業所数減少へ対応。



事業承継支援先数推移

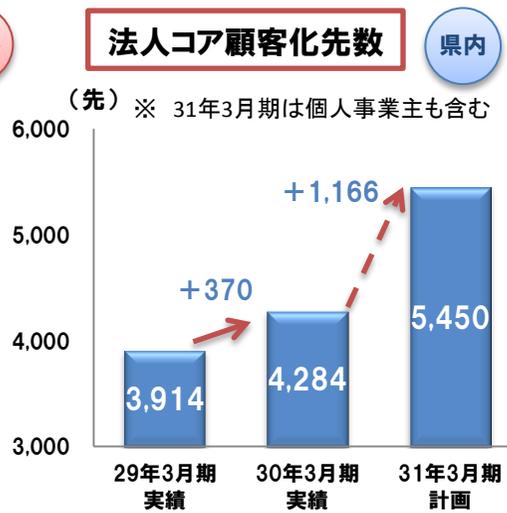


取引先、メイン先の数を増やし、中小企業貸出数・残高を増強

事業貸出先数



法人コア顧客化先数



推進力強化

- 営業活動量の拡大
 - ・ 訪問活動量の増加
- 本部法人推進チームによる営業店支援の強化
 - ・ リストアップから顧客折衝、提案、実行までサポート
- 商流可視化システム「リレーションシップポータル」の活用
 - ・ 商流図を起点に新規取引先へのアプローチを強化

人材育成

- 本部OJT「若手行員本部短期留学研修」
 - ・ 重点推進地域に配属する若手行員が対象
 - ・ 配属前に2～3か月間かけて法人営業スキルを指導

即戦力人材を育成 ⇒ 重点推進地域へ配置

【配置エリア実績】

宮の沢支店
(札幌エリア)

仙台南支店
(仙台エリア)

青森支店
(青森エリア)

大曲支店
(秋田県南エリア)

等

中堅・中小企業貸出 平残



店舗機能の強化

- 宮の沢支店(札幌市)
 - ・ 30年4月開設
 - ・ 人口200万人を超える政令都市のマーケット開拓
 - ・ 中小企業貸出を中心に業容を拡大する。
- 仙台泉中央支店(仙台市)
 - ・ 27年10月にリテール特化店として開設
 - ・ 28年10月より法人業務の取扱いを開始

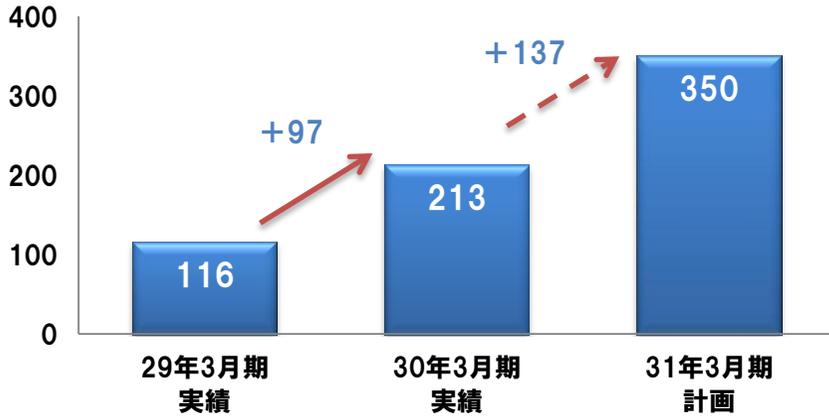
■ 宮の沢支店



● ソリューションの強化による法人役務手数料の増強

法人役務手数料

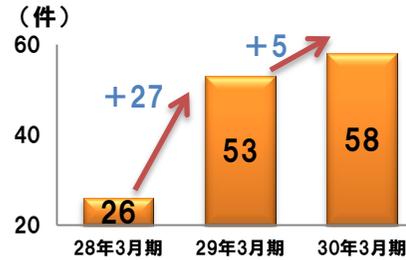
（百万円）



事業承継・M&A

- 日本M&Aセンターへの行員派遣等によるノウハウ蓄積
- 各営業店が事業承継、M&Aニーズを収集し本部に集約。情報量の増加にともない支援先数増加

M&A支援先数



M&A手数料収入

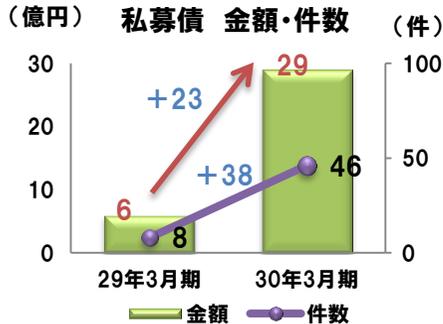
（単位：百万円）

30年3月期実績	31年3月期計画
10	57

私募債

- 私募債の推進により件数、金額とも前期比で大幅増加

- ・ 29年9月に銀行保証付私募債の適債基準を変更
- ・ 29年10月にCSR私募債の取扱いを開始



私募債手数料

（単位：百万円）

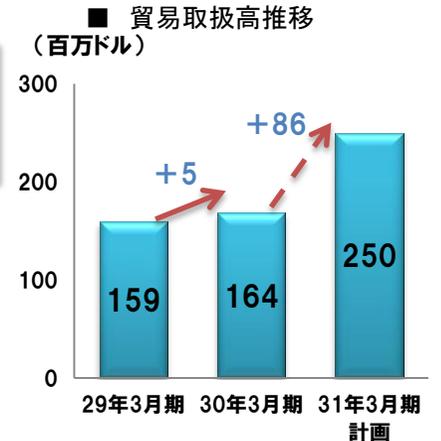
30年3月期実績	31年3月期計画
140	150

外為収益の増強

- 貿易取引の拡大・強化

新規貿易取引先に限定した優遇を実施
これを足掛かりに貿易取引ニーズの掘り起こし

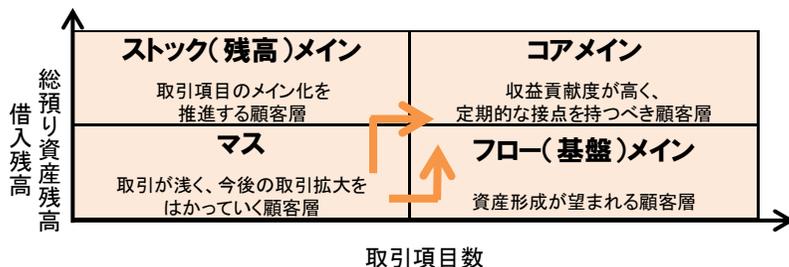
外貨取扱高
クーポンスワップ等の増加



● マスリテール層の取引拡大による収益増加

個人取引のメイン化推進

- 顧客層を取引状況に応じて4つに区分し、推進対象を「見える化」
- 残高増強、基盤拡大の両面アプローチにより総合的な取引を拡充



EBMの活用

顧客属性や取引状況の変化から金融ニーズを自動検知し、いち早く商品・サービスを提案

顧客ニーズに合った金融商品をタイムリーに提案

他社ローン利用が推定される先等にアプローチ強化

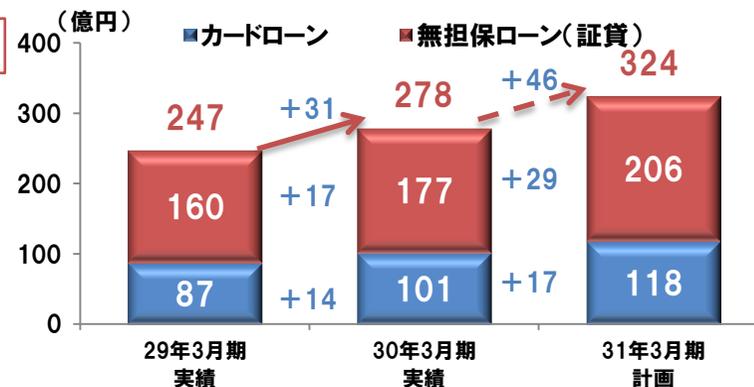


非対面チャネルの整備

- あきぎんアプリ
 - ・ 口座開設(26年1月)
 - ・ 残高照会、入出金明細照会、キャンペーン情報等(30年4月)
- SBI証券との業務提携(30年4月)
 - ・ インターネット経由による証券仲介
- 無担保ローン来店不要型の拡大(30年3月)



無担保ローン平残



決済取引の囲い込み

- OnlyOneデビットカード(29年7月)
 - ・ 現金に代わる決済手段
 - ・ クレジット+デビット → 学生、新社会人、高齢者など幅広い層をカバー

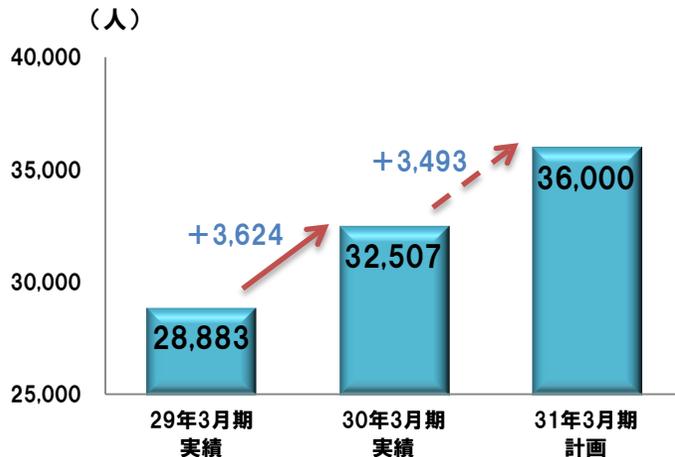


投信保有顧客数の拡大

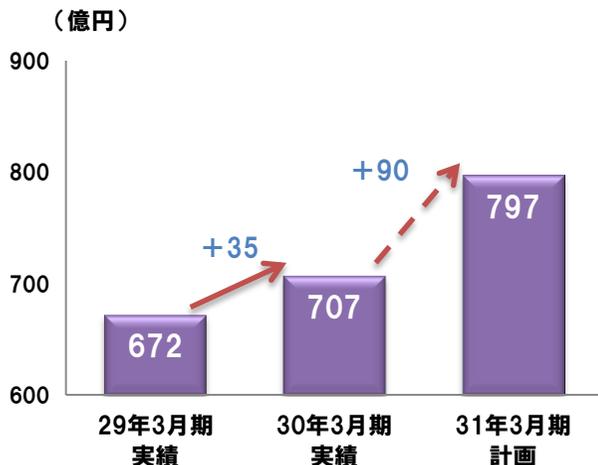
- 21ページ参照

- 新たに投資を始めるお客さまの増加
- 裾野拡大による今後の預り資産販売のピーク引上げ

投信保有顧客数



投資信託残高



投信保有顧客数の拡大

- 投資初心者へのアプローチを強化
 - ・ iDeCo・NISA、積立投資信託の推進
- 投資に取り組みやすい環境を整備
 - ・ ロボアドバイザーの導入
 - ・ 積立投資信託の最低購入単価引下げ
 - ・ 低リスク商品の販売手数料を一部引下げ
- 長期、分散、積立を基本とした投資手法を推進
 - ・ 資産形成の重要性を幅広く周知
 - ・ 安定的な資産形成を後押し

投資信託新規口座開設数大幅増加



投資信託	28年3月期	29年3月期	前期比	30年3月期	前期比
口座数	26,553	25,894	▲659	28,910	3,016

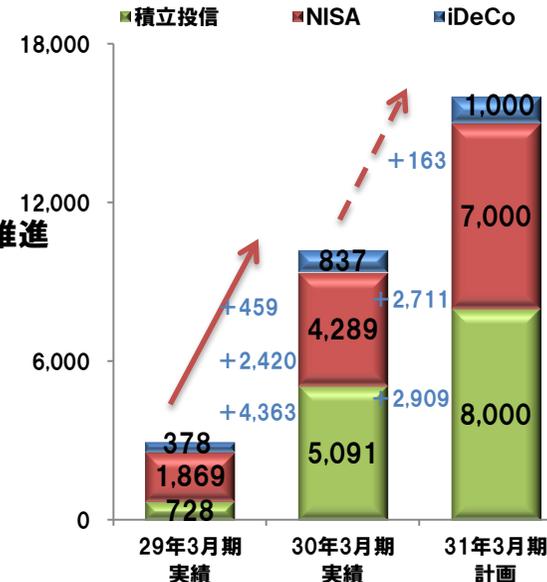
東北地銀
トップ

NISA口座残高
(30年2月時点) **15,873百万円**

東北地銀
トップ

1口当たり残高
(30年2月時点) **773千円**

積立投信・NISA・iDeCo獲得件数



● 店舗ネットワークの見直しなどによるコスト削減

物件費

○ **本部におけるコスト管理の高度化**

- ・ 適正価格による取得
- ・ サプライヤーの管理
- ・ 必要性や効果の検証

○ **コストカットプロジェクト(29年9月～)**

- ・ 本部内の経費を33年3月期までに総額2.3億円削減

20年3月期 >>> 30年3月期 >>> 31年3月期 >>> 32年3月期 >>> 33年3月期

物件費実績

121億円

90億円

コストカットプロジェクトによる削減効果

▲1億円

▲2億円

▲2.3億円

○ **金融サービスプラットフォームにおける取組み**

- ・ ブロックチェーンを活用した新サービス展開、コスト削減等の実現

人員数

○ **本部および営業店における基準人員数を算出し、人員数を適正化**

- ・ 事務量の算定、業務実態の把握(毎年実施)

20年3月期 >>> 30年3月期 >>> 31年3月期～

人員数実績

1,504人

1,396人

人員数の適正化

○ **RPAの導入**

- ・ 業務効率化の実現、北東北3行による活用事例、ノウハウの共有

店舗

店舗運営コストの削減

事務の削減による既存店全店のコスト削減

本部
集中化

無人化
機械化

簡素化

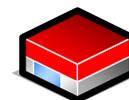
標準化

運営人員・コスト削減

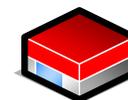
店舗機能の多様化



フルバンキング



極小人数化
(2～3人)



機能特化
(後方事務レス、
相談業務特化等)

店舗ネットワークの再編

- 拠点は極力維持
- 店舗機能の多様化を進め、店舗密集エリアなどにおけるネットワークの見直しも視野

人口減少に対応したネットワークの見直し

- 高齢者が元気に暮らせるコミュニティと持続可能な地域づくりを主導
- アクティブシニアの創出、高齢者の社会参加を促進



「長生き」をキーワードとして
高齢者が長く活躍する社会を実現していく
＝地域の活力を創造する

長生き学校

- 「学び」を通じて高齢者の積極的な社会参加を促進
⇒ 長生きシニアを創出し、地域活力を創造
- 取組み概要
 - ・ 月1回のペースで地域の長生きシニアが登壇し、自身の「長生きの秘訣」を生徒に伝える。
 - ・ 29年度からは課外授業も開始し、授業内容を充実させた。



■ 授業風景



■ 30年度開校式

〔実現のポイント〕

高齢者の
社会参加

元気に暮らせる
地域づくり

健康寿命の延伸

〔取組みによって期待される効果〕

- 社会参加し、生きがいをもって生活する人が増えることによって、消費を増やす。
- 高齢になっても仕事を継続することによって、実質的に生産年齢を引き上げる。
- 健康寿命が延びることによって、活動的な方を増やし、地域社会の維持コストを下げる。

CCRC関連

秋田プラチナタウン研究会

(30年3月末時点)

会員数

85先

- 【目的】
- ① 超高齢化社会を見据えた対応策の検討
 - ② 元気な高齢者を増やすための新たなビジネスの創出、持続可能な地域づくりへの貢献

研究メンバー(JR東日本、城東整形等)による 秋田駅東口におけるCCRC事業が進行中

コンセプト

- スポーツ・健康を通じて多世代が元気に暮らせる地域づくり
- 施設集積→健康増進・往来増加→地域包括ケア等の確立
→居住者の増加

アリーナ施設の整備



スポーツ整形クリニックの建設



- 30年3月期は年間配当70円実施
- 31年3月期も年間配当70円実施予定

1株あたりの配当額の推移

※ 29年10月株式併合実施
30年3月期は株式併合後の配当額に換算

	24年3月期	25年3月期	26年3月期	27年3月期	28年3月期	29年3月期	30年3月期	31年3月期 (予定)
中間	3円	3円	3円	3円	3円	3.5円	35円	35円
期末	3円	3円	3円	3円	3.5円	3.5円	35円	35円
年間	6円	6円	6円	6円	6.5円	7円	70円	70円

株主還元実績

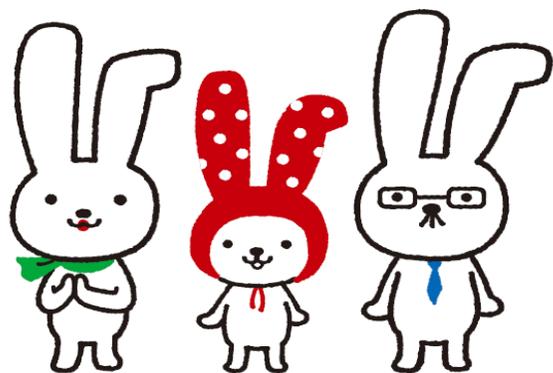
	24年3月期	25年3月期	26年3月期	27年3月期	28年3月期	29年3月期	30年3月期
1 当期純利益 A	3,347	3,429	6,186	6,706	6,416	4,502	4,002
2 年間配当額 B	1,137	1,134	1,121	1,107	1,186	1,266	1,256
3 配当性向 B÷A	33.9%	33.0%	18.1%	16.5%	18.4%	28.1%	31.3%
4 自己株買付 C	257	242	806	877	942	1,129	0
5 株主還元率 (B+C)÷A	41.6%	40.1%	31.1%	29.5%	33.1%	53.2%	31.3%

(百万円)



本資料には、将来の業績にかかわる記述が含まれております。
こうした記述は、その内容を保証するものではなく、リスクや
不確実性を内包するものです。

将来の業績は、経営環境の変化などにより現時点での計画と
異なる可能性があることにご留意ください。



あきぎんオリジナルキャラクター

(あきぎんオリジナルキャラクター)

[本資料に関するご照会先]

株式会社秋田銀行 経営企画部 企画チーム

TEL:018-863-1212

<http://www.akita-bank.co.jp>