

AKITA BANK

秋田銀行 ディスクロージャー誌〈情報編〉

REPORT 2017



〈座談会〉 SPECIAL CROSSTALK
創業・起業が10年後の秋田を元気にする。

◎**トップメッセージ**

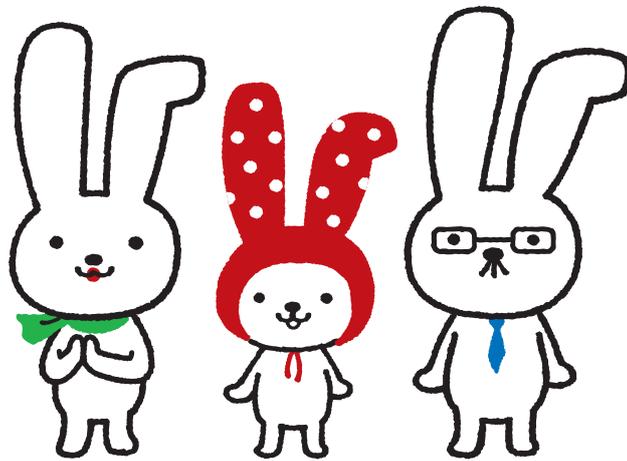
- ◎〈**特集**〉資産形成「なぜ今、資産づくりが大切な?」
- ◎〈**特集**〉金融仲介機能の発揮
「事業性評価に取り組み、お取引先のベストパートナーへ」
- ◎〈**特集**〉創業支援 「さらに充実した『創業支援体制』へ」

◎**地域情報** 秋田県能代市

◎**トピックス** あきぎんの2016年度

◎**業績ハイライト**

◎**店舗ネットワーク/ATMネットワーク**



あみママ

こあみ

あみパパ

あみより一家

目次

- 02 トップメッセージ
- 04 〈特集①〉 資産形成
なぜ今、資産づくりが大切なの？
- 08 〈特集②〉 金融仲介機能の発揮
事業性評価に取り組み、
お取引先のベストパートナーへ
- 12 〈特集③〉 創業支援
さらに充実した「創業支援体制」へ
- 14 〈座談会〉 創業・起業が10年後の秋田を
元気にする。
- 18 〈地域情報〉 秋田県能代市
木都からエネルギーの街へ
- 20 〈トピックス〉 「あきぎんの2016年度」
- 22 〈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
- 26 〈店舗ネットワーク／ATMネットワーク〉

Profile〈あきぎん〉の概要 (平成29年3月31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	11.02%(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	2兆5,981億円	従業員数	1,400名
貸出金	1兆6,403億円	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		



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一層深めていただきたく、「AKITA BANK REPORT」を作成いたしました。本誌では、当行の経営方針、地域やお客さまへの取組み、最近の業績などについてご紹介しておりますので、ご覧のうえ、ご参考にしていただければ幸いです。

さて、当行が主たる営業基盤とする秋田県は、高齢化の進展や人口減少にともない本県経済の縮小が懸念されるところであります。そこで、将来にわたり地域が発展し、当行も成長していく好循環を創りあげていくため、当行では平成二十八年度か

TOP MESSAGE

取締役会長

湊屋 隆夫

Takao Minatoya



地域の活性化に向け、「と、地域経済の質を高める」と、

ら平成三十年度を計画期間とする「《あきぎん》みらいプロジェクト」を策定し、「地域経済の質を高めること」と「住みよい地域社会を創造していくこと」を両輪として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、地域企業が生み出す付加価値を高めていくこと、新たな事業を興す、起業者を増やしていくこと、そして、成長分野を後押しし、秋田県における新たな産業の柱としていくことによつて実現していくものと考えております。

そのため当行では、平成二十八年度には事業性評価を通じて取引先の経営課題の解決や企業価値向上をともに実現していく「ビジネスパートナーシッププロジェクト」を始動するとともに、取引先の海外進出を具体的に支援するため、当行初の海外拠点として「台北駐在員事務所」を開所いたしました。また、創業・第二創業を中長期的にサポートする「創業サポーターズクラブ」を創設し、人的ネットワークやコミュニティ

「住みよい地域社会の創造」に

取り組んでまいります。

の形成を通じて、起業・創業を支援する体制を充実させております。成長分野については、航空機などの輸送機、再生可能エネルギー、アグリビジネス、医療介護および観光の5つの分野について引き続き対応を強化しており、特に観光産業については「産業観光ビジネスプランコンテスト」を開催し、受賞した事業プランの実現に取引先とともに取り組むなど、意欲的な事業者を支援してまいります。

一方、「住みよい地域社会を創造する」とは、高齢化が進展する中にあって地域の活力が失われることがないよう、活力ある地域を創りあげていくことでもあります。

そのため当行では、「学び」を通じ、シニアの皆さまの生き活きとした活

TOP MESSAGE

取締役頭取

新谷 明弘

Akihiro Araya



躍や積極的な社会参加を応援する「あきぎん長生き学校」を平成二十八年四月に開校し、県内各地で開催した授業やセミナーには延べ千三百名もの方々にご参加いただきました。また、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目的として、当行では「秋田プラチナタウン研究会」を運営しております。当研究会の具体的成果として、秋田駅東口エリアにおいて「スポーツ・健康を通じて多世代が元気に暮らす」ことをコンセプトに、健康増進を支援する施設を集積していく街づくりがスタートしております。

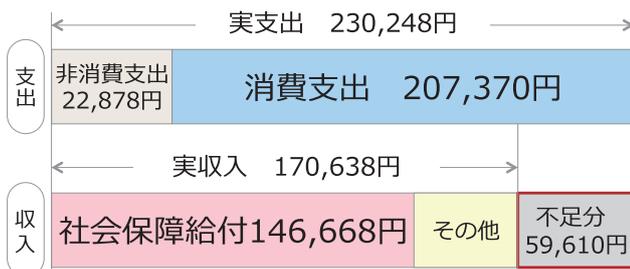
この度、取締役会長に湊屋隆夫、取締役頭取に新谷明弘が就任いたしました。新たな経営体制のもと、人口減少という大きな流れのなかで地域経済が連動して縮小しないよう、地域の活性化に向け、全役職員一丸となつて努力してまいります。皆さまには今後ともご支援を賜りますようお願い申し上げます。

なぜ今、資産づくりが大切なもの？

ご存知ですか？人生の3大資金



今のリタイア世代の生活は？



出典：家計調査（家計収支編）平成26年平均結果速報（総務省）

毎月6万円を20年間穴埋めすると
6万円×12か月×20年
=1,440万円が必要！

こんなに
必要なの！



老後（長活き）の
準備をしていますか？

住宅と教育資金はイメージしやすく、中にはお支払いを済ませられた方もいらっしゃると思います。しかし、老後資金は若い人にとってイメージが湧きにくく、ついつい後回しにしがちですが、生きていく限り必要となる大切な資金でもあります。

65歳までに1,000万円をつくるための積立金額の目安（月額）

積立開始年齢 (積立年数)	年利 0%	年利 3%	年利 7%
35歳 (30年)	27,778円	17,160円	8,197円
30歳 (35年)	23,810円	13,485円	5,552円
23歳 (42年)	19,841円	9,921円	3,285円
20歳 (45年)	18,519円	8,769円	2,637円

(注) 計算にあたっては税金、手数料等は考慮していません。

1千万円を目標に積立をすると...

資産づくりに投資の
力を利用しよう

90年代初頭までは、一般的な預金金利が3%を上回る水準でしたので、預貯金でも十分お金を育てることができましたが、現在の低金利下ではとても望めません。そこで、資産づくりにおいて大事になるのが、「投資」という考えです。これからの資産づくりにおいては、投資によるお金を育てる力も組み合わせて考えていく必要があるのです。

利率によって
かなり違うね



秋田銀行からのご提案 ～はじめての投資は「投資信託」で～



これから「投資信託」について、ご紹介していきます。

投資は大事だというのは頭では分かっているけど…投資ってギャンブルみたいなもので怖いし…

投資=怖いというイメージを持たれている方は多いかもしれません。しかし、はじめての方でも、「投資信託」という方法を用いれば、比較的ハラハラせず気軽に投資ができるのはご存知ですか。秋田銀行では、「投資信託」を用いた資産づくりをご提案しています。



資産づくりに「投資信託」をおすすめする3つのポイント

投資信託が投資未経験の方でも手軽に始められ、なおかつ長期安定的な資産づくりに適している3つの理由を紹介します。

POINT 1
分散投資を5,000円からはじめられる!

通常、まとまった資金が必要になる分散投資を、投資信託なら5,000円から始めることができます。

POINT 2
積立ができる!

資産づくりの基本は積立です。毎月コツコツ積立ができる投資信託は、資産づくりの強い味方です。

POINT 3
長期投資に合った商品が充実

ハラハラ、ドキドキしない長期安定的な運用を目指した商品が充実しているのも、投資信託の魅力です。

「分散・積立・長期」という大切なポイントをしっかりと、なおかつ手軽に押さえられるのが、「投資信託」の最大のメリットです。



(注) インターネットバンキングでのご購入は1,000円から可

そもそも投資信託とは～投資信託のしくみ～

投資信託は、投資家から集めたお金をひとつの大きな資金としてまとめ、運用の専門家が各商品の運用方針に応じて、世界各国のさまざまな資産に分散投資をする金融商品です。

投資家



主な投資対象とお金の動き

株式

世界的上場企業のオーナーとして働きます!

不動産 (REIT)

世界の不動産のオーナーとして働きます!

債券

国や企業などのサポーターとして働きます!



こういうしくみだから、少額からでもプロに任せて投資ができるんだね。

「お客さま本位の業務運営(フィデューシャリー・デューティー)取組方針」を制定しました!

当行は、お客さまの安定的な資産形成に資する金融商品の販売およびサービスの提供に際し、これまで以上にお客さまの真のニーズと利益を第一に考えて行動するため、29年6月にこの方針を制定しました。これに基づき、下記のような取組みを実施していくとともに、一人ひとりがよりレベルの高いコンサルティングを実践し、適切な金融商品やサービスの提供を行ってまいります。

当行の取組み①: マネー講座の開催
資産づくりについて深く考えてもらう機会を提供しています。投資文化を広める取組みとして県内各地で開催しています。



中学生向けマネー講座

職場見学に来てくれた学生に対して、「お金の付き合い方」について教えています。レクレーションを交えながら、お金の4つの付き合い方「つかう、ためる、ふやす、ゆずる」について考えてもらう内容となっています。

- 【実際の感想】
- 最後の「お金はありがとうのかたまり」という言葉が印象に残りました。
 - これからのものを買うときは、感謝の気持ちをこめて買いたいとおもいました。



マネー講座・長期投資セミナー

資産づくりについてのセミナーを開催しています。最初に「これからの人生とお金」について考えてもらい、それからお金の貯め方・育て方について講義をしていきます。

- 【実際の感想】
- 目先だけでなく、セカンドライフのことも考えなければいけないと気づきました。
 - 運用(投資)することについて考えが変わりました。

マネー講座・長期投資セミナーは、今まで298回開催し、のべ4,804名の方々にご参加いただいております。

「投資で社会貢献」 当行では、投資が「資産づくり」のみならず、「社会貢献」にもつながると考え、投資をするお客さまの裾野を広げるための取組みを行っています。

投資とはお金にも働いてもらうこと、いわば自分のお金を「就職」させることです。お金の就職先が成長することで、自分にも社会にも利益をもたらすことができます。だから投資は明るい未来をつくる社会貢献。私たち秋田銀行は投資信託を通じて、日本に投資文化を根付かせていきます。



個人の資産づくりのための投資が、社会全体を豊かにすることにつながります!



当行の取組み②：投資へのハードルを下げるための施策を進めています

1 積立投資信託の最低積立金額の引下げ

最低積立額を5,000円から1,000円に引き下げしています。

より手軽に投資を始められるよう、積立投資信託の最低積立額を引き下げました。

(注)インターネットバンキングでのご購入に限ります。詳細につきましては、店頭もしくは当行HPでご確認ください。

2 iDeCo手数料の引下げ

iDeCoの購入手数料を引き下げて、
長期的な資産づくりの手助けをします。

加入者手数料(税込)：年額6,444円→年額5,664円
(毎月掛金を拠出するお客さまの手数料)

指図者手数料(税込)：年額4,776円→年額4,332円
(毎月の掛金拠出なし、資産運用のみ行うお客さまの手数料)

(注) iDeCoの詳細につきましては、店頭もしくは当行HPで
ご確認ください。

iDeCo

イデコ(個人型確定拠出年金)

- 「老後の備え」を目的とした、月5,000円から始められる積立制度です。
- 積み立てた資金の運用先は投資信託や定期預金など、ご自身で選ぶことができます。
- 掛金が全額所得控除されるなど、じぶん年金づくりをサポートする3つの税制メリットがあります。



資産づくりについてのご相談は
ぜひ秋田銀行へ!

投資信託に関する留意事項

投資信託をお申込みの際は、以下の事項および最新の投資信託説明書(交付目論見書)等をよくお読みいただき、各商品の仕組みやリスク、費用などをご理解のうえお申込みください。

- 投資信託は預金ではなく、当行でご購入いただいた場合、預金保険および投資者保護基金の対象ではありません。
 - 投資信託の運用による損益は、ご購入されたお客様に帰属します。
 - 投資信託は、株式や債券など価格変動をともなう有価証券等に投資するため、次の要因等により投資元本を割り込むことがあり、元本および分配金が保証されている商品ではありません。
 - ①組入有価証券等の価格変動および金利・市況の変動等
 - ②組入有価証券等の発行者の経営、財務状況の変化
 - ③為替相場の変動や投資対象国の政治、経済情勢等の影響による損失。
 - 投資信託のご購入に関しては、次の費用をご負担いただきます。
 - ①申込手数料はご購入の際にお客様に直接ご負担いただく費用で、最高3.24%(消費税込み)。
 - ②信託報酬は保有期間中に間接的にご負担いただく費用で、最高2.376%(消費税込み)。
 - ③信託財産留保額は換金時にご負担いただく費用で、最高0.5%。
 - ④その他の費用は、組入有価証券の売買にかかる委託手数料、監査費用、外国での資産の保管等に関する諸費用等、保有期間中にご負担いただく費用で、運用状況等により変動するため事前に上限の料率等を表示できません。
 - お客様がお申込みをされた日にご注文のお手続を行えない場合もありますので、基準価額の適用となる日については、必ず担当者までご確認ください。
- 株式会社 秋田銀行 登録金融機関 東北財務局長(登金)第2号 加入協会/日本証券業協会

特集

SPECIAL ISSUE

金融仲介の機能の発揮

事業性評価に取り組み、
お取引先のベストパートナーへ

当行が目指す地域活性化とは？

秋田県の人口は100万人の大台を下回り、2040年には70万人まで減少すると予測されています。秋田県が将来にわたり存続・発展していくためには、人口減少と地域経済の縮小を連動させないこと、つまり「地域経済の質を高めること」が重要となります。

当行は中期経営計画「《あきぎん》みらいプロジェクト」の基本戦略のひとつとして地域活性化戦略を掲げています。この戦略では、お取引先の積極的な支援や地域産業の育成支援、成長分野への取組みを強化し、地域企業の「企業価値向上」を実現することで「地域経済の質を高めること」を目指しています。

その具体的な取組みとして、事業性評価を通じて取引先の課題解決、企業価値向上を実現する「ビジネスパートナーシッププロジェクト」をスタートさせました。（詳しくは左側のページをご覧ください。）

当行は、お客さまとの対話をこれまで以上に大切にし、課題の共有や解決に向けてともに取り組むことで、地域の活性化を目指してまいります。

《あきぎん》みらいプロジェクト ～創りたい未来、守りたい故郷～

「地域経済の活性化」、「住みよい地域社会」を実現し、
当行も持続的に成長する好循環の形成

地域活性化

戦略

1

- 中小企業への積極的支援、
地域産業の育成支援
- 成長分野への取組み

営業基盤拡大

戦略

2

- お客さまニーズに対応したサービスの提供
- シェア、お取引先数の増強

人材・組織強化

戦略

3

- 専門性の高い人材育成
- 盤石の経営組織態勢

Action 1

お取引先の事業内容、成長可能性を分析・評価

- 市場における優位性、収益性、継続性などの観点から分析・評価
- 経営課題の洗い出し

Action 2

お取引先との対話を実施

- 評価結果に基づく対話
- ニーズ、経営課題の共有

Action 3

個々の企業に即した支援

- 経営課題の解決
- 売上・収益向上、生産性の向上などを実現

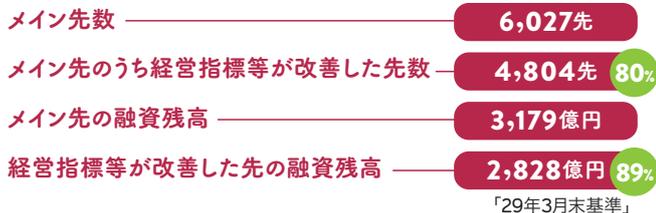
本業支援 経営改善支援 金融支援

当行では、事業性評価を「お取引先の事業内容や成長可能性を分析・評価し、お取引先との対話、経営課題の共有を通じて、それぞれの企業に即した経営課題の解決、円滑な資金供給に結び付けていくこと」と定義し、お取引先の経営指標の改善に向けて取り組んでいます。

金融仲介機能の「ベンチマーク」

1

当行がメインバンクのお取引先企業のうち、経営指標(売上・営業利益率・労働生産性等)の改善や就業者数の増加が見られた先数および同先に対する融資額



平成28年5月23日に公表された金融庁の「企業ヒアリング・アンケート調査」によると、多くの企業がメインバンクに求めるものとして、「自社や自社の事業への理解」を挙げています。地域金融機関は、お客さまとの対話を通じて事業内容や経営実態をよく知り、お客さまと一緒に課題解決に向けたアクションを起こしていく必要があります。

当行はこれまでもお取引先企業との対話を重視し、様々なソリューションメニューを提供してきました。今回、この活動をより一層強化していくためにスタートさせた運動が「ビジネスパートナーシッププロジェクト」とともに創る「です」。

本プロジェクトはさらなる対話を通じ、お取引先企業への理解を一層深め、経営課題を共有し、当行がお客さまとともに課題解決に取り組む活動です。この活動では、「お客さま側のKPI(例：売上、利益率等)」の底上げを目標に据えています。当行や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することで、当行も成長する好循環を形成していきます。

ビジネスパートナーシッププロジェクトのイメージ

お客さま

- 3 経営課題の深掘り
- 5 課題解決に向けた取組みの実践

2 経営課題の共有

4 経営課題共有シートの作成・共有

6 課題解決に向けた取組みへのサポート

当行

(グループ全体)

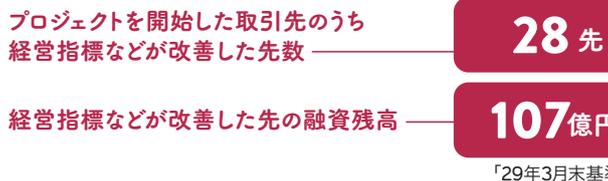
- 1 経営課題の整理

〈お客さまのKPI(売上・利益率等)〉の向上

金融仲介機能の「ベンチマーク」

2

ビジネスパートナーシッププロジェクトによって、売上・営業利益率・労働生産性の改善や就業者数の増加が見られた先数および同先に対する融資額



事業性評価を通じた「経営課題の解決」～「本業支援」の実例～



29年4月秋田駅ビルにオープンした「あきたくらす」

Interview

(株)BFダイニング 代表取締役

齋藤 英則氏

SAITO HIDENORI

主な事業内容

●飲食店・物販店の運営 ●食品加工

対話から生まれた
課題共有や支援により
信頼感が高まった。



資金だけでなく プロモーションも支援

平成29年4月に秋田駅ビル内にオープンした「あきたくらす」は、(株)BFダイニングが経営する立ち飲みバー&県産品ショップです。オープンにあたり同社は、プロモーションの一環としてクラウドファンディングサービス「FANAKITA」を活用。これによりオープン前の話題づくり成功し、高いPR効果を得ました。

『FANAKITA』は、昨年秋に秋田銀行の担当者に店舗設備資金の相談をした際、提案されました。私もオープン前のプロモーションを重視していたので、PR効果の高い『FANAKITA』は魅力でした。実際、募集開始からの

約2か月間にわたる情報発信には、多くの成果がありました。秋田銀行さんには資金も支援してもらいましたが、それだけではなくプロモーションの面でも支援していただいたというわけです」と社長の齋藤英則氏は語ります。

以前から頻繁に足を運ぶ当行担当者との対話を重ねる中で、齋藤氏はビジョンや同社の経営課題を打ち明けるようになりました。例えば、「飲食業として秋田県産品をもっとPRしたい」という想いもその一つ。これに共感した担当者は、秋田市内へ同社にとって看板店舗となる飲食・物販店の出店を提案します。ちょうどその頃、齋藤氏は「あきたくらす」の出店を決めていたことから、担当者に具体的な計画を相談。前述のようなクラウドファンディングの活用につながりました。

「あきたくらす」はオープンして約4か月ですが、同店ならではの日本酒の品揃えや、地元の工芸家が制作した器の使用などでブランディングにも成功。県外からの出張や観光客はももちろん、地元・秋田県民の間でも評判を呼んでいます。

増資の提案を受け 未来像の実現を目指す

その後同社は当行から増資を提案され支援を受けますが、これも齋藤氏が担当者に相談したことがきっかけでした。「昨年から今年にかけて新規出店が



担当者との打ち合わせを頻繁に行っている

続いている中で、来期以降の事業をスムーズに実施するためにはどうしたら良いか、意見を求めたのです。経営指標などの数字は、自分たちだけでは判断できませんから。より多面的なアドバイスをいただいたことで、結果的に将来のビジョンも描きやすくなり、相談して良かったと思います。これにより齋藤氏の当行への信頼感は一層高まっています。

一年のうちほぼ半分は県外出張という齋藤氏ですが、それでも週に数回は当行の担当者との対話していたとのこと。「この対話が信頼関係の構築につながった」と言い切る齋藤氏は、今後も対話から生まれる様々な形の支援に、大きな期待を寄せています。



主力商品である切削工具

Interview 02

協和精工(株)代表取締役社長

鈴木 豪氏

SUZUKI TSUYOSHI

主な事業内容

●精密刃工具製造販売 ●腕時計製造販売

**改善点の助言や
市場分析などにより
生産性も売上げもアップ。**



アドバイザーの助言で 工程や人員配置を見直し

当行と取引を開始した平成27年、協和精工(株)は大きな問題を抱えていました。「切削工具製品に対するお客さまからの品質要求が厳しくなっていたため、不良品率が上がり、不良品発生に対するコストも増えていました。原因は工場の古い設備。これを変えることが急務でした」と、代表取締役社長の鈴木豪氏は振り返ります。当時の設備では製造の各工程が連続しておらず、しかも最後の「刃付け」作業は職人による手加工だったため、工程間の取り付け誤差や手加工の誤差により、不良品が生じていたのです。

「精密な機械を使って自動化しなければ

ば、この問題は解決できない」と考えた鈴木氏は、当行に相談。すると早速、当行グループの(株)あきぎんりサーチ&コンサルティングのアドバイザーが工場の視察に伺いました。

アドバイザーはまず、設備増設を前提に、製造工程と人員配置の見直しを助言。というのも各工程の製造能力には差があり、仕掛品(製造工程途中の販売に至らないもの)が滞留している現場がありました。仕掛品の在庫は作業効率の低下や不良率アップに直結するため、それを減らす必要があったからです。同社ではこの助言を参考にしたうえ、念願の設備増設で手加工から自動化に切り替えた結果、生産性が3割以上向上しました。

また生産性が向上したため、これまで断っていた注文にも対応できるようになり、品種・ことの売上げも増加。さらに品質を競うコンペティションにも積極的に参加するなど、競争力の強化や社員のモチベーションのアップにもつながっています。

他市場への新規参入による 売上げ拡大に期待

もう一つ、アドバイザーからは市場分析における助言がありました。

「新設備によって幅広い品種の工具製造が可能になり、これまで取引がなかった市場にも参入できるとアドバイザーに話したんです」と話す鈴木氏は、今後のさらなる売上げ拡大に期待を寄

せています。

切削工具事業では「小径タイプ(細いもの)」を得意とし、様々な素材に対応した工具を製造している同社ですが、最近では、各種業界においてシリコンやセラミックなどの使用が増え、それらに対応する新しい切削工具が求められているとのこと。また、オーダーメイドに小ロットで対応していることもあって、ここ数年海外からの注文も増えており、現在は中国向けに新製品を開発中です。

「これらの需要に対応するには新しい設備が必要で、今後も秋田銀行さんの支援やアドバイザーに期待しています」と鈴木氏。

一方、成長が著しい腕時計製造販売事業でも、平成17年度に立ち上げたオリジナル自社ブランド「MINASE」を来年ヨーロッパに展開する予定で、同社の海外市場への挑戦が本格的に始まります。



オリジナル時計ブランド「MINASE」

さらに充実した「創業支援体制」へ

秋田県は他県に先駆けて人口減少や少子高齢化が進展しており、それにと

もなう経済規模の縮小が懸念されています。特に地域経済の根幹を担う地元企業は、廃業数が起業数を上回り減少傾向にあるだけでなく、一事業所あたりの従業員数も少なく、規模の小さな企業が多くなっています。(図表参照)

このような状況を打破し、県内における経済の活性化や地域活力を創造するためには、起業を通じて新たな地域産業や雇用を創出させ、本県を代表する将来の中核企業を育成する必要があります。

当行では、中期経営計画の地域活性化戦略において「創業、第二創業に対する支援強化」を掲げ、その取組みを加速させています。具体的には従来からの支援内容に加え、創業サポートスクラブの設立や起業家交流イベント「アントレカフェ」の開催のほか、各営業店への創業専門窓口の設置を実施しています。(詳細は左側ページをご覧ください。)

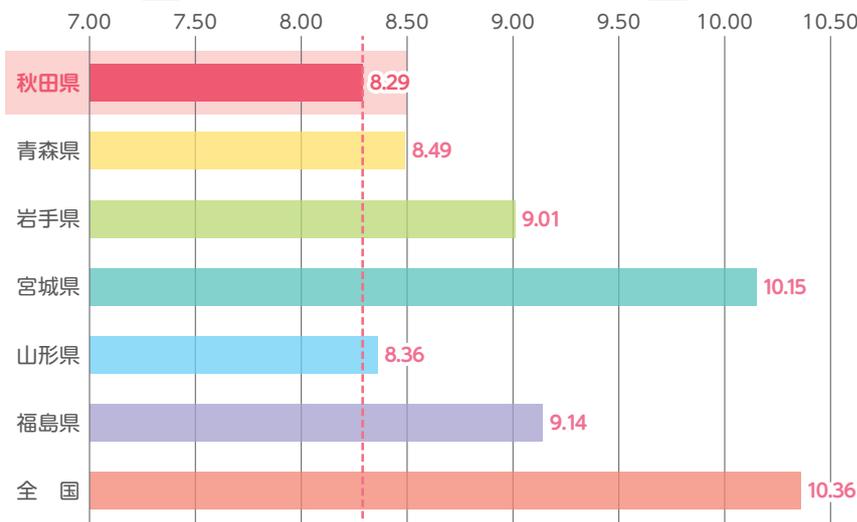
創業は雇用の創出や市場競争力の強化など地域に与える影響が非常に大きく、地域の活性化には欠くことのできない要素です。当行は一層充実した「創業支援」を通じて秋田県の活性化を実現していきます。

東北6県の事業所新設率および廃業率

	新設率	廃業率	差(新設率-廃業率)
秋田県	4.9	5.7	▲ 0.8
青森県	5.6	5.8	▲ 0.2
岩手県	6.6	5.7	0.9
宮城県	8.3	6.2	2.1
山形県	4.5	5.2	▲ 0.7
福島県	5.5	5.3	0.2
全国平均	6.4	6.5	▲ 0.1

(注) 新設率=年平均新設事業所数÷期首事業所数 / 廃業率=年平均廃業事業所数÷期首事業所数

東北6県の1事業所あたりの従業員数

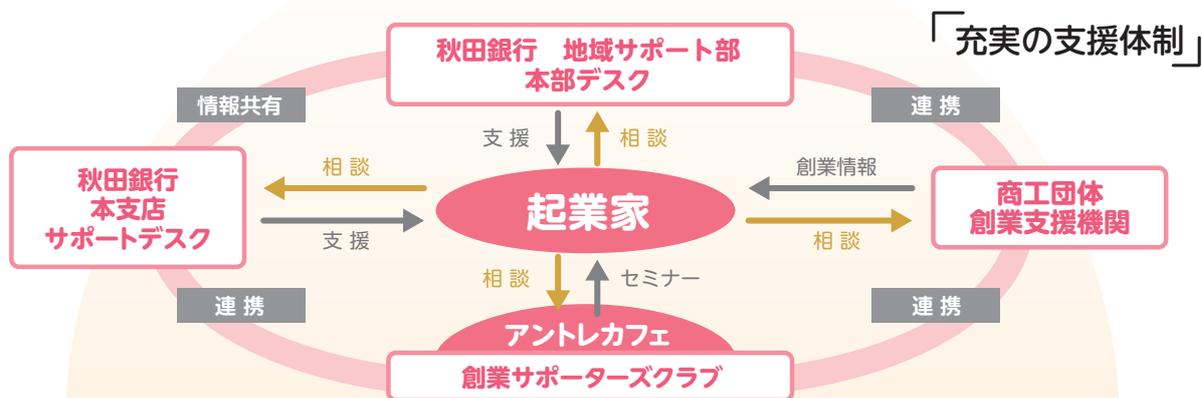


出典：総務省統計局「平成26年経済センサス基礎調査」(期間：平成24年2月～26年7月)

当行の創業支援体制



当行では、企業のライフステージに応じた様々なソリューションメニューを提供しており、創業時の支援については、事業計画策定支援や資金調達支援を積極的に行ってきました。今般、これらに加え、起業家の人的交流ネットワークの強化に取り組んでいます。



創業サポートデスク

創業希望者の皆さまが様々な経営課題を気軽に相談できる体制を整備するため、エリア店を除く全営業店へ専用窓口を設置いたしました。また、地域サポート部内に「本部デスク」を設置し、営業店からの創業関連情報を一元管理することで、より具体的な創業支援が可能となっています。

創業サポーターズクラブ

当クラブは、県内で活躍している起業家をサポーターとして組織化し、定期的開催するセミナーや座談会を通じて、起業家の人的ネットワーク形成等をサポートする取組みです。会員に対しては、事業計画の策定や資金調達支援に加え、商談会・ビジネスマッチング機会の提供、課題解決に向けた提案などを継続的に行っております。

アントレカフェ

創業サポーターズクラブが定期開催する起業家交流イベントです。創業期は、他社・外部とのネットワークが希薄であることが多く、事業の拡大においては、人的ネットワークの形成が重要となります。当イベントにより、起業家同士の情報交換、交流の機会を提供し、創業期のお取引先が抱える課題解決を支援しております。



人的交流ネットワーク NEW!

成長支援

商談会、ビジネスマッチング

販路拡大に向け、各種商談会や当行のネットワークを通じたビジネスマッチング等の機会を提供しております。



専門家の紹介

専門的見地から経営課題の解決策をご提案するため、税理士、労務士等の専門家を紹介しております。

資金調達支援

FAN AKITA

購入型のクラウドファンディングサービスによる資金調達を支援しています。



補助金申請

申請に必要な各種書類の作成支援を行っています。

創業・起業が 10年後の秋田を 元気にする。

SPECIAL CROSSTALK



秋田県を舞台に新たなビジネスを展開する若手経営者3名に対し、事業を立ち上げた経緯やご苦労、そして秋田銀行に期待することなどを新谷頭取がお聞きしました。それぞれが思う秋田の魅力と可能性、そして銀行の役割などをお尋ねすると、「10年後の秋田を元気にする」ためのヒントが見えてきました。

(会場：五城目町地域活性化支援センター[BABAME BASE])

MEMBER PROFILE



株式会社ローズメイ
原田 青氏
(はらだ・せい)

1978年生まれ。オーストラリア・シドニーの大学を卒業。2004年、祖父が興した株式会社ローズメイに入社。2013年3月、代表取締役就任(三代目)



ハバタク株式会社
丑田 俊輔氏
(うしだ・しゅんすけ)

1984年生まれ。大学卒業後、コンサルタントとしてグローバル戦略を担当。2010年、ハバタク株式会社を設立。2014年4月、妻子と五城目町に移住。

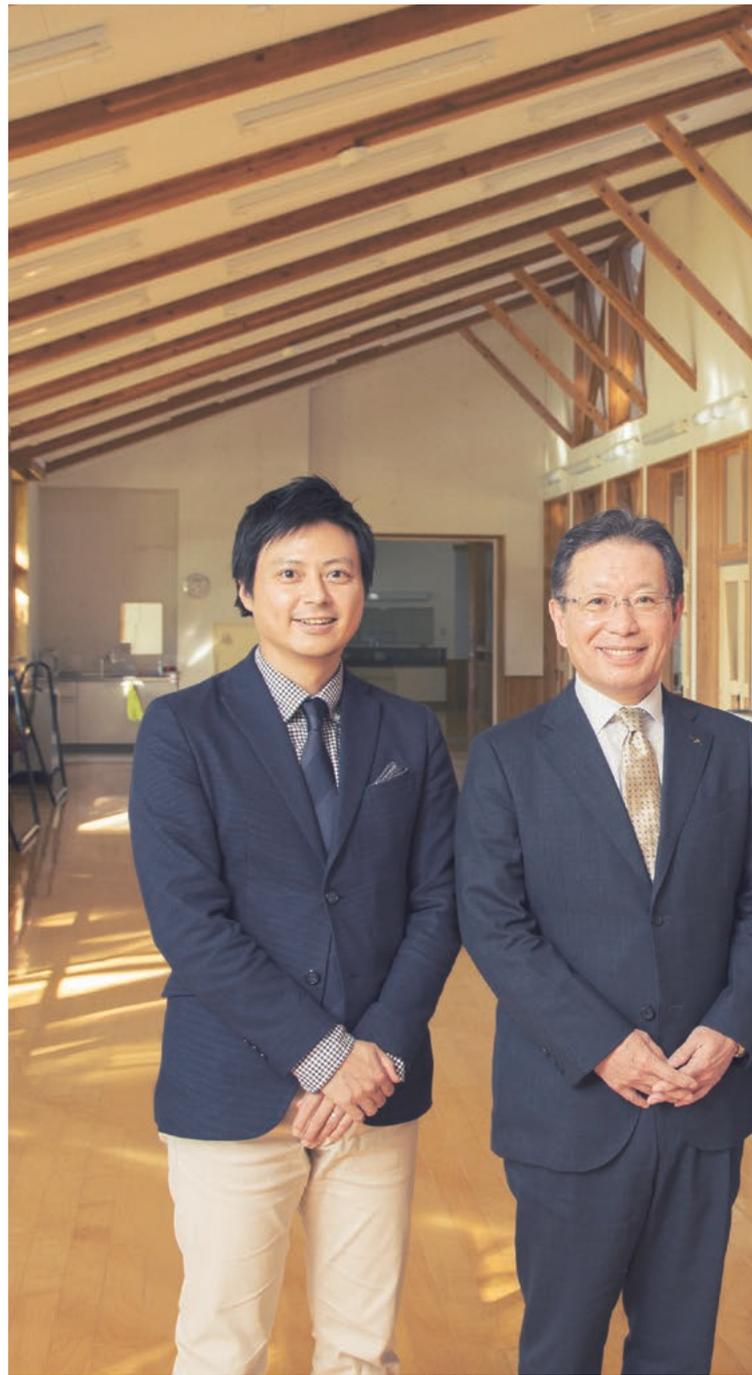


株式会社 REALE Lab
鈴木 幸絵氏
(すずき・ゆきえ)

秋田県総合食品開発センターなどで食品の企画・開発に携わる傍ら、自宅で塩を使わないで熟成梅をつくる「無塩完熟熟成法」を考案。2015年に起業。

秋田の豊かな自然と
温かい人々に囲まれて
頭取・本日は「創業・起業」をテーマとしておりますので、創業間もない企業やコミュニティ活動を実施する事業者が数多く入居している「五城目町地域活性化支援センター(旧馬場目小学校)」にお集まりいただきました。まずはここを活動拠点とする丑田さんから、事業内容や秋田での創業の経緯をお話ください。

丑田：ハバタクは、人が学び成長できる環境を創造性や多様性に富んだものにするために8年前に東京で立ち上げました。コンセプトは「新しい学びのクリエイティブ集団」で、事業の対象は全国の高校や大学です。海外の修学旅行のプロデュースや、海外から学生を招いて「イングリッシュ・キャンプ」を日本で開く事業などを行っています。秋田に来たのは3年前です。私たちが培ってきた「学びを変えていく力」を地域社会にも応用できるのではないかと思ったのです。地域の子どもた



ちが育つ環境や、大人たちが学びを通じて自ら新しい仕事を生み出す環境をつくることで、持続可能な地域社会を実現したいと考えています。具体的には、五城目町の学校への教育プログラムの提供、地域から新しいビジネスを生む起業家「ドチャベン(土着ベンチャー)」を育てる支援を行ないつつ、自分たちでも茅葺き屋根の古民家で都市と地方が互いに学び合うコミュニティをつくる事業「シェアビレッジ・プロジェクト」を手がけています。

鈴木・REAL E Labは起業して3期目です。製造工程で塩を一切使わない「塩分ゼロの梅干」を用いた梅たまり、梅の実、梅ビュレを製造・販売しています。私は2011年に研究開発職を志して食品研究会社に転職しましたが、まさにゼロからの出発で、高校の教科書を読んでレポートを書き、上司に見てもらいなが

ら知識を蓄えました。梅干は自分で漬けていましたが、想像以上に塩をたくさん使います。「あまり塩を使いたくないな」と低塩で漬けると梅の実がダメになってしまう……しかし、食品知識が増え、梅の実が糖から酸をつくり出せることを知り、「梅の実のもつ力を引き出して、強い酸を一気につくったらどうか?」と研究を続け、成功しました。世の中に無塩の梅製品はまだありません。塩分が気になって梅干が食べられない人たちに「商品として届けたい」と思い起業しました。

原田・ローズメイは祖父が興した会社で、ハチミツを用いたフルーツジャムやドレッシングなどの農産物加工品、祖父がこよなく愛したバラを原料とした基礎化粧品、ローヤルゼリーやサプリメントなどの健康補助食品を製造・販売しています。仙台で起業して東京を経て、神奈川県相模

原市が本社ですが、製造工場は大仙市太田町にあります。秋田県産を中心に、ミツバチの産品を仕入れています。

体調を崩した祖父がローヤルゼリーに出合っただけで回復したことで、1975年にローヤルゼリーの販売を始めました。秋田県のミツバチの産品は質が高いことで知られていますので、「新鮮なうちに加工しよう」と製造工場を移し、商品センターも移転して製造から出荷まで行なっています。

資金集めだけではない

「FANAKITA」の結実

頭取 次に新規事業の展開で苦勞な点、当行とのかかわりについてお聞きします。鈴木さんは創業当時どのような点で苦勞されましたか。

鈴木 塩分ゼロの梅干をみんなに届けた

い!と起業したものの、右も左もわからず、何をするにも怖かったほどです。梅の実の仕入れ、製品づくりを進めるなか、秋田市土崎のインキュベーション施設「チャレンジオフィスあきた」に入居すると秋田銀行の方々が通ってくださり、私の疑問や悩みを丁寧に聞いてくれ、取引先まで紹介してくれました。

その狙いは?

原田 東日本大震災で物流がストップし、健康補助食品や基礎化粧品原料も確保できない苦しい時期がありました。そこで農産物を加工した食品類をより伸ばそうと考えたのです。秋田は美しい自然に恵まれたピュアなイメージが強いので、「秋田」という地域から商品を発信していこうと決めました。一方「ローズメイのビレッジをつくりたい」という構想もありました。工場を見学し、バラ園も開放して、さらに買い物もしていただける——プライベートな「道の駅」のイメージです。ただし製造工場は奥羽山脈の麓にあり少し遠いので、工場から車で10分ほどの距離にある角館駅前にファクトリーショップを出店してはどうかと考え、秋田銀行長野支店の担当者と相談してクラウドファンディング*「FANAKITA」を活用しました。

頭取 FANAKITAは、秋田魁新報社、ミュージックセキユリティーズ、当行が2015年8月に立ち上げました。秋田のファンを増やす、そして秋田を盛り

*ある目的や志のためにインターネット経由で不特定多数の人々から資金調達を行い、商品開発や事業などを達成するしくみ。

上げるファン(扇)の役割を果たすという二重の意味を込めました。ご利用なさっていかがでしたか？

原田 資金を調達して事業を進めるのも大事ですが、ロースメイという企業を知っていたらチャンスではないかと思いましたが、おかげさまで目標額が達成でき、ファクトリーショップもオープンすることができましたが、正直途中は苦しかったです。なかなか金額が増えない時期もあって、精神的に追い詰められました(笑)

ただし、秋田工場の社員たちが一丸となって盛り上がったのは、予期せぬ出来事でした。クラウドファンディングは結果が数字として表れるので、社員は親戚や友人にチラシを配るなど自分の事としてがんばってくれました。さらに地域の皆さんの応援もあって、金額以上のものをいただいた心もちです。

頭取 社員の方々の気持ちまで変わるとは大きな効果でしたね。鈴木さんもチャレンジなさいました。

鈴木 事前に原田さんから「大変だよ」とお聞きしていましたが、たしかに、達成するまでは心が落ち着かなくて大変でした。けれど、支援をいただくたびに「うれしい」と思いましたし、達成したときは「私の思いをわかってくれたんだ」と喜びが込み上げてきました。また、「あなたを応援したいけれど、インターネットの使い方がわからない。どうしたらいいの？」という電話をいただいたり、FAXや便箋で応援していただいたりといった多くの出会いも今の私の支えです。

頭取 秋田に関するプロジェクトを県民が参加できる形で進めようとスタートしたFANAKITAですが、参加された企業だけでなく、数多くの人々と関わりが生まれる、メリットの大きなしくみだということを確認しました。

人口減少を吹き飛ばす 創業・起業の支援を

頭取 当行は「創業・起業する人を増やしたい」と考えています。秋田の現状はあまり活発とは言えないようですが、直売所や農家レストラン、県北ならば農家民宿はとも多いのです。実は、秋田の農家の女性が起業する数は、全国に比べて大きく上回っています。ということでは起業を後押しする環境、あるいはシズ(種)はあるけれど具体化する環境が整っていないということだと思いますし、それこそ当行が担うべき役割ではないかと考えています。秋田県の人口が100万人を割り込みましたが、人口減少を秋田の地域経済に連動させないことが重要です。地域金融機関として今なすべきことは、秋田を支えている企業の売上と雇用の増加を後押しする施策を講じること。そしてもう一つは「企業を増やす」ことです。10年後を見据えて、創業・起業する人を応援することは、秋田の経済の質を高めるためにも重要な戦略です。丑田さんは本日の会場であるBABAMEBASEで起業支援もなさっていますが、どんな思いで取り組んでいるのでしょうか。

丑田 いちばん大切にしているのは「内発性」です。たとえ時間がかかっても一人ひとりが想像力を働かせて生み出し、連鎖していくような環境がつけられるといいですね。それは売上高を追う大きなビジネスではなく、カフェやパン屋さんのような「この人を幸せにしたい」という小さな商いかもしれません。あるいは地域に根差してチャレンジし続けてきた酒蔵やバス会社など、既存の事業者が内発的に取り組む新しい事業であっていいです。

今、秋田県のスポンサーのもと、県内5大学と地域の中小企業が連携した「おこめつ部」という活動を進めています。私は農耕型スタートアップ・プロジェクトと呼んでいますが、中小企業のリソースや課題意識をいただいて、学生たちが一緒に新しい事業を開発する。そこには志が生まれ、ビジネススキルも吸収するでしょう。若い世代を、お米を育てるようにじっくり育てる、教育面も含めた取り組みです。今の若者はデジタルネイティブですし、所有よりもシェアする意識が強く、コミュニティでつながることに価値を見出します。地域の応援を受けながら育った彼ら彼女らは、今の構造を変えるきっかけになると思います。

頭取 当行も今年1月に「創業サポーターズクラブ」を立ち上げました。従来以上に起業家やベンチャー企業への支援を強化したいと考えたからです。県内で創業・起業された方々をつなぐプラットフォームとして、起業家交流イベント「アントレカフェ」の定期開催などを行っていきます。





さらに、起業家の相談に応じるサポートデスクも各営業店に設置しています。

その一方で、従来から実施している若手経営者や後継者に対する経営塾[※]あきた未来塾[※]は6期目に入りました。卒業生を含めた約70人の間では、私たちの想像以上に深いつながりが生まれています。創業サポーターズクラブのアントレカフェとあきた未来塾がリンクすると、さらに新しい発想が生まれてくるのではと期待しています。

丑田：秋田銀行さんの創業支援に対する施策と姿勢は本気だと感じています。それはコミュニティをきちんとつくっているからです。コミュニティはすぐに利益には結びつかないのに、新規創業、そして第二創業のコミュニティをきちんと分けてつくっているうえに、それをリンクさせようとしている。その設計がハイセンスです。そして私が接する秋田銀行の行員の方々は常にアンテナを張り巡らせていて、うっかりお知らせを忘れていてもイベント時には駆けつけてくださる。素晴らしいと思います。

原田：行員の方々の情報網とネットワークのよさは見事です。FANA AKITAのときに携わってくれた若い担当者とは、今も友人のようにお付き合いしています。私は関東地方の銀行との取引が長いですが、秋田銀行の皆さんの温かさ、応援する姿勢は別格です。2011年、震災の影響で当社の業績が厳しいときでも、ヒレッジ構想や秋田を盛り上げたいという私の話に、真剣に耳

を傾けてくれました。今すぐに本社機能を秋田に移したいくらいですよ(笑)

鈴木：私もアントレカフェの会場にブースを設けて当社の製品をPRする機会をいただいたうえ、販売までさせていただけました。また、FANA AKITAではあきた未来塾の方々にご紹介くださったことで、支援と励ましの言葉も数多くいただいたのです。いずれ私もあきた未来塾に、と思います。すごく勉強になると聞いていますので。

オンリーワンの事業を ここ秋田で育てる

頭取：皆さんから評価していただける活動ができています。すれば大変うれしく思います。最後に皆さんのこれからの目標と当行への要望をお聞かせください。

原田：秋田の皆さんの後押しで、当社は新しい成長フェーズに入ろうとしています。ミツバチなどの産品を通じて秋田の観光と雇用に貢献し、秋田の元気をけん引する企業になりたいと考えています。6次産業化は農家単独では難しいところもあるので、当社をいい意味で利用していただきたいです。企業は成長する段階で必ず苦しい場面があるものです。そのとき助けてくれた秋田銀行さんとは、これからも共に歩んでいきたいと思っています。

鈴木：歳を重ねてもみんなが生き生きと暮らせる社会が幸せなのだろうと感じます。気持ち満ちた状態で、体にもいい製品をつくって届けることで、皆さん

が健康になるような生活の一端を支えていきたいです。起業したころの自分を振り返ると、秋田銀行という地元の金融機関に支えられたことは心強かったです。これからは、たくましく成長していきたいらと思えます。

丑田：いったん県外へ出た若い世代に子どもが生まれて、秋田に戻りたいと思っても「やりたい仕事がない」という現実はやはりあります。ですので「あっ、おもしろそう」「わくわくする」と思えるような仕事を、秋田にどんどんつくってきたいです。秋田銀行さんとは、資金面やパートナーシップ、創業支援などさまざまな面でこれからもお世話になります。中長期的には、将来の秋田を担うユース世代が育っていく領域でコラボレーションできればうれしいです。

頭取：皆さんのお話をお聞きして、「秋田」で「オンリーワンの事業」をなさっていることを強く感じます。創業・起業とは「無から有を生む」ということで非常に大変ですが、大切なのは「こうしたい」「こう変えたい」という自分の強い意志なのだとは本日、再認識いたしました。ある実業家は「未来から現在をとらえて、いま何をすべきか」という視点が大事だと述べています。ぜひ「見通す」という視点をもって秋田で成長していただきたいです。私たち秋田銀行は全面的に協力することを誓います。本日はありがとうございます。

(この座談会は平成29年5月26日に行われたものです)

木都からエネルギーの街へ

能代市



秋田県沿岸北部、米代川の河口に位置する能代市。大河米代川の水運を活かし、昔から物資の集積地として発展してきた。特に上流地域で採れた日本三大美林のひとつである天然秋田杉の交易が盛んであり、江戸時代には「北前船」で能代港から遠く京都・大阪へと輸送されるなど、木材の一大交易地として栄えました。

明治時代には製材機械が導入されたことで木材産業はさらなる発展を遂げ、明治後期から昭和初期にかけて「東洋一の木都」と呼ばれるほど隆盛を極めました。現在でも町のいたるところで製材会社が営業しており、木都の趣を感じさせます。

その中でも能代市中心地に位置する「旧料亭金勇」は、木都能代を象徴する建造物です。良質な天然秋田杉をふんだんに使用し、いたるところに高い技術が駆使され建てられた建物は、その匠の技術と由緒ある佇まいから国の登録有形文化財にも指定されています。

旧料亭金勇

1937年建築。良質な天然秋田杉を惜しみなく使用し、近代能代の文化と木材加工技術の繁栄を伝える歴史的建造物として、1998年に国登録有形文化財となりました。大広間、満月の間が見どころ。入館(見学)は無料。部屋の貸出および食事も可能(要予約)。



秋田銀行

能代南支店・能代パーソナルプラザ

秋田銀行能代南支店・能代パーソナルプラザは平成28年10月に新築移転オープンしました。

店内はロビーを広く開放感のあるスペースとしたほか、パーソナルプラザには個別相談ブースを設置し、資産運用や住宅ローンなどのライフプランの設計をより快適にご相談いただけるようにいたしました。

設備面では、外部との段差をなくすほか、座って書類にご記入いただける記帳台、多目的トイレの設置など、「秋田県バリアフリー社会の形成に関する条例」に適合した店舗としています。

また、自然光を多く取り入れる構造としたほか、LEDの全館導入および省エネ型空調設備も採用しており、環境に配慮した省エネ型店舗となっております。



向けると、日本最大級の黒松林、通称「風の松原」が群生しています。古来より日本海の強風、飛砂で能代の農地に大きな被害がたびたび発生していたため、1700年代より防砂林として植林が開始され、今では東西1km、南北14kmにも跨る巨大な松林となっております。現在では風や砂から市街地を守るだけでなく、ランニングコース、広場等も整備され、憩いの場としても親しまれています。



風の松原

平成26年、28年には囲碁の国内最高峰の戦いのひとつである本因坊戦もここで開催されました。能代は風の強い街としても知られています。海岸線に目を

ます。全国的に類例のない規模の雄大さ、すばらしい松林の景観から、「21世紀に残したい日本の自然100選」にも選ばれています。強風地帯であることから、昔から能代は度重なる大火にも悩まされてきました。しかし現在ではその強風を活かし、海岸線では40基以上の風力発電機が営業をしています。今後も洋上も含めた風力発電所建設の計画に加え、能代火力発電所の3号機建設(着工中)、JAXA能代実験場を交えた水素エネルギー社会構想などが計画されており、木都能代は今後「エネルギーの街」として生まれ変わろうとしています。

JAXA ロケット実験場

風の松原の南地区にはJAXA(宇宙航空研究開発機構)の「能代ロケット実験場」が存在します。お馴染みの「はやぶさ」や「あかつき」などのロケットの推進エンジンの研究・燃烧実験を40年以上前から行っており、特にロケット燃料となる液体水素の各種研究では、国内最先端の設備と実績を誇る施設を有しています。



天空の不夜城

七夕行事のひとつである「天空の不夜城」が平成25年に1世紀ぶりに復活。高さ24.1mの燈籠は、城郭型燈籠では日本一の高さを誇り、その艶やかで迫力のある姿から、能代の新たな夏の風物詩として親しまれつつあります。また、有名アーティストのライブにも使用され、全国的にも知名度を向上させています。例年8月初めに開催されています。





平成28年

4月

鹿角市との「結婚・子育て支援ローン」の提携に関する協定の締結

鹿角市の人口増加と地方創生の取組みを支援するため、「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、対象ローン商品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るほか、条件によりローンの一部繰上げ償還を目的とする返済支援補助金が支給されます。

7月

地域版TLO「ネットビックスプラス」に関する協定の締結

北東北の3銀行(当行、青森、岩手)と3大学(秋田、弘前、岩手)は、大学の有する知的財産や研究成果等を地域の中小企業と連携して活用するため、地域版TLO「ネットビックスプラス」を立ち上げました。産学金連携を強化することで、地域産業の活性化や地方創生を実現してまいります。(29年5月から共通データベースの本格運用を開始しました。)

「航空機産業セミナー2016」の開催

成長産業として注目される航空機産業について、「航空機産業セミナー2016」



セミナーの様様

9月

「あきぎんインバウンドセミナー」の開催

インバウンド(訪日外国人客)の誘客促進などをテーマとした「あきぎんインバウンドセミナー」を開催しました。観光振興は交流人口・消費の拡大をはじめ、周辺産業への波及効果などが期待されています。セミナーでは旅行会社の経営者から、海外からの誘客に取り組んでいる経験を踏まえた効果的なコンテンツづくりの要点などをご講演いただき、観光振興に対する理解を深めました。

を秋田県および国立大学法人秋田大学と共催しました。セミナーでは新規参入のノウハウや取引拡大に関して、専門家の講演を行ったほか、県が実施する支援策が紹介されました。

10月

「秋田ノーザンハピネット QUICKPAY」カードの取扱開始

プロバスケットボールBリーグに所属する秋田ノーザンハピネットの専用デザインQUICKPAYカードの取扱いは開始しました。カードご利用代金の一部が秋田ノーザンハピネットのクラブ運営資金として活用されます。秋田県の県民球団である秋田ノーザンハピネットの応援を通じ、地域の活性化に寄与してまいります。



台北駐在員事務所の開設

当初初の海外拠点となる「台北駐在員事務所」を開設しました。本事務所の設置により、お取引先の台湾市場への進出や現地企業とのビジネスマッチング支援のほ

か、秋田県と台湾における技術、サービス、観光等各種産業分野での交流促進を支援してまいります。



開所式テープカット

11月 「Aターン就職・移住定住セミナー」の秋田市との共催

秋田市と締結した地方創生連携協定に基づく取組みのひとつとして、東京都千代田区において「Aターン就職・移住定住セミナー」を開催しました。セミナーでは、首都圏で学ぶ学生や就労する秋田出身者および移住希望者を主な対象として、Aターン促進に向けて市の子育て・企業支援制度や経済状況に関して説明を行いました。

平成29年

2月 「あきぎん長生き学校」オープンセミナーの開催

高齢者が地域社会で生き生きと活躍する秘訣を学びあう「あきぎん長生き学校」のオープンセミナーを開催しました。セミナーでは校長を務める銭谷眞美様（東京国立博物館長のほか、鈴木明文様（秋田県立病院機構理事）から健康寿命をテーマにご講演いただきました。

あきぎん長生き学校は28年4月の開校以降、県内各地で授業を展開しており、28年度の授業参加者数は約560人となっています。



講演する銭谷眞美様

「産業観光ビジネスプランコンテスト」の実施

「産業観光」によるビジネス展開を目指す意欲的な事業者を支援するため、28年11月から「あきぎん」産業観光サポーター

プログラム」を実施しております。その一環として、ビジネスプランコンテストの公開審査会を実施し、見事入賞された3先に対して、賞金を授与したほか、当該プランの実現に向けた個別支援を実施しております。



公開審査会

3月 北東北3行による「Net bixベトナム商談会・視察inホーチミン」の開催



商談会（ベトナム・ホーチミン）

青森銀行および岩手銀行とともに展開する「北東北3行共同ビジネスネット（Net bix）」の一環として、お取引先の海外ビジネス支援を目的とした商談会をベトナム・ホーチミンにて開催しました。

東北地方銀行6行および日本政策投資銀行による「観光振興支援に関する業務協力協定」の締結

東北各県の地方銀行6行および日本政策投資銀行で「観光振興支援に関する業務協力協定」を締結しました。各行と情報交換や金融サービスの提供等に関して連携をはかることで、東北の観光振興および地方創生に貢献することを目指してまいります。



協定締結式

収益性・健全性

AKITA BANK REPORT 2017

■ コア業務純益^(※)…85億円

コア業務純益^(※)は、役務取引等利益の減少により、前年同期比6億円減少し、**85億円**となりました。

用語解説

※【コア業務純益】

銀行の本来業務(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。

■ 経常利益…58億円 当期純利益…45億円

経常利益は、株式等関係損益は好転したものの国債等債券損益が悪化したことにより、34億円減少の**58億円**となり、当期純利益は19億円減少の**45億円**となりました。

■ 自己資本比率^(※)(単体)…11.02%

平成29年3月末の自己資本比率は、貸出金増加によるリスク・アセットの増加により、前期末比0.46ポイント低下し**11.02%**となりましたが引き続き国内基準に求められる4%を大きく上回る水準を維持しております。

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。

■ 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。

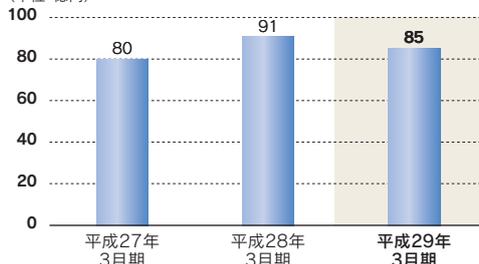
用語解説

【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。

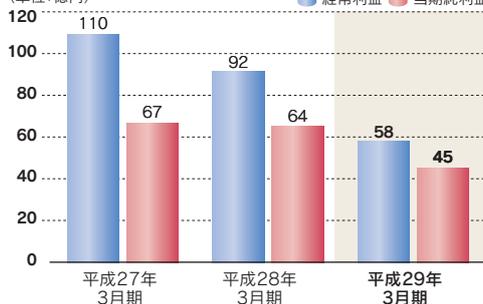
■ コア業務純益の推移

(単位:億円)



■ 経常利益と当期純利益の推移

(単位:億円)

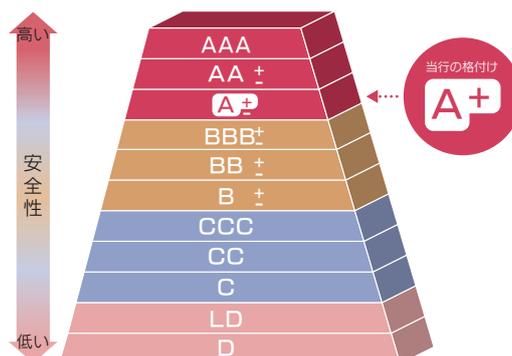


■ 自己資本比率(単体)の推移

(単位:%)



バーゼルⅢ基準



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、各営業店においてお取引先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。

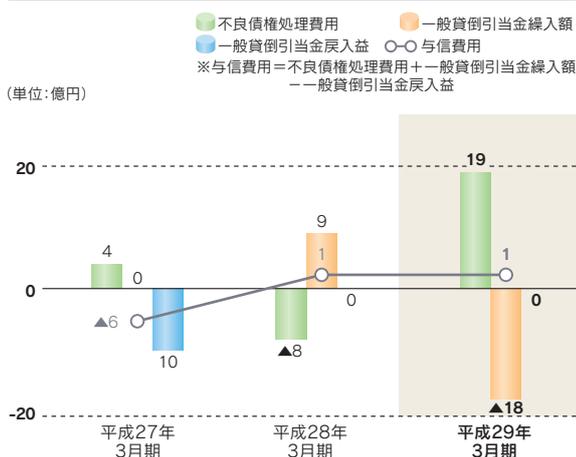
平成29年3月期の与信費用は、お取引先の倒産や業態悪化が低位で推移したため、前年に引き続き低水準の1億円となりました。

また、平成29年3月末の不良債権額(金融再生法開示債権ベース)は361億円ですが、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・

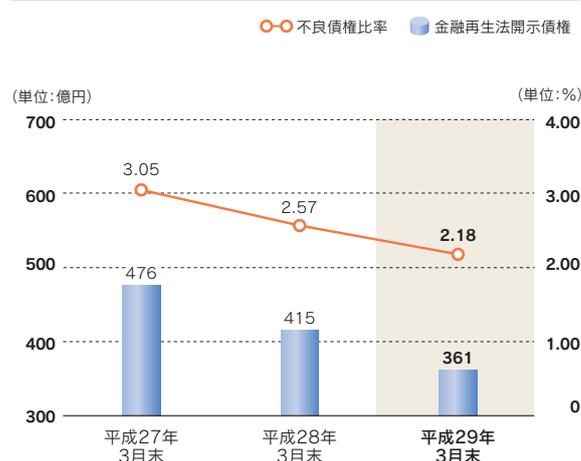
保証)は317億円であり、その保全率は87.89%と、高い水準を確保しております。

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44億円(金融再生法開示債権361億円-保全額317億円)ですが、「利益剰余金」(1,119億円)だけでも十分対応可能な水準です。

償却・引当の状況

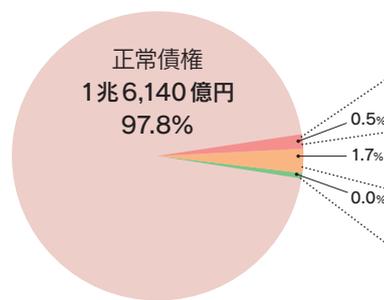


金融再生法開示債権推移



金融再生法開示債権の状況

平成29年3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)			保全率 (%)
		担保・保証等 (B)	貸倒引当金 (C)	合計 (D)	
破産更生債権及びこれらに準ずる債権 ※1	92	32	60	92	100.00
危険債権 ※2	265	176	47	223	84.23
要管理債権 ※3	4	2	1	2	52.55
合計	361	210	107	317	87.89

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、法人預金、公金、金融機関預金ともに増加したことにより、前年同期末比274億円増加し、**2兆5,981億円**となりました。

平成29年3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89.1%となっております。

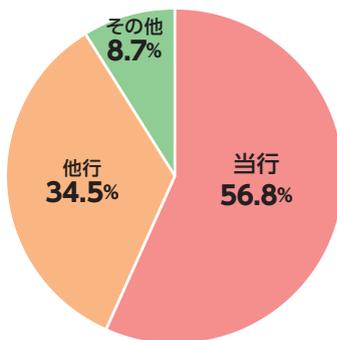
また、秋田県内における当行取引シェアは、56.8%と高い水準を維持しております。

預金残高



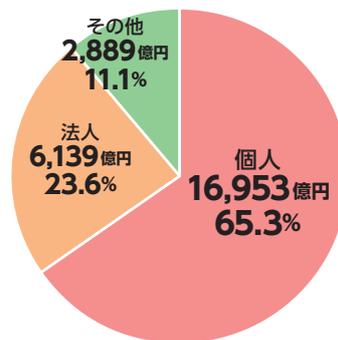
秋田県内シェア(金融機関別)

平成29年3月末



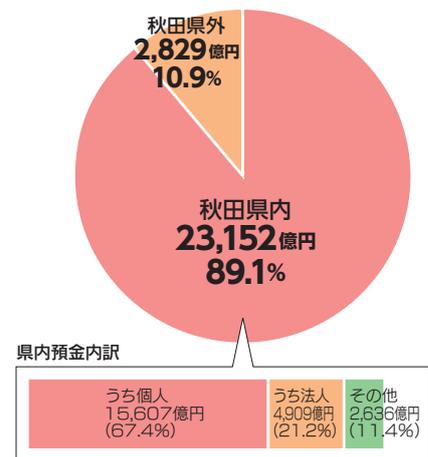
預金者別

平成29年3月末



県内外別

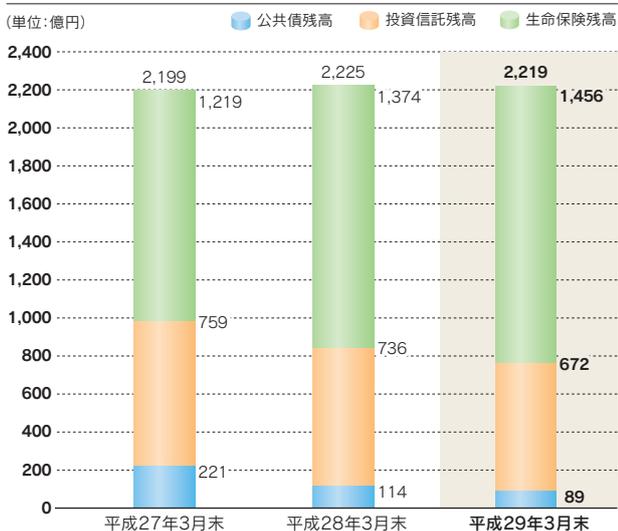
平成29年3月末



●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、生命保険は増加したものの、公共債、投資信託が減少したことから、前年同期末比6億円減少し、2,219億円となりました。

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。

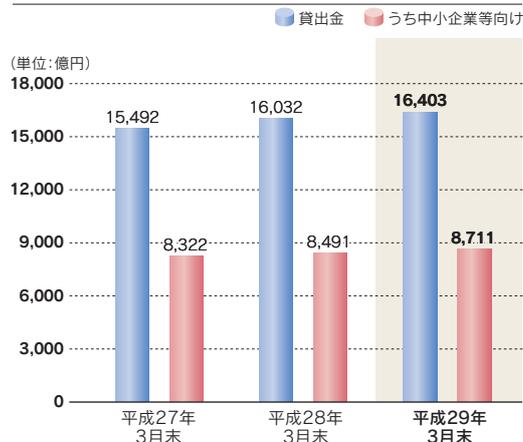
貸出金の状況

事業先向け、個人ローン、地公体向けともに増加したことにより、前年同期末比371億円増加し、**1兆6,403億円**となりました。

平成29年3月末の貸出金残高に占める中小企業等向け貸出金の割合は、53.1%となっております。

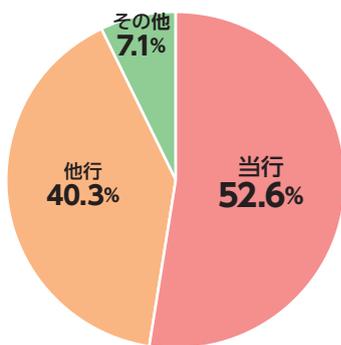
また、秋田県内における当行取引シェアは、52.6%と高い水準を維持しております。

貸出金残高



秋田県内シェア(金融機関別)

平成29年3月末

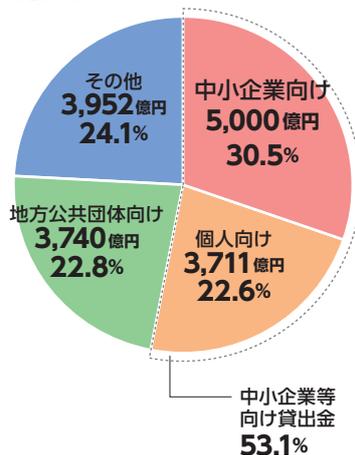


- 他行/都銀・地銀・第二地銀
- その他/信用金庫・信用組合

[資料:預金・貸出金一覧(株)日本金融通信社]ほか]

貸出先別

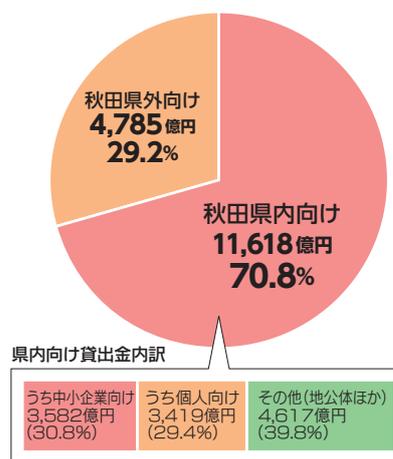
平成29年3月末



中小企業等
向け貸出金
53.1%

県内外別

平成29年3月末



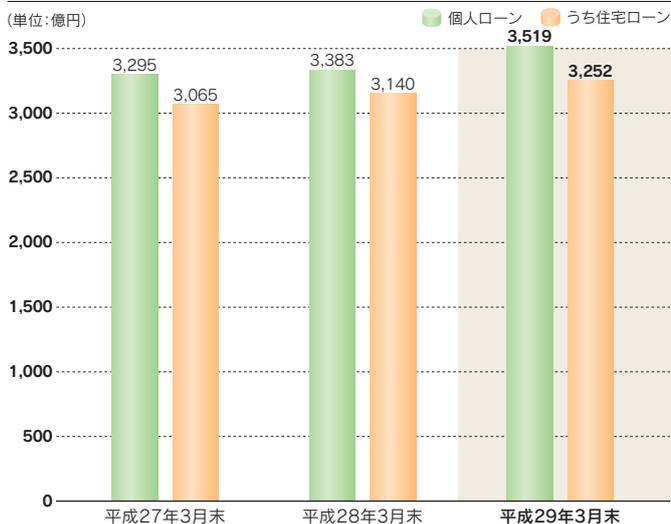
県内向け貸出金内訳

うち中小企業向け 3,582億円 (30.8%)	うち個人向け 3,419億円 (29.4%)	その他(地公体ほか) 4,617億円 (39.8%)
--------------------------------	------------------------------	----------------------------------

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、住宅ローンが前年同期末比112億円増加したことを主因として、前年同期末比136億円増加いたしました。

仙北市

角館支店 仙北市角館町田町上丁4番5 (0187)53-3111 外開 土日 ☑

田沢湖支店 仙北市田沢湖生保内字街道ノ上96番地の1 (0187)43-1311 外開 土日 ☑

仙北郡

六郷支店 仙北郡美郷町六郷字上町63番地 (0187)84-1011 土日 ☑

横手市

横手支店 横手市田中町1番3号 (0182)32-3150 外開 土日★☑

横手条里支店 横手市条里一丁目12番21号 (0182)32-2081 土日★☑

浅舞支店 横手市平鹿町浅舞字浅舞246番地の1 (0182)24-0550 土日

十文字支店 横手市十文字町字本町9番地の2 (0182)42-0081 土日 ☑

増田支店 横手市増田町増田字石神84番地の2 (0182)45-5271 土日

湯沢市

湯沢・福川エリア

湯沢支店 湯沢市柳町二丁目1番48号 (0183)73-3111 外開 土日★☑

福川支店 湯沢市川連町字平城下14番地の3 (0183)42-3100 土日

雄勝郡

西馬音内支店 雄勝郡羽後町西馬音内字本町33番地の1 (0183)62-1131 土日

由利本荘市

本荘・岩城町エリア

本荘支店 由利本荘市本荘23番地 (0184)22-0921 外開 土日 ☑

岩城町支店 由利本荘市岩城内道川字新鶴潟3番地の4 (0184)73-3311 土日

本荘東支店 由利本荘市中梵天101番地の1 (0184)24-3363 土日 ☑

矢島支店 由利本荘市矢島町七日町字七日町43番地の4 (0184)55-3122 土日

にかほ市

仁賀保支店 にかほ市平沢字旭町5番地 (0184)35-2525 土日

象潟・金浦エリア

象潟支店 にかほ市象潟町四丁目垣越69番地の3 (0184)43-5456 土日

金浦支店 にかほ市金浦字堀切51番地の1 (0184)38-2150 土日

北海道

札幌支店 札幌市中央区大通西四丁目6番地1 (011)241-9291

旭川支店 旭川市四条通九丁目1704番地の2 (0166)23-9111

青森県

八戸支店 八戸市大字八日町25番地 (0178)43-5121

青森支店 青森市新町二丁目5番11号 (017)777-6221

弘前支店 弘前市大字代官町26番地の1 (0172)34-3240

岩手県

盛岡支店 盛岡市中央通二丁目2番1号 (019)624-3221

宮城県

仙台支店 仙台市青葉区中央三丁目2番1号 (022)225-8541 土日

仙台南支店 仙台市太白区長町八丁目22番1号 (022)246-3711 土日

仙台泉中央支店 仙台市泉区泉中央一丁目23番地の5 (022)371-3113 土日

福島県

福島支店 福島市大町3番30号 (024)522-4175

郡山支店 郡山市中町14番29号 (024)932-6400 土日

いわき支店 いわき市平字一丁目16番地 (0246)23-1051

郡山北支店 郡山市桑野三丁目12番38号 (024)922-6800 土日

郡山南支店 郡山市安積町荒井字石樋83番地の4 (024)946-0211 土日

新潟県

新潟支店 新潟市中央区万代四丁目1番2号 (025)243-5041

東京都

東京支店 東京都中央区京橋三丁目13番1号 (03)3567-8411

インターネット

あきぎんこまち支店 ☎(0120)117-075(平日9:00~17:00)

パーソナルプラザ

本店 秋田市山王三丁目2番1号 本店営業部1F ☎(0120)804-874

東中央 秋田市広面字谷地田89番地1 秋田東中央支店内 ☎(0120)804-701

大館 大館市片山町二丁目3番12号 大館西支店内 ☎(0120)804-540

能代 能代市字寿域長根54番地の13 能代南支店内 ☎(0120)804-778

大曲 大仙市大曲須和町一丁目1番3号 大曲支店内 ☎(0120)804-654

横手 横手市条里一丁目12番21号 横手条里支店内 ☎(0120)804-225

本荘 由利本荘市中梵天101番地の1 本荘東支店内 ☎(0120)804-323

営業時間:平日9:00~19:00(祝日は休業) 土曜・日曜10:00~16:00
※12月31日~1月3日は休業

サービスセンターほか

お客様サービスセンター ☎(0120)001-260(平日9:00~17:00)

〈あきぎん〉スマートネクスト受付センター ☎(0120)723-860(7:00~23:00)

ダイレクトバンキングセンター ☎(0120)889-186(平日9:00~17:00)

インターネットバンキングセンター ☎(0120)599-506(平日9:00~17:00)

クレジットカードセンター ☎(0120)288-063(平日9:00~17:00)

E B セ ン タ ー ☎(0120)288-956(平日9:00~17:00)
☎(0120)646-310(平日9:00~17:00)

A T M サービスセンター ☎(0120)886-672(24時間)

(一財)秋田経済研究所 (018)863-5561(平日9:00~17:00)

☎…平日19時まで営業している店舗
外開…外貨両替取扱店

±…土曜日稼働キャッシュサービスコーナー
(土曜日が祝日でもご利用いただけます。)

日…日曜日・祝日・振替休日稼働キャッシュサービスコーナー

★…休日20時まで稼働キャッシュサービスコーナー
☑…通帳繰越機能付ATM設置コーナー

店舗ネットワーク

(平成29年6月30日現在)

店 舗	本支店	95
	出張所	1
	インターネット	1
	計	97
店舗外	キャッシュサービスコーナー	174

秋田市

本店・八橋エリア		
本店営業部	秋田市山王三丁目2番1号	(018)863-1212 外局 土日★
八橋支店	秋田市八橋本町三丁目19番26号	(018)866-0161 土日★
秋田市役所支店	秋田市山王一丁目1番1号(秋田市庁舎内)	(018)862-3623
県庁支店	秋田市山王四丁目1番1号(秋田県庁舎内)	(018)860-3574 外局
山王・割山エリア		
山王支店	秋田市山王六丁目3番16号	(018)824-3211 土日★
割山支店	秋田市新屋勝平町2番19号	(018)823-3788 土日
大町支店	秋田市大町二丁目4番44号	(018)823-3131 土日
秋田駅前支店	秋田市中通四丁目5番6号	(018)833-8336 外局 土日
南通りエリア		
南通り支店	秋田市中通六丁目3番15号	(018)832-4167 土
楢山支店	秋田市南通みその町7番18号	(018)834-5745 土日
馬口労町支店	秋田市旭南三丁目5番3号	(018)823-3165 土日
新屋支店	秋田市新屋扇町12番29号	(018)828-2233 外局 土日★
泉・寺内エリア		
泉中央支店	秋田市泉中央一丁目3番8号	(018)864-7421 土日★
泉支店	秋田市泉南三丁目17番23号	(018)863-2621 土日
寺内支店	秋田市寺内堂一沢三丁目1番12号	(018)845-6556 土日
外旭川支店	秋田市外旭川八柳三丁目14番52号	(018)868-4111 外局 土日★
広面支店	秋田市広面字蓮沼93番地	(018)835-8551 土日
秋田緑エリア		
秋田東中央支店	秋田市広面字谷地89番1	(018)836-5522 外局 土日★
手形支店	秋田市手形字山崎160番1	(018)834-2171 土日
桜支店	秋田市桜二丁目16番12号	(018)834-1171 土日
手形北支店	秋田市手形字上川原13番地の1	(018)833-6831 土日
卸町支店	秋田市茨島四丁目7番26号	(018)862-1751 土日
牛島支店	秋田市牛島東一丁目11番1号	(018)834-4531 土
御野場支店	秋田市仁井田本町五丁目11番3号	(018)839-0641 外局 土日★
御野場ニュータウン支店	秋田市御野地蔵田二丁目1番50号	(018)826-1771 土日★
※土曜・日曜営業中(10:00~16:00)		
土崎エリア		
土崎支店	秋田市土崎港中央三丁目3番11号	(018)845-0101 外局 土日★
将軍野支店	秋田市土崎港東二丁目11番40号	(018)846-4620 土日
港北支店	秋田市土崎港北四丁目10番15号	(018)846-3001 土日
河辺支店	秋田市河辺和田字北條ヶ崎12番地の4	(018)882-2011 土日
雄和支店	秋田市雄和妙法字上大部128番地の2	(018)886-2288 土日

潟上市

追分支店	潟上市天王字追分20番地の1	(018)873-5455 土日
天王支店	潟上市天王字二田219番地の113	(018)878-9211 土日
大久保支店	潟上市昭和大久保字北川境3番地の10	(018)877-2122 土日

男鹿市

男鹿支店	男鹿市船川港船川字栄町27番地	(0185)23-3141 外局 土日★
北浦出張所	男鹿市北浦北浦字北浦100番地	(0185)33-2135 土
船越支店	男鹿市船越字船越292番地	(0185)35-2211 土日

南秋田郡

五城目支店	南秋田郡五城目町字下夕町229番地	(018)852-3120 外局 土日
大湯支店	南秋田郡大湯村字中央2番地の12	(0185)45-2871 土

能代市

能代支店	能代市柳町1番18号	(0185)52-7131 外局 土日★
能代南支店	能代市字寿域長根54番地の13	(0185)54-6600 土日
二ツ井支店	能代市二ツ井町字三千刈80番1	(0185)73-3026 土日

山本郡

鹿渡支店	山本郡三種町鹿渡字片かり橋236番	(0185)87-3115 土日
八森支店	山本郡八峰町八森字中浜60番地の3	(0185)77-3111 土日
藤里支店	山本郡藤里町藤里字藤里51番地	(0185)79-1115 土

北秋田市

鷹巣支店	北秋田市花園町2番29号	(0186)62-1451 外局 土日★
阿仁合支店	北秋田市阿仁銀山下新町33番地	(0186)82-3210 土

大館市

大館・比内エリア		
大館支店	大館市字大町19番地	(0186)42-2255 外局 土日
比内支店	大館市比内町扇田字上扇田80番地の3	(0186)55-2525 土日
大館駅前支店	大館市御成町二丁目18番38号	(0186)42-1950 土日★
大館西支店	大館市片山町二丁目3番12号	(0186)49-3151 土日
田代支店	大館市早口字上野45番地の10	(0186)54-3355 土日

鹿角市

花輪支店	鹿角市花輪字下花輪1番地の1	(0186)23-3003 外局 土日★
毛馬内支店	鹿角市十和田毛馬内字毛馬内121番地の1	(0186)35-3041 土日
大湯支店	鹿角市十和田大湯字中田10番地の13	(0186)37-2230 土日

鹿角郡

小坂支店	鹿角郡小坂町小坂山字栗平25番5	(0186)29-2121 土日
------	------------------	------------------

大仙市

大曲南エリア		
大曲支店	大仙市大曲須和町一丁目1番3号	(0187)63-1321 外局 土日★
角間川支店	大仙市角間川町字東本町70番地	(0187)65-2211 土日
大曲駅前支店	大仙市大曲通町7番15号	(0187)63-1315 土日★
協和支店	大仙市協和境字野田92番地	(018)892-3114 土日
刈和野支店	大仙市字刈和野183番地	(0187)75-1005 土日
神宮寺支店	大仙市神宮寺字本郷野76番地の9	(0187)72-3111 土日
長野支店	大仙市長野字柳田48番地	(0187)56-4116 土日

ATM業務提携

(平成29年6月30日現在)

● **平日** お引出し手数料無料の金融機関

 <p>秋田信用金庫 羽後信用金庫 秋田県信用組合 JAバンクあきた</p>	 	 
---	--	--

サービス内容／お引出し・お振込・残高照会

■時間外利用、お振込には各金融機関所定の手数料がかかります。

■ATMの営業時間は、金融機関、ATMコーナーによって異なります。詳しくは、各金融機関のホームページ等によりご確認ください。

● 当行キャッシュカードで全国のコンビニ・ショッピングセンター等のATMがご利用いただけます

24時間ご利用いただけます			
 <p>ローソンATM</p>	 <p>イーネットATM (ファミリーマート等に設置)</p>	 <p>セブン銀行ATM (セブン-イレブン等に設置)</p>	 <p>イオン銀行 (イオン、マックスバリュ等に設置)</p>  <p>BankTime (秋田県内のサークルKサンクス、ファミリーマートに設置)</p>

サービス内容／お引出し・お預入れ・お振込(セブン銀行、バンクタイムATMを除く)・残高照会

■ご利用には所定の手数料がかかります。(残高照会を除く) ■バンクタイムとの提携は、秋田県内のATMに限ります。

■ATMの営業時間は、提携機関、ATMコーナーによって異なります。詳しくは、各機関のホームページ等によりご確認ください。



「とくだね倶楽部」で手数料がお得に!

「とくだね倶楽部」とは?

入会金、年会費は **無料!**

「とくだね倶楽部」は、当行とのお取引内容をポイントに換算し、ポイント合計によって特典が追加されるポイントサービスです。

ATMの利用手数料をはじめ、各種手数料や金利がお得になるほか、カタログギフトのプレゼントなどもご用意しております。入会金、年会費等は一切かかりません。窓口、ATMで入会およびポイント確認ができます。

ポイントが増えれば **特典が増える!**

例えば...

- ・給与振込 **5点**
- ・Only One クレジット **2点**
- ・公共料金 **3つで3点**
(電気・ガス・水道)
- 合計 10点**



※詳しくは、当行ホームページまたは窓口でご確認いただけます。

ATMネットワーク

店舗外キャッシュサービスコーナー

(平成29年6月30日現在)

★…土曜日稼働キャッシュサービスコーナー(土曜日が祝日でもご利用いただけます)
 ◎…日曜日・祝日・振替休日稼働キャッシュサービスコーナー
 ☆…休日20時まで稼働キャッシュサービスコーナー

秋田市(山王・大町・川尻地区)	
秋田県庁舎	
秋田県庁第二庁舎	
秋田県地方総合庁舎	
市町村会館	
社会福祉会館	土日
市立秋田総合病院	土
ドン・キホーテ秋田店	土日★
保戸野	土日
いとく新国道店	土日★
サンライフ秋田	土日
いとく川尻店	土日★
マルダイ八橋店	土日★
秋田市水道局	
秋田魁新報社	
秋田プライウッド前	土
秋田朝日放送前	土

秋田市(秋田駅前・中通地区)	
トビコ(秋田駅ビル1F)	土日
トビコ第2(2F)	土日
秋田中央ビルディング(秋田西武)	土日★
フオンテAKITA	土日★
秋田市民市場	土
脳研センター前	土日
木内	土日
なかいち	土日★
中通病院	土
イオン秋田中央店	土日★

秋田市(秋田駅東地区)	
秋田大学	
いとく秋田東店	土日
マルダイ広面店	土日
グランマート手形店	土日
秋田拠点センターアルヴェ	土日
秋田大学医学部附属病院	土
マックスバリュ広面店	土日★
ノースアジア大学	
赤十字病院	土

秋田市(牛島・御野場・御所野地区)	
マルダイ新牛島店	土日★
大住	土日
イオン御所野店	土日★
イオンモール秋田	土日★
東北フジクラ	
スーパーセンターアマノ御所野店	土日

秋田市(茨島・新屋地区)	
イオンタウン茨島パワーセンター	土日
秋田卸センター	土日
ナイス割山店	土日
秋田公立美術大学	土
新屋元町	土

秋田市(泉・寺内・土崎地区)	
グランマート泉店	土日★
泉ハイタウン	土日
中央市場	土
ナイス外旭川店	土日
グランマートサンフェスタ店	土日
いとく自衛隊通店	土日★
ナイス土崎店	土日
JR土崎工場前	土
陸上自衛隊秋田駐屯地	土
イオン土崎港店	土日★
いとく土崎みなと店	土日★
マルダイ土崎店	土日
県立大学秋田キャンパス	
飯島	土日★

秋田市(河辺・雄和地区)	
秋田空港	土日
国際教養大学	土日

潟上市	
潟上市役所	
マックスバリュ天王店	土日
テラタ天王店	土日

男鹿市	
男鹿みなど市民病院	
いとく男鹿店	土日
マックスバリュ男鹿店	土日★
スーパーセンターアマノ男鹿店	土日

南秋田郡	
井川町役場前	土
井川さくら駅	土日
スーパーセンターアマノ井川店	土日
イオンスーパーセンター五城目店	土日★

能代市	
いとく通町店	土日
イオン能代店	土日
能代駅前	土日
能代市役所	
能代工業団地	土
テラタ向能代店	土日
いとく能代北店	土日★
ザ ビッグ能代長崎店	土日
ショッピングタウンアクロス能代	土日
テラタ南バイパス店	土日
島田病院	
山本地方総合庁舎内	
能代山本医師会病院	土日
いとくニツ井ショッピングセンター	土日

山本郡	
山本総合支所	土
三種町本庁	土日
八峰町役場	土

北秋田市	
いとく鷹巣南店	土日
北秋田地方総合庁舎内	
たかのすモール	土日

大館市	
大館市役所	
ザ ビッグ大館南店	土日
大館市立総合病院	土
いとく大館ショッピングセンター	土日
イオンスーパーセンター大館店	土日★
いとく樹海店	土日
西大橋	土日
ザ ビッグ釈迦内店	土日★
いとく大館東店	土日★
イオンタウン大館西	土日
秋田労災病院	
大館二井田工業団地	土日
比内総合支所	土日

鹿角市	
鹿角市役所	
鹿角地方総合庁舎内	
いとく花輪店	土日
いとく鹿角ショッピングセンター	土日★

大仙市	
大仙市役所	
イーストモールタカヤナギ店	土日
よねや大曲ショッピングセンター	土日
イオンモール大曲	土日★
グランマート飯田店	土日
バザール大曲店	土日
ツルハドラッグ若竹町店	土日★
仙北地方総合庁舎内	
パワー大曲店	土日
グランマート中通店	土日
大曲南	土日
リハビリテーション・精神医療センター	
マックスバリュ刈和野店	土日
南外総合支所	土
イオン中仙店	土日★

仙北市	
市立角館総合病院	
ワンダーモールタカヤナギ	土日★
ユーマート大塚店	土日
仙北市西木庁舎	土

仙北郡	
美郷町南行政センター	土
美郷町役場	土
イオンスーパーセンター美郷店	土日★

横手市	
平鹿地方総合庁舎内	
よこてイースト	土日★
よねや南店	土日★
よねやハッピーモール	土日★
横手西	土日
横手卸センター	土
バザール横手店	土日★
グランマート婦気店	土日
イオン横手店	土日★
イオンスーパーセンター横手南店	土日★
スーパーモールラッキー	土日
グランマート十文字店	土日
スーパーセンタートラスト雄物川店	土日

湯沢市	
湯沢市役所	土日
よねや千石大橋店	土日
湯沢南	土日
雄勝地方総合庁舎内	
イオンスーパーセンター湯沢店	土日★
グランマート湯沢インター店	土日★
バザール湯沢店	土日★
バザール横堀店	土日★

雄勝郡	
町立羽後病院	
西馬音内ショッピングセンター	土日
端縫いの郷	土日★

由利本荘市	
由利本荘市役所	
由利地方総合庁舎内	
マックスバリュ本荘店	土日
グランマート一番塚店	土日★
グランマート本荘南店	土日
カダレ	土日
マックスバリュ石脇店	土日
県立大学本荘キャンパス	
秋田新電元	
イオンスーパーセンター本荘店	土日★
由利工業	
心身障害者コロニー	
マックスバリュ新西目店	土日★
亀田	土
マックスバリュ矢島店	土日

にかほ市	
マックスバリュにかほ店	土日
にかほ市象潟庁舎	

福島県郡山市	
日大工学部管理棟	



AKITA BANK REPORT 2017