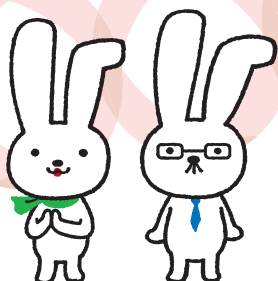


# AKITA BANK

秋田銀行 ディスクロージャー誌  
〈情報編〉

# REPORT 2019

地域の皆様とつむぐ  
無限大の未来へ――



〈特集①〉 起業・創業への取組み

〈特集②〉 秋田を売込む企業への支援  
〈対 談〉

- トップメッセージ ● 中期経営計画
- 持続可能な社会の実現に向けて ● トピックス あきぎんの2018年度
- 業績ハイライト ● 店舗ネットワーク／海外ネットワーク



140<sup>th</sup> 想いをつむぐ。  
未来へつなぐ。

 秋田銀行

# 「地域経済の質を高めるとともに、 住みよい地域社会を創造し、 成長し続ける銀行」を目指して



取締役頭取

新谷 明弘

Akihiro Araya

## TOP MESSAGE

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、地域のお客  
さまへの取組み、最近の業績などについて紹介  
しておりますので、ご高覧いただければ幸いに  
存じます。

### 目次

01 ◎トップメッセージ

04 ◎特集① 起業・創業への取組み

08 ◎特集②

秋田を売込む企業への支援

10 ◎対談

## 「《あきぎん》みらいプロジェクト」を振り返って

2016年度から2018年度までの3年間、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こと」と「住みよい地域社会を創ること」に向けて、諸施策に取り組んでまいりました。

地域経済の質を高めるため、7名の専門アドバイザーや子会社である(株)あきぎんリサーチ&コンサルティングにより、製造業における生産効率の改善、首都圏における販路拡大、産学官の連携、各種補助金制度の対応などをはじめ、お取引先との対話を通じた経営課題の共有・解決に取り組み、お取引先の支援に注力してまいりました。

また、2016年に台北駐在員事務所を開設し、当行の国内外におけるネットワークを活用したマッチング支援を強化いたしました。県内企業同士のM&Aを支援した事例では、お取引先双方のニーズを当行のネットワークを通じてつなぎ、事業拡大と地域ブランドの継承を実現しております。

さらに、地域の成長分野への支援も行ってきました。再生可能エネルギー分野においては、当行と地元企業が連携した「A-Wind

Energy」を設立し、総額150億円の大型風力発電事業に着工、2019年12月には事業がスタートする予定です。観光分野においても交流人口の拡大に向けて、地域資源を活かした観光施設の再生・拡大支援、台北駐在員事務所を通じた台湾からの誘客支援、県内DMOとの連携強化に取り組んでおります。

一方、住みよい地域社会の創造のために、当行では「長生き」をキーワードとする高齢化が進行しても活力を維持できる地域社会づくりに取り組みました。シニア世代の活躍や社会参加を応援する目的で2016年に開校した「あきぎん長生き学校」は、延べ3,000人を超える方に参加いただき、シニアの「学び」となっています。また、当行が設立した「秋田プラチナタウン研究会」を起点とした秋田駅東口における秋田ノーザンゲートスクエアを中心としたまちづくりが進展しています。

これらの施策とともに、お客さまとの接点の拡大に取り組んでまいりました結果、お取引いただいているお客さまの数を大幅に拡大することができました。

14 ◎持続可能な社会の実現に向けて

16 ◎トピックス「あきぎんの2018年度」

18 ◎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

22 ◎当行ネットワーク (店舗ネットワーク・新築・移転店舗)

24 ◎当行ネットワーク (海外ネットワーク・秋田銀行グループ)



# 中期経営計画

## 価値共創

Grow with Our Community

### 目指す姿

地域経済の質を高めるとともに  
住みよい地域社会を創造し、  
成長し続ける銀行

### 当行の 最大目的

- 地域経済の成長、地域課題の解決
- 地域および持続可能

### KPI

- 事業承継、M&Aニーズへの対応1,500先
- 起業・創業数増加200先

## 経営基盤戦略

①「地域経済の成長」を最大目的とする本業の強化

②グループ・外部連携等による総合力の向上

③地域課題に対応するコアコンピタンスの確立

④将来の変対応する見直し

## 計画最終年度(2021年度)

### 目標項目・目標値

当期純利益	40億円以上
自己資本比率	10%以上

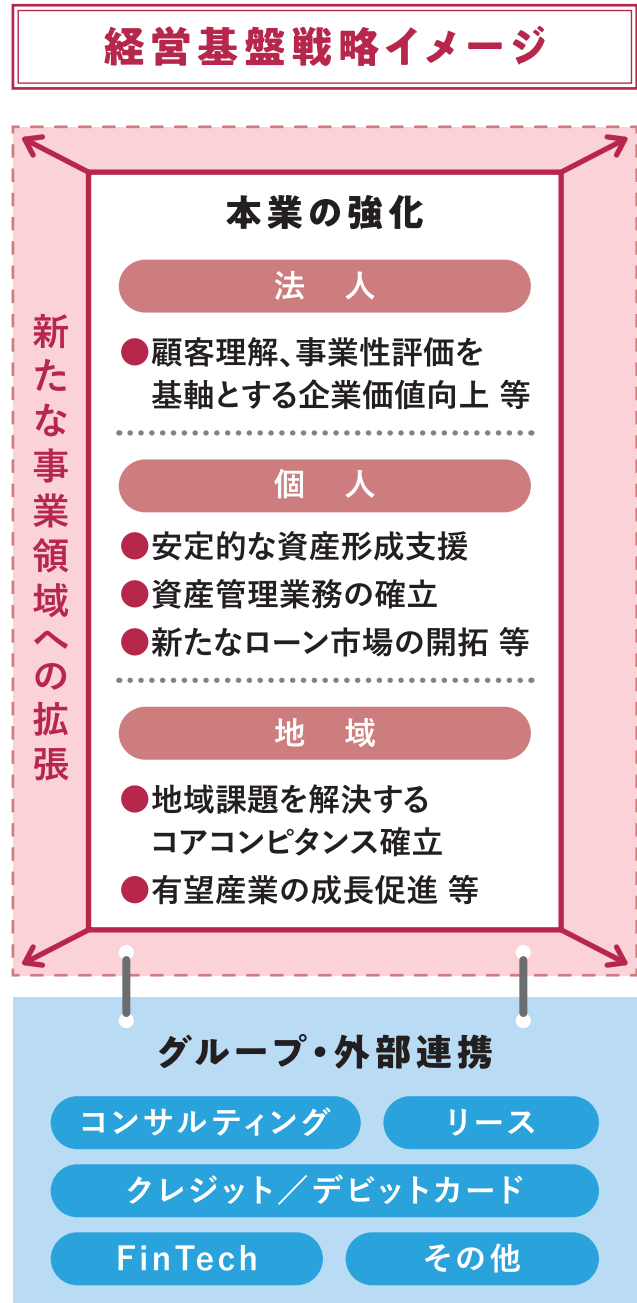
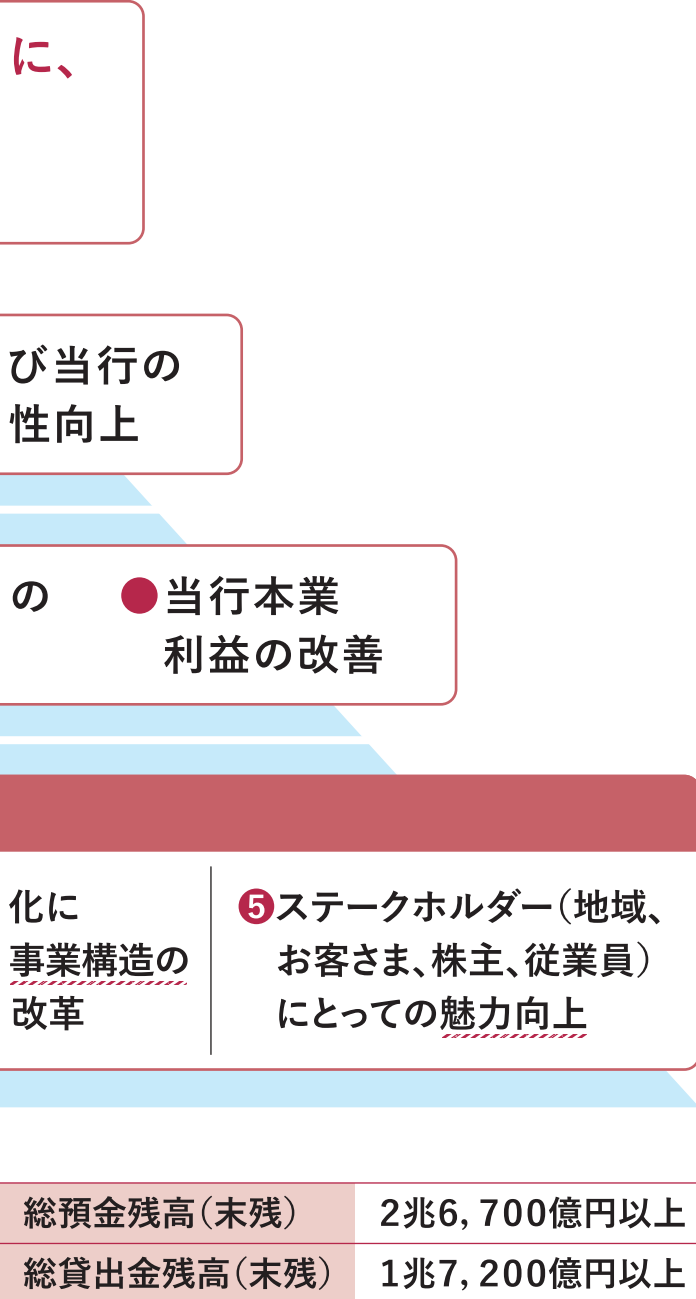
当行の営業基盤である秋田県では、人口減少や高齢化の急速な進展により多くの課題を抱えております。地域がより厳しい環境に置かれるなか、当行は地域金融機関として地域の課題に向き合い、地域経済の活性化と地域社会の活力向上により一層取り組んでいかなければなりません。

### 新中期経営計画

#### 「価値共創～Grow with Our Community～」

当行では、2019年度から2021年度までの3年間を計画期間とする新中期経営計画「価値共創～Grow with Our Community～」をスタートさせました。当行の目指す姿を「地域経済の質を高めるとともに、住みよい地域社会を創造し、成長し続ける銀行」と定め、当行のすべての活動の起

■計画期間：2019年4月～2022年3月



点を「地域経済の成長および地域課題の解決」として、次世代への円滑な事業承継、起業・創業の増加・促進、お取引先への事業性評価を通じた企業価値向上、そして地域の柱となる産業の育成に取り組んでまいります。

また、人生100年時代における個人のお客さまの安定した資産形成、そしてシニア世代の積極的な社会参加や経済活動を促すことで、高齢化が進行しても活力ある社会づく

りにも取り組んでまいります。

当行は、明治12年開業、今年創業140周年を迎えました。次の150周年に向けて、新中期経営計画の目標達成のために、役職員一丸となって全力を尽くし、経営理念「地域共栄」の実現を目指してまいります。今後とも、皆さまの一層のご支援を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

# 起業・創業への取組み

AKITA BANK REPORT

起業マインドの醸成、事業化、  
事業拡大まで一貫してサポートし、  
地域経済の新たな担い手の創出に  
取り組んでまいります。



**豊島 昂生 氏(由利本荘市)**  
「くあきぎん」ビジネスコンテスト2018」  
最優秀賞受賞。

**スコップ(秋田市)**  
「みらいへの道しるべ」(P5参照)第1号案件。  
2018年12月より営業開始。

## 地域課題と当行の支援

### ① 地域課題

秋田県は他県に先駆けて人口減少や少子高齢化が進行しており、それにとともなう地域経済の縮小が懸念されています。なかでも地域経済の根幹を担う地域企業の数、廃業数が起業数を上回り、減少傾向が続いています。[2014年から2016年までの2年間で、秋田県の事業所数は1,688件減少(△3.3%)しています。]

こうした状況を打開するため、当行では起業・創業に対する支援を今後3年間で最も注力すべき事業の1つとして取り組み、起業・創業を通じた新たな地域産業や雇用の創出を目指してまいります。

### ② 起業・創業への取組み

起業・創業を目指す皆さまが様々な経営課題を気軽に相談できるよう、全営業店に「創業サポートデスク」を設置しています。また、創業支援プラットフォームによる「起業・创业者の創出、事業化に対する支援(人的ネットワークの形成・事業創造意識の醸成・事業化支援)」のほか、「起業・创业者向けの多様な資金調達メニューの供給」に取り組み、起業・創業への支援を行っています。

### ③ 過年度実績および新中計での目標

(1) 当行が関与した創業、第二創業件数※

	2017年度	2018年度
創業	73件	80件
第二創業	9件	21件

※金融仲介機能のベンチマークより

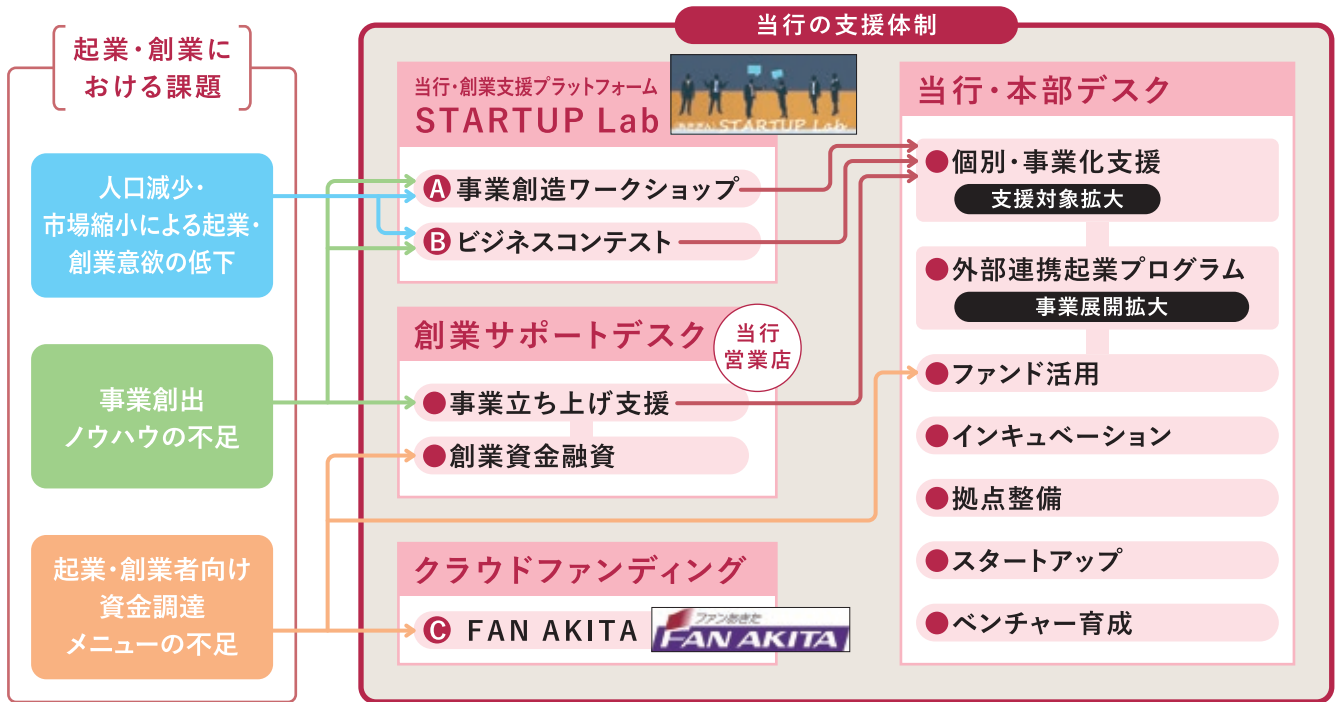
(2) 新中計「価値共創」での目標

● 当行支援による開業数/200先(3年間)

## 起業・創業数の増加に向けた当行の支援体制

(1)「START UP Lab」、本部・営業店デスク、外部機関の連携により、起業・創業者の創出、事業化に対する支援を行います。

(2)クラウドファンディングやファンドの活用により、起業・創業者向けの資金調達メニューを拡充します。



目標：当行支援による開業数 **200** 社 (2019～2021年度累計)

### ■ 具体的な施策

#### (I) 起業・創業者の創出、事業化支援～STARTUP Lab

##### ① 事業創造ワークショップ【A】

事業創造を通じた地域のベンチャーエコシステム(起業家を生み・育てる好循環)確立を目的として、県内各地で開催。地域特有の資源および課題について参加者同士で掘り下げ、新たなビジネスモデルの開発を実践。



##### ② ビジネスコンテスト【B】

創業・第二創業者の事業立ち上げや事業成長を支援することを目的として、地域経済の牽引が期待されるビジネスプランを表彰するとともに、事業創造および人的交流の機会を提供。

#### (II) 資金調達メニューの拡充

##### ① クラウドファンディング(FAN AKITA)【C】

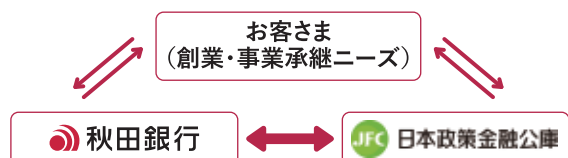
秋田県の地域課題解決を目指す取組みや事業者を応援するクラウドファンディングサービス。「千秋花火」などの地域イベントや新規出店等の幅広い事業に対して資金調達を支援。(累計で69プロジェクトを支援)



千秋公園から見る打ち上げ花火

##### ② 創業資金融資制度(みらいへの道しるべ)

日本政策金融公庫と連携し、創業および事業承継向けの協調融資スキーム「みらいへの道しるべ」の取扱いを開始。





## ビジネスコンテストと事業化への支援

有望なビジネスプランの発掘・表彰にとどまらず、  
プランの実現(事業化)に向けた総合的なサポートを提供します。

### ビジネスコンテスト 2018受賞プラン

ブドウやワインを通じて「秋田×農業」の世界観を伝えたい

優秀賞受賞  
プラン  
①

ワイン醸造用ブドウ栽培およびワイナリー構想

豊島 昂生 様

#### ■当日のプレゼン

豊島と申します。由利本荘市の矢島という地域でワイン用のブドウを栽培しています。

「農業を絶やしたくない」という想いで秋田へUターンし、「次世代が就農したい」と思える農業を構築したいと模索している中で、ワイナリー経営のアイデアに出会いました。

県内で唯一、ワイン用ブドウ、さらにメルローやシャルドネなどのヨーロッパ品種を専門で栽培しています。国産ワインの市場は順調に伸びています。県内のワイン市場はまだ小さいですが、その分成長余地があり、将来性が見込めると考えます。県内のワイン愛好家をターゲットに、秋田産100%のワインとして訴求していきたいと考えます。



プレゼン時のスライド



#### ワインは地域を活性化する

ワインは最高の6次産業産品だと思います。農業だけでなく、加工・小売、そして観光振興まで見込める商品です。ワインは料理と合わせて飲むものであり、秋田牛、比内地鶏、海産品などとセットでPR、販売することができます。また、ワインはブドウの栽培環境(土壌、気候)や作り手を知ることにより深く楽しめるお酒であり、人を呼込む力があります。これを利用して、日本でも観光型ワイナリーが普及し始めています。山梨・長野はもちろんのこと、東北でも観光・滞在型ワイナリーが続々と出ていますので、地域初のワイナリーに挑戦いたします。

#### 農業と秋田の可能性を訴えたい

昨年ようやくブドウを収穫することができ、現在はジュース向けに充てています。2020年からワイン販売を開始し、今後はワインの加工・販売まで手がける自社ワイナリーをつく

りたいと考えています。事業を通じて、「農業や秋田の新たな可能性」を次世代に訴えられるような農業経営をしていきたいと思っています。



本イベントは、創業・第二創業者の事業立ち上げや事業成長を支援することを目的として開催しております。  
地域経済の牽引が期待されるビジネスプランを表彰するとともに、資金調達、事業計画の策定、ビジネスマッチングなどを含めた総合的なサポートにより、事業化・事業拡大を支援しています。



## ■事業化に向けての支援

当行では、豊島氏の2～3年後のワイナリー設立（ワインの自社製造）に向けて、現在はOEM（生産委託）によるワイン製造および販売に向けた活動の支援を実施しています。具体的には、収支計画の策定、クラウドファンディングや補助金を活用した資金調達計画、2～3年スパンでの事業計画の策定をサポートしたほか、ワインのOEM先や取引先（販売先）の紹介を通じて、本プランの実現に向けた支援を実施しています。



当行行員との打ち合わせの様様

## ■インタビュー



ビジネスコンテストへは、秋田銀行矢島支店の方から勧められたのがきっかけで応募しました。コンテストを通じて、自分の目指すワイナリーの姿を明確にすることができたほか、同じく事業を立ち上げようと志す方々との交流を広めることができ、参加して本当によかったと感じています。

現在は2～3年後のワイナリー設立に向けて準備を進めています。ぶどうの栽培と同時並行で立地の選定、ワイン製造技術の習得、商品デザインの検討など多くの課題をクリアする必要がありますが、秋田銀行をはじめとする周りの方々のサポートを得ながら、ワイナリーの実現に向けて取り組んでいきたいです。

## 木の都“能代”から、北東北の暮らしと遊びを

優秀賞受賞  
プラン  
②

暮らしと遊びをテーマとしたライフスタイルブランド  
「MOKUTO」の開発

合同会社MOKUTO 様（設立予定）

「木都」能代の木材素材と加工技術を活用し、現在のライフスタイル（暮らしと遊び）に合わせた商品ブランドを立ち上げます。日本のアウトドア市場は成長していますが、それでもアメリカのマーケットの100分の1の規模にしか過ぎず、まだまだ成長余地があると考えます。このマーケットに注目し、木材の素材と加工技術を熟知した職人と、グッドデザイン賞等の受賞歴を持つプロデューサーが連携し、三大都市圏の暮らし、遊びに高いこだわりを持つ層をターゲットとした新商品を開発していきます。

また、本プランを通じて、地域の木材素材と加工技術を活用しつつ、新たな市場領域を開拓することで、地域の木材産業の売上増、付加価値増、雇用創出につなげてまいります。そして、木の都「木都」としての地域ブランドの向上を目指してまいります。



## 秋田を売込む企業への支援

AKITA BANK REPORT

地域ならではの資源を活用し、事業拡大に取り組まれている地元企業を支援します。

## 県産食材の輸出支援



台湾のスーパーで陳列される「秋田牛」

## 県産食材の首都圏での販路開拓支援



首都圏の高級スーパーで陳列される「わかさぎの唐揚げ」

## ⇒ 地域の課題・当行の支援

## 01 地域の課題

人口減少が進行するなかで地域経済を底上げしていくためには、域外への販売拡大などを通じて「外貨」（域外から域内に流入するお金）を稼ぎ、地域内の経済循環を促す産業・企業を増やす必要があります。

当行では、地域ならではの資源を活用し、事業拡大や販路拡大に取り組まれている地元企業への支援を通じて、地域経済の活性化に取り組んでいます。

## 02 販路拡大に向けた当行の支援

お取引先の事業拡大・販路拡大を目的に、当行の店舗ネットワークを通じたお取引先同士のマッチングのほか、「北東北三行（当行、青森銀行、岩手銀行）共同ビジネスネット」を活用したビジネスマッチングに取り組んでいます。

また、首都圏企業や大手流通業者とのネットワークを有する東京ビジネスサポートセンターや、台湾に拠点を構える台北駐在員事務所等を通じて、現地企業やマーケットの情報提供、販路拡大に向けた支援を行っています。

## 03

## 過年度実績

当行が販路開拓を支援した先

（地元・地元外・海外別の成約先）

	2017年度	2018年度
成約件数	57先	71先
うち地元	4先	6先
うち県外	52先	53先
うち海外	1先	12先

\*金融仲介機能のベンチマークより

CLOSE UP

## 観光産業への取組み



当行が再建を支援した(株)泥湯温泉宿泊棟

域外から観光客を呼び込み、交流人口や関係人口を増やすことも、「外貨」を稼ぐ主な手段の一つです。当行では、県内各地のDMO\*1との連携のほか、地域経済循環創造事業交付金制度\*2を使用し、地域ならではの資源を活用した観光振興を支援しています。

\*1 DMO:「観光地域づくりプラットフォーム」等と訳され、官民が連携して観光振興に取り組む組織を意味する。

\*2 地域経済循環創造事業交付金制度:地域資源を活かした先進的で持続可能な事業に対し、初期投資費用の一部を自治体（総務省）が支援する制度

## ➔ 販路拡大への支援 ~台北駐在員事務所(台湾)、東京BSC(東京)~

### 01 台湾

#### 台北駐在員事務所

当事務所は、お取引先の台湾市場への進出支援と様々な産業分野での交流拡大を目的に2016年に開設しました。台湾へ開設した理由は、①台湾の方々の日本に対する理解や関心が高く、参入のハードルが諸外国に比べて低いこと、②台湾は中国や東南アジアとの結びつきも強く、テストマーケティングに適している市場であるためです。また、秋田から台湾への「輸出」だけでなく、秋田の企業が台湾企業から優れた部品や資材を「輸入」したいというニーズも強く、輸出入双方において取引の拡大が見込まれます。

#### ▷台湾とのマッチング支援

当事務所では、台湾企業とのマッチングを支援するため、台湾企業訪問時のアテンドや、商談のセッティングなどを行っています。開設以来多くの方に来訪いただき、2018年度はコンサルティング等の支援を140件、貿易関連の商談を92件実施しました。また、秋田銀行各支店と当事務所とでテレビ会議を行う環境を備えていますので、地元にながら台湾企業との商談ができます。

個別企業のマッチングのほか、「秋田」ブランドの売込にも取り組んでいます。秋田県食肉流通公社と連携して「秋田牛」の輸出支援を行った事例では、昨年11月より台湾の高級スーパーで秋田牛の販売が開始されました。台湾のスーパーで秋田牛が販売されるのは初めてのことであり、現在では九州の和牛や神戸牛などと並んで販売されています。今後秋田牛ブランドの確立に向けて、当事務所でも引き続き支援してまいります。

#### ▷日本とのビジネスに友好的

台湾の日本に対する理解や関心は深く、日本のモノは信頼されていると感じます。台湾政府にもビジネス面で日本との交流を促進するセクションがあり、官民ともに日本とのビジネスに対して友好的だと思います。台湾マーケットへの挑戦を検討されている事業者の方は、是非とも当事務所へご相談いただければと存じます。

(台北駐在員事務所 所長 榎和浩)



台北駐在員事務所と当行営業店とのWeb会議の様子

### 02 東京

#### 東京BSC (ビジネスサポートセンター)

当センターは、秋田県企業と首都圏企業との取引を活性化し、秋田県の産業振興・雇用創出を実現させる目的で、2010年に当行東京支店2階にて開設しました。県内企業の首都圏における販路開拓、ビジネスマッチングの支援のほか、商談会・フェアの企画・開催、県内企業と首都圏企業との商談や同席などをおもに行っています。当センターには行員のほか、首都圏で長年バイヤーとして職務経験があるアドバイザーが常駐し、幅広い分野のご相談に対応させていただきます。2018年度は398名の方に訪問頂き、499件の商談を支援いたしました。成約は124件となっています。

#### ▷秋田のいいモノをいい値段で

当センターは「秋田のいいモノを広く紹介することを行っていますので、量販店はもとより、百貨店、中～高級品スーパー、ホテルなどのバイヤーに広い人脈を有しています。ご利用された多くの方から、「バイヤーと直に意見交換することができ、大変参考になった」との声を頂いていますので、今後も活用してもらいたいです。また、商品サンプル等を送っていただければ、私たちアドバイザーが代理で商談を行うことも受け賜っています。身近な相談場所としてもご利用ください。視察のアテンドから取引を支援した例もございます。昨年、とあるホテルの料理長の秋田県内各地の生産事業者への視察を企画・同行し、当ホテルでの「秋田フェア」につなげることができました。年末年始の1か月間、ビュッフェスタイルで秋田県産の食材がメインとして振舞われました。今年は、同社グループの別ホテルを加えスケールアップした形で同様の企画を開催する予定です。

#### ▷国内最激戦区での販路拡大を支援

首都圏は国内最大のマーケットであるとともに、全国から厳選された食材・商品が集まる最激戦区でもあります。当センターでは売り場視察のアテンドや、バイヤーとの意見交換、さらには商品に対するバイヤーの声のフィードバックも行っています。商品完成前の段階からご相談いただければ、首都圏市場での販売戦略の策定・商品作り込みのご支援もさせていただきます。首都圏でのお取引をご検討の際には、是非お声かけください。

(東京ビジネスサポートセンター 伊藤晋宏)



お客さまと当行専門アドバイザーとの面談の様子



AKITA BANK SPECIAL CROSSTALK

# 秋田を売込む企業への支援

きりたんぼ、比内地鶏、あきたこまち、そして日本酒……  
 秋田には全国的に認知度の高い「おいしいもの」が数多くあります。  
 ところがそのイメージとは裏腹に、  
 秋田の「食」に関わる産業は全国に比べ規模が小さく、  
 豊富なポテンシャルを活かしきれていないのが現状です。  
 しかし今、国内外に秋田の「食」を  
 売り込んでいる元気な企業も存在します。  
 今回は3社の経営者をお招きして、秋田の食や食文化、  
 そしてそれらをリンクさせる  
 新しい観光のしくみや可能性について探りました。

MEMBER



**齋藤浩太郎氏**  
 (さいとう・こうたろう)  
 株式会社 齋彌酒造店  
 代表取締役

1902(明治35)年創業。5代目。「権入れをしない」「濾過をしない」「割り水をしない」という実直な酒づくりを続けている。「雪の茅舎」「美酒の設計」の銘柄で出される特定名称酒が9割を占める。



**八木橋秀一氏**  
 (やぎはし・しゅういち)  
 株式会社 花善  
 代表取締役社長

1899(明治32)年創業。8代目。20歳のころ花善入社。2012年社長に就任。2015年、2016年にJR東日本「駅弁味の陣」で「駅弁大將軍」受賞。2018年11月フランスで「Paris Hanazen」を設立。現在、パリでの路面店開業を準備中。



**諸井秀樹氏**  
 (もろい・ひでき)  
 株式会社 諸井醸造  
 代表取締役社長

1930(昭和5)年創業。3代目。当初は醤油を、昭和30年代に味噌の醸造もはじめ、さらに漬物を手がける。1997年からしよつつの試験醸造を開始。2000年、臭みのない「秋田しよつつ」をつくり上げた。



# Push Akita

## 三者三様の歴史をもつ 秋田生まれの地場企業

**頭取**—人口減少が続く秋田では、県外に向けて商品を販売する、または「交流人口」※1と「関係人口」※2を増やすことが経済を底上げするカギです。皆さんはそれぞれ秋田の「食」や「食文化」を国内外に発信なさっています。諸井さんから事業の概要をお話いただけますか。

**諸井**—当社は1930(昭和5)年、男鹿市で創業しました。味噌と醤油の製造からスタートし、今は秋田の特産品で日本三大魚醤の一つとされる「しょっつる」が主力商品となっています。

**頭取**—しょっつるを復活させるには相当苦勞なされたそうですね。

**諸井**—はい。「秋田の誇る発酵文化の産物・しょっつるをなんとかしたい!」と20年ほど前に製造を始めたのですが、かつて25~26社あった県内の製造業者がたった2~3社になっていました。イタリ

アに本部をもつスローフード協会が認定する食の世界遺産「味の箱舟」にしょっつるが認定され、さらに試行錯誤して商品化した「しょっつる十年熟仙」が日本野菜ソムリエ協会の「調味料選手権2011」で最優秀賞を受賞するという評価を得て、今ようやく軌道に乗ったところです。

**頭取**—日本酒「雪の茅舎(ぼうしゃ)」で知られる齋藤さんはいかがですか。

**齋藤**—由利本荘市で1902(明治35)年に創業して以来、清酒の製造一筋です。とはいえ清酒業界も順風満帆ではなく、特に平成に入ってから大きな変革がありました。以前は日本酒の級別制度により特級酒、一級酒、二級酒の区別しかなかったのですが、「日本酒級別制度」が1992(平成4)年に完全撤廃され、吟醸酒、大吟醸酒、純米酒など8種類に分類される「特定名称酒」に切り替わります。秋田は以前、「二級酒王国」と呼ばれていましたが、特定名称酒

のなかで生き残りをかけたシビアな競争が始まります。創業し直すような気持ちでその荒波を乗り越えようと努めた結果、今も商いが続いております。

**頭取**—大館の名物「鶏めし」を手がける八木橋さん、お願いいたします。

**八木橋**—1899(明治32)年創業ですので、今年は120周年です。1899年とは大館駅が開業し、伊徳さんが創業、秋田銀行さんの大館支店が開店、大館鳳鳴高校が開校した年です。鉄道が通ったことで人の交流と物流が生まれました。弊社は「花岡旅館弁当部」でした。当時、大量に調理できる場所は宿屋しかなかったからです。4代目と5代目が鶏めしを開発し、昭和40~50年代の夜行列車増発で駅弁の「立ち売り」が定着して売り上げが急増しました。しかし、諸井さんと齋藤さんがおっしゃったように業態は必ず斜陽の時期を迎えます。昨年フランスのパリへ進出するなど、対応しているところです。

※1 交流人口: その地域に訪れる人のこと。「定住人口(その地域に住んでいる人)」に対する概念。

※2 関係人口: 「定住人口」と「交流人口」の中間的な意味合いを持ち、定住はしていないものの、積極的にその地域と関わりを持つ人たちのこと。

## 秋田を売込む企業への支援

日本食が広まった今、  
積極的な海外進出を

**頭取**—八木橋さんからパリ進出のお話がありました。海外進出を決めたきっかけは何だったのでしょうか。

**八木橋**—フランスのパリで花善と私の



共同出資で「Paris Hanazen」という企業を立ち上げました。なぜか？それは大館の子どもたちに「秋田からでも世界に行ける」というモデルを見せたかったからです。大館には、未来を切り拓く人材を育成する「大館ふるさとキャリア教育」という独自のプログラムがあります。その一環で弊社は小・中学校の給食に鶏めしを提供して一緒に食べ、年30回ほど講演もしています。子どもたちは東京や仙台を見つめていて「大館や秋田ではできない」と口にします。実は、私は東京で生まれ育ったので東京がもはや特別な場所ではないとわかっていますので、子どもたちに秋田からダイレクトに世界へ行ける道を示したいと常々考えていました。日仏が連携してパリを中心に日本文化の魅力を紹介する複合型文化芸術イベント「ジャポニスム 2018」に参加し、リヨン駅でポップアップ・ストアを1か月間出店。2019年1月には秋田銀行さんなどと秋田の物産展も開催しました。駅弁は日本と台湾にしかありませんが、EUは鉄道網がしっかりしているので可能性はある。先日、ついに路面店を開店しました。

**頭取**—それは楽しみです。諸井さんも2018年に台湾で開催された商談会を

きっかけに台湾進出を果たしましたね。**諸井**—台湾にも醸造業者はいますし、魚醤に関してはタイやベトナムとの取引が多いようなのでどうかと思いました。弊社の製品に興味をもってもらえればと出品したのです。すると興味を示す飲食店と出会えて、先日初めて出荷しました。商品を知っていただく機会は大事ですね。私が海外に目を向けたのは2002年。イタリアで開かれた「スローフード」の大会へしょつづるを携えて出かけてプレゼンし、専門部会にも出席しました。海外の人たちと話をして、イタリアにもイギリスにも魚醤があることを知り、日本に食品を売り込むためのイタリアのブランド戦略も学びました。根本は「自分がつくったものをいかに大事に売るか」です。築地の寿司店に協力していただき、魚醤の自家本元のタイに売り込むこともしました。タイの高級レストランで握り寿司のシャリにしょつづるを混ぜてもらったのです。これからもこうした機会をつくっていきつもりです。

**頭取**—実は、秋田県の「食」に関する産業は隣県と比較しても規模が小さく、例えば食料品製造額では、青森県や山形県の3分の1程度の規模しかありません。秋田の資源を考えると、もっと産業として伸ばせる分野だと考えます。ただし、その中でも清酒は例外で、秋田の清酒の出荷量は東北でも抜きん出ています。

**齋藤**—先日行なわれた全国新酒鑑評会で秋田は18銘柄(社)が金賞を受賞しました。出品数に占める金賞の割合は全国1位。これは山内杜氏(さんないとうじ)組合による醸造指導など技術を磨くための素地があり、なおかつこれまでの研鑽が実った証です。海外については、弊社の販路はかつて県内が9割でしたが、今は県内5割、海外が7~8%、残りの4割強が県外。海外向けが伸びているのは、「世界に日本の食が広がっていること」がポイントで、清酒はそれに追随しているのだと思います。海外に行くだけでなく、海外から来ていただくようにも仕向けています。秋田の特別な場所に連れていくわけではないのに、海外の人たちは山があつてきれいな川が流れている秋田の自然を見て非常に好感を

もつようです。清酒は嗜好品ですので味は大事ですが、産地のイメージもまた大切なのです。私はそういう意味でも秋田には可能性があると考えています。

**頭取**—秋田の発酵文化はすごいと思いますので、外に目を向けた商品開発やPRをする動きが、他でも増えてくれればと思います。当行は首都圏への進出を支援する東京ビジネスサポートセンターと、海外進出の支援をする台北駐在員事務所を有していますので、ぜひご活用いただきたい。台北の事務所は開設して2年経ちますがネットワークが広がり、商談件数は年間100件近くに上ります。諸井さんにもご利用いただき、お取引を支援させていただきました。

「食」と「観光」をつなぎ  
オール秋田で魅力を発信

**頭取**—「秋田の食を売り込む」ことを考えた場合、食べる、飲む、買うだけでなく、どう体験していただき、さらにその体験者にどう発信してもらうかという複合的な視点が必要です。県外の人たちが思い描く秋田のイメージは悪くないはずですが、「ぜひ行きたい」と思ってもらえる地域となるためには、食と観光をつなぐこと。齋藤さんがいま取り組まれている「あきた発酵ツーリズム」\*は重要な試みだと思えます。



**齋藤**—たしかに秋田は「機会があれば行ってみたい」程度の地域かもしれませんが、しかし、ここ数年で少し変わってきたようです。由利本荘は交通の便が悪

いうえ、弊社は駅からも遠いですが、「酒蔵を見たい」とわざわざ遠くから足を運ぶ人が増えています。1日に2~3組ほどですが、コンスタントに訪ねてこられます。また、弊社のそばには醤油、味噌、製麺など食にまつわる製造業者がいます。「連携してなにかできないか?」と思案していたところ、「あきた発酵ツーリズム」の企画を知り、敷地内にある古民家「田屋(たや)」を改修してショップやカフェ、体験工房を併設したいと手を挙げたのです。酒蔵の見学だけでなく、吟醸酒の麹からつくった甘酒や酒粕を用いた食材を味わっていただき、由利本荘の観光ルートの一拠点になればと思っています。7月初旬にオープンしました。

**頭取**—齋藤さんのこの取組みは地域経済への貢献度が高く、当行でも事業計画の策定からご融資まで支援させていただきました。発酵という点では諸井さんも接点がありますね。



**諸井**—あきた発酵ツーリズムが考案される前、私はしょつつるを広めるためにジャーナリストを呼び、さらにJR東日本の「旅市(たびいち)」でも体験ツアーを実施。工場をオープンにして「しょつつる唐揚げ」など新メニューも試食いただきました。「男鹿のナマハゲ」がユネスコ無形文化遺産に登録されましたが、男鹿半島に来られる人は圧倒的に国内が多いですから、「観光」というキーワードのもと、さまざまな業者の連携が必要です。

**八木橋**—諸井さんと同意見です。海外

も大事ですが、もっと国内に目を向けたい。弊社は年間25万食を提供していますが、インバウンドはそのうち1%あるかないか。かたや国内に目を転じると、秋田に一度も来たことがない人がたくさんいます。今は国内のお客さまを一人でも多く迎え入れることを第一に考えるべきではないでしょうか。

**齋藤**—諸井さん、八木橋さんの考えに賛同します。東京からの所要時間をいかに縮めるか、あるいはチャーター便の誘致を……という話題になりがちですが、秋田に来てくださる方々をどう迎え入れるかなど、今やるべきことはたくさんあります。

**頭取**—2017年はインバウンドが年間約2,800万人で、消費額はおよそ4兆4,000億円。逆に、減少傾向とはいえ国内旅行者は年間約6億5,000万人、消費額は21兆円あまりです。依然国内マーケットの方が大きいのです。秋田にもDMOが増えましたので、広域連携ができる素地も整いつつある。当行も「秋田犬ツーリズム」や「男鹿DMO」の運営に行員を派遣しています。秋田に来た方々が楽しみながら消費もする。そういうしくみづくりを、行政も含めてオール秋田で取り組むべきですね。その中でも「食」は中心的な役割を担うと考えます。

## 秋田の未来を切り拓く 新たなコラボレーション

**頭取**—最後に、事業の目標と当行に対する要望をお聞かせください。

**諸井**—目標は「世界に通用する魚醤をつくること」。ハタハタの資源管理も含めてしょつつるを食文化として伝え、また肉を用いた醬など秋田の発酵技術を活かした新商品も開発していきます。秋田銀行さんに対しては、生産者が気づかない「こういうものが良い、この地域と組むと良い」という目線で県内各地、様々な業種間の連携を促してほしいです。

**八木橋**—私の夢は「秋田の次世代を育てること」。子どもたちがいったん秋田を離れるのはしかたがない。しかし秋田を誇りに思い、戻ろうとしたとき、働ける場所をつくっておくことは企業人がな

すべきことです。また、フランスでは今、日本のカッパ酒が人気です。一升瓶を買う勇氣はないけれど、日本酒を片手に弁当を食べたいという人が多いのです。私は「日本酒と駅弁」という新しいコラボレーションをEUで広めたいと考えています。秋田にとって強力なPRになります。そのためにも秋田銀行さんには企業同士のマッチングをさらに進めていただきたいと思います。

**齋藤**—「清酒の製造現場を見たい」という人が増えた今は、清酒業界にとっても大きなチャンスです。酒づくりに関わる人たちの姿から伝えられるものがあり、逆に人と接する機会の少ない製造現場の社員たちには励みになる。さらに、他者との触れ合いから、従来の清酒の枠組みを超えるものが生まれるかもしれません。秋田銀行さんをお願いしたいのは、県内はもちろん、県外の事業者ともつないでほしいということ。そこから新たなものづくりが始まる可能性もあると考えています。

**頭取**—皆さんが真剣にご自身の地域のことを考え、そして自社の経営について夢を抱いて取り組んでいることを実感しました。人口が減少するなか、地方銀行としてはいかに経済を縮小させないかが課題です。私たちは、皆さんの夢の実現をビジネスパートナーとして後押しする存在でありつづけたしたいと思います。そのためには「つなぐ」という役を当行が率先して取り組んでまいります。県内各地のキーパーソンをつなぐことで新しい事業のヒントやコラボレーションが生まれ、秋田の未来を切り拓くことになるはずですよ。本日はありがとうございました。



# 持続可能な社会の実現に向けて

当行では、持続的発展が可能な社会の実現に向けた活動へ取り組んでまいります。

## 広域課題

- 環境問題
- 教育機会の提供

当行が  
取り組むべき  
領域

## 地域課題

- 高齢化
- 人口減少
- 地域社会の活力衰退

# 持続可能な社会の実現

## 環境保全への取り組み

地球温暖化等の環境問題に対して、本業を通じた温暖化対策（再生可能エネルギーの普及）および植林活動により、CO2排出量削減に取り組んでおります。

### 1 環境保全への取り組み

#### 再生可能エネルギー分野への支援

風力発電・太陽光発電を中心とした再生可能エネルギー案件に対して、資金調達のみならず、事業者と共同で事業計画の策定や関係機関等との協議を支援するなど、継続的なサポートをしています。地域の柱となる産業の育成とクリーンエネルギーの普及を目指しています。



秋田県沿岸で進む風力発電事業

### 2 地域の環境保全

#### 植林活動

##### ○あきぎんの森

2009年より県内各地で森づくり活動を行っています。現在は由利本荘市の「あきぎんの森」において森林整備活動を実施しています。

##### ○秋田グリーンサムの杜

潟上市「グリーンサムの杜」にて植樹活動をスタートしました。植樹活動を通じた子供たちの環境保全に対する学びの機会も提供しています。



あきぎんの森(由利本荘市)



秋田グリーンサムの杜(潟上市)



## 地域社会への取組み

### 「長生き」プロジェクトを通じた地域社会への取組み

当行では、日本一の高齢県である秋田県において、健康寿命を延ばすとともに、シニアの社会参加や積極的な経済活動を促すことで、高齢化に負けない持続的な地域社会づくりを目指しています。

2015年2月にあきぎんエイジフレンドリーバンク宣言—長生きする秋田へ—を制定して以降、年齢を重ねても生き活きと元気に活躍する「長生き」をコンセプトに、様々な施策に取り組んでいます。

### 「長生き」プロジェクト概要



## 地域の活力創造

高齢者の  
知見活用・仕事継続

高齢者の  
社会参加・消費増

健康寿命の延伸

### CSR私募債

発行手数料の一部から、お客さまが希望する地域の学校や医療・福祉施設等の団体へ寄贈品を贈呈するCSR私募債を取り扱っています。これまで多くのお取引先の皆さまからご賛同いただき、地域に対する想いを形にするお手伝いをしています。



CSR私募債寄贈式

### 金融経済教育

小学生～高校生の金融・経済分野に対するリテラシー向上に貢献するため、金融経済教育に取り組んでいます。通年で実施している職場見学受入のほか、各種イベントを実施しています。



小学生向け職場見学

### スポーツ振興

当行女子バスケットボール部による  
県内スポーツ振興

県内バスケットボール協議のレベル向上、スポーツを通じた交流推進のため、県内各地で小中学生およびその指導者を対象としたバスケットボールクリニックを実施しています。



バスケットボールクリニック

# 2019 AKITA BANK TOPICS

 あきぎんトピックス

5月

## 仙北市における「市税等納付書読取型クレジット収納」取扱開始

東日本の自治体で初となる市税等の「納付書読取型クレジット収納サービス」を、仙北市と連携して導入しました。本サービスでは、仙北市の市税等納付書のコンビニ収納用バーコードをお客さまがスマートフォンで読取りし、クレジットカード情報を登録して納付することで、銀行やコンビニに向くことなく支払い手続きを済ませることができます。

6月

## Wovn technologies株式会社との業務提携

WEBサイト多言語化サービス「Wovn.io」を手掛けるWovn technologies株式会社と業務提携しました。本提携により、インバウンド対応や海外販路開拓等において海外への情報発信をご検討している皆さまを支援してまいります。



8月

## 「あきぎんBizアプリ」の取扱開始

全国の地方銀行で初となる法人向けスマートフォンアプリ「あきぎんBizアプリ」の取扱いを開始しました。本アプリを通じて〈あきぎん〉ビジネスIBにアクセスすることで、簡単な操作でどこからでも残高や出入金明細をご覧になれるほか、資金移動の承認依頼や入金のお知らせ、当行からの各種お知らせを受け取ることができます。



10月

## 大館市および一般社団法人秋田犬ツーリズムとの商品開発連携

10月には株式会社不二家と連携して開発した秋田犬とミルキーのコラボ商品「ミルキー（ペコちゃん&秋田犬）」の販売を、11月には株式会社ギンビスと連携して開発した秋田県産の朝採れ枝豆を活用したスナック菓子商品「秋田の枝豆」の販売を支援しました。



ミルキー（ペコちゃん&秋田犬）

## パーソルホールディングス株式会社との業務提携契約の締結

パーソルホールディングス株式会社と人材マッチングサービスに関する業務提携契約を締結しました。人材不足を経営課題として抱えるお客さまに対し、当社が提供する人材紹介や人材派遣などのサービスを紹介することで、人材確保や雇用問題の解決を支援してまいります。

## 認知症保険の取扱開始

高齢化社会の進展にともない高まる認知症リスクにそなえるため、認知症保険の取扱いを開始し、保険商品のラインナップを拡充しました。今後も、高齢化社会にそなえるサポート体制を強化し、お客さまの多様なニーズにお応えしてまいります。



## 11月

### 民事信託コンサルティング業務「家族のバトン」の取扱開始について

高齢化、長寿化が進むなかで、お客さまの財産管理と円滑な資産承継をサポートするねらいで、民事信託コンサルティング業務「家族のバトン」の取扱いを開始しました。株式会社山田エスクロー信託と提携し、適切な財産管理および資産承継をご支援いたします。

## 12月

### 「みらいへの道しるべ」の取扱開始

日本政策金融公庫(秋田支店および大館支店)と連携し、創業および事業承継向けの協調融資スキーム「みらいへの道しるべ」の取扱いを開始しました。相互の創業・事業承継に関するノウハウを結集し、事業に関するアドバイスから資金供給、フォローアップまでワンストップでご支援いたします。



## 1月

### 「Le goût du Japon秋田県フェア」への協賛について

ヤマトホールディングス株式会社および日本航空株式会社と連携し、フランス・パリの農林水産品アンテナショップ「Le goût du Japon」にて秋田県フェアを開催しました。



## 2月

### 「第1回全日本社会人バスケットボール地域リーグチャンピオンシップ」優勝

「高松宮記念杯 第1回 全日本社会人バスケットボール地域リーグチャンピオンシップ」において、当行女子バスケットボール部が優勝を収め、初代王者となりました。



秋田銀行女子バスケットボール部

### 昼休業の開始

県内一部店舗において、昼の時間帯の1時間、窓口を休業させていただくことといたしました。昼の窓口休業を導入し行員が手薄となる時間帯をなくすことで、営業時間中は万全の体制でお客さまをお迎えし、サービスの質の向上に努めてまいります。

## 3月

### 大仙市と株式会社秋田銀行との空き家対策に向けた地方創生連携協定の締結

大仙市と「空き家対策に向けた地方創生連携協定」を締結しました。空き家所有者のニーズや課題をワンストップで解決するため、大仙市、秋田共立株式会社、株式会社スペースマーケット、株式会社SeeVisionsおよび流通支援を行う大仙市内の専門家と協業体制をとり、空き家所有者へ空き家の利活用、流通機会をご提供し、空き家利用者とのマッチングを促進してまいります。



## 収益性・健全性

AKITA BANK REPORT 2019

■ コア業務純益<sup>(※)</sup>…60億円

コア業務純益<sup>(※)</sup>は、資金利益の減少により、前期比9億円減少し、**60億円**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…60億円 当期純利益…41億円

経常利益は、与信関係費用は増加したものの、国債等債券損益および株式等関係損益の好転により、8億円増加の**60億円**となり、当期純利益は1億円増加の**41億円**となりました。

■ 自己資本比率<sup>(※)</sup>(単体)…11.01%

2019年3月末の自己資本比率は、有価証券の減少を主因としたリスク・アセット減少および利益の積み上げによる自己資本増加により、前期末比0.26ポイント上昇し**11.01%**となり、引き続き国内基準行に求められる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<sup>(※)</sup>…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。

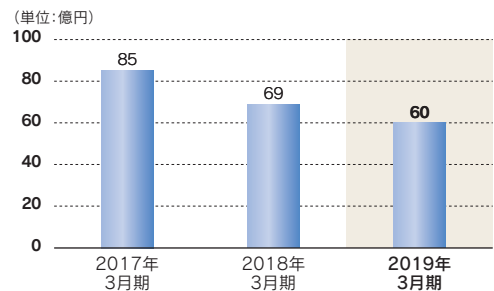
「A」は、「債務履行の確実性は高い」と定義されており、当行の財務内容の健全性が評価されていることを示しております。

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。

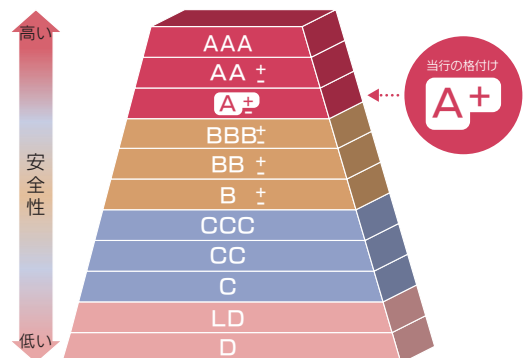
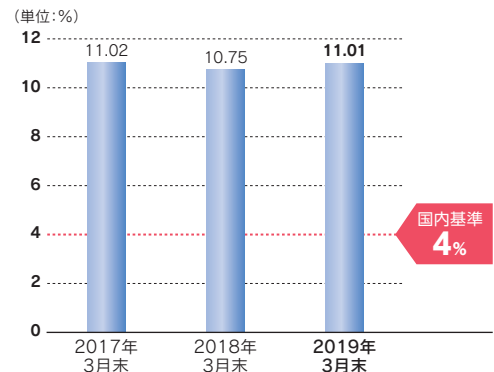
## ■ コア業務純益の推移



## ■ 経常利益と当期純利益の推移



## ■ 自己資本比率(単体)の推移



## 不良債権への対応

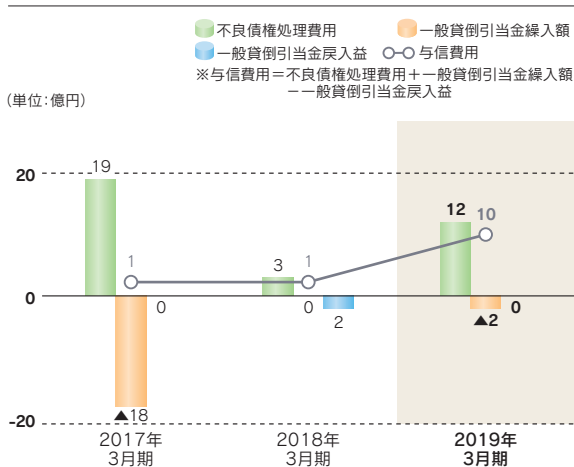
2019年3月期においては、不良債権処理費用が増加したことから、与信費用は前年同期比9億円増加し、10億円となりました。

2019年3月末の不良債権額（金融再生法開示債権ベース）は362億円ですが、対象債権額合計に占める不良債権比率は2.14%となり、2018年3月末に

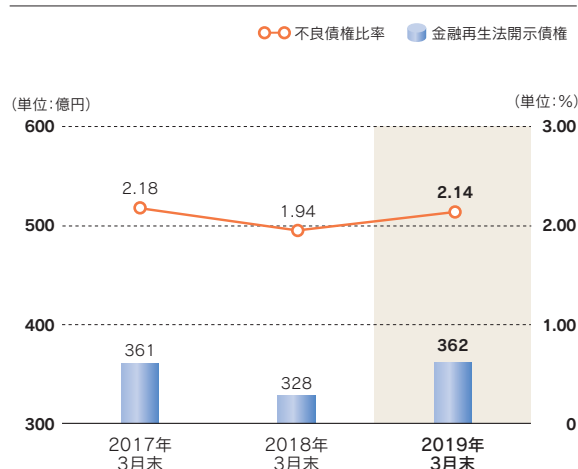
比べて0.20ポイント上昇いたしました。

また、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305億円、保全率は84.14%と高く、貸出等資産の健全性維持に努めております。

### 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

2019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)	
破産更生債権及びこれらに準ずる債権(※1)	97	27	70	100.00
危険債権(※2)	238	174	29	85.23
要管理債権(※3)	27	4	1	17.55
合計	362	205	100	84.14

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

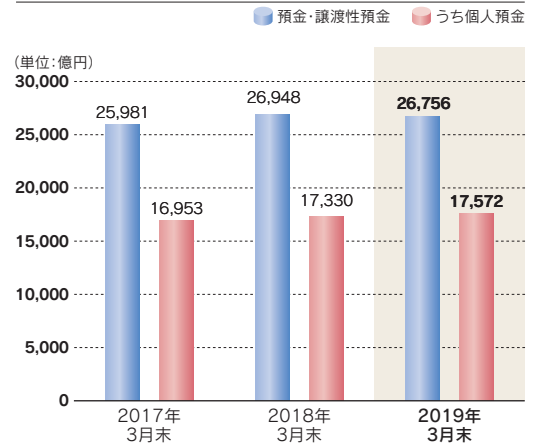
## 預金の状況

個人預金は増加したものの、地公体からの預金が減少したことにより、前期末比192億円減少し、**2兆6,756億円**となりました。

2019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91.0%となっております。

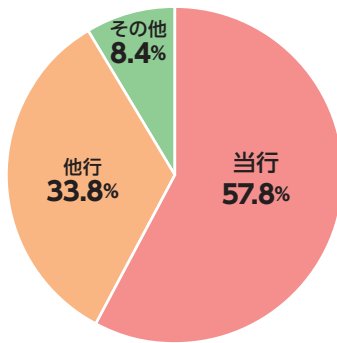
また、秋田県内における当行取引シェアは、57.8%と高い水準を維持しております。

### 預金残高



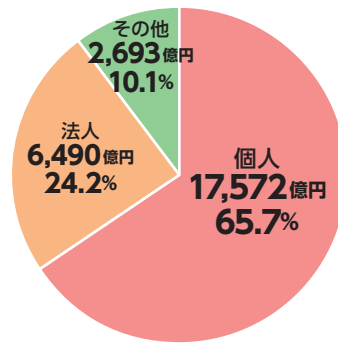
### 秋田県内シェア(金融機関別)

2019年3月末



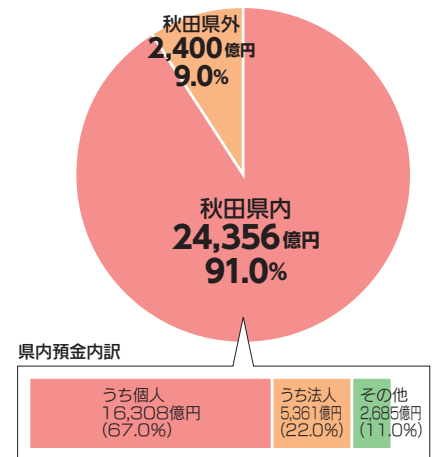
### 預金者別

2019年3月末



### 県内外別

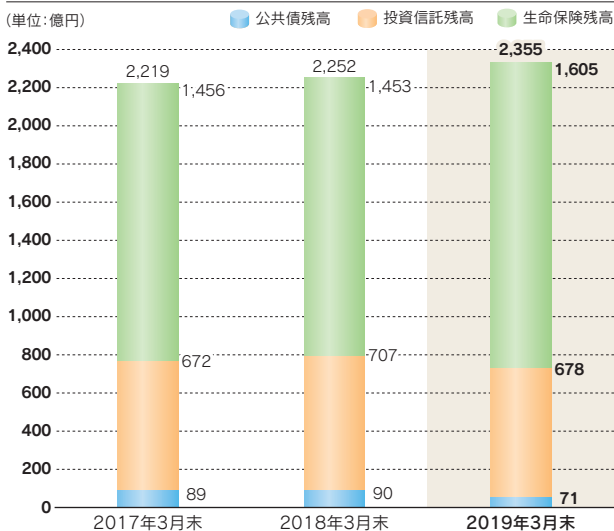
2019年3月末



●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



預り資産残高は、投資信託は減少したものの、生命保険が大幅に増加したことから、前期末比103億円増加し、2,355億円となりました。

### 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。

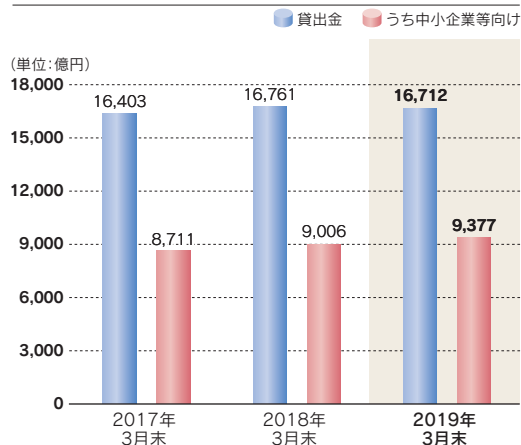
## 貸出金の状況

事業先向けおよび個人ローンは増加したものの、地公体向けが減少したことにより、前期末比49億円減少し、**1兆6,712億円**となりました。

2019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、56.1%となっております。

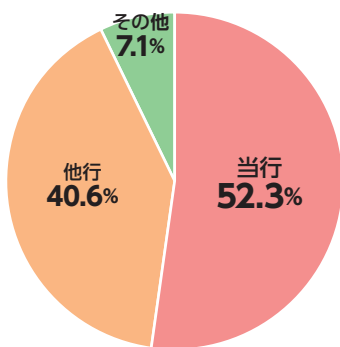
また、秋田県内における当行取引シェアは、52.3%と高い水準を維持しております。

## 貸出金残高



## 秋田県内シェア(金融機関別)

2019年3月末

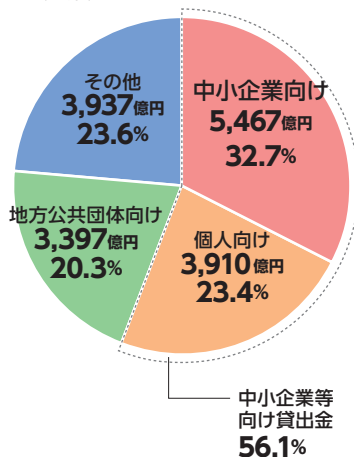


●他行/都銀・地銀・第二地銀  
●その他/信用金庫・信用組合

[資料:預金・貸出金一覧(株)日本金融通信社]ほか

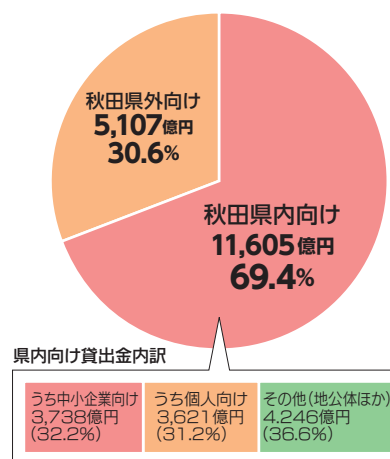
## 貸出先別

2019年3月末



## 県内外別

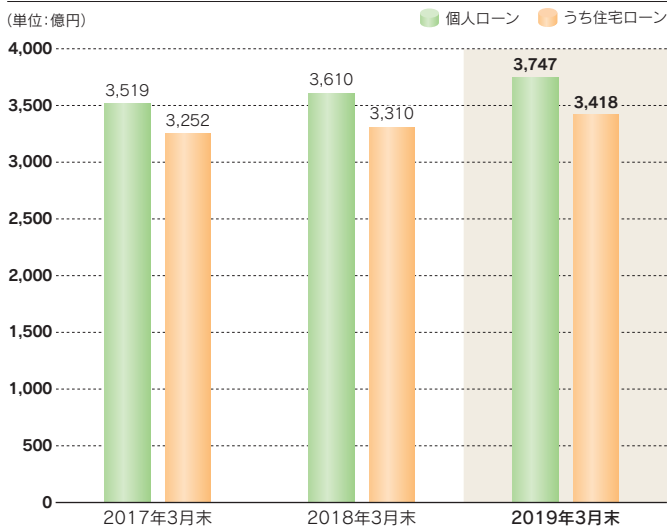
2019年3月末



## 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、住宅ローンが前期末比108億円増加したことを主因として、前期末比137億円増加いたしました。

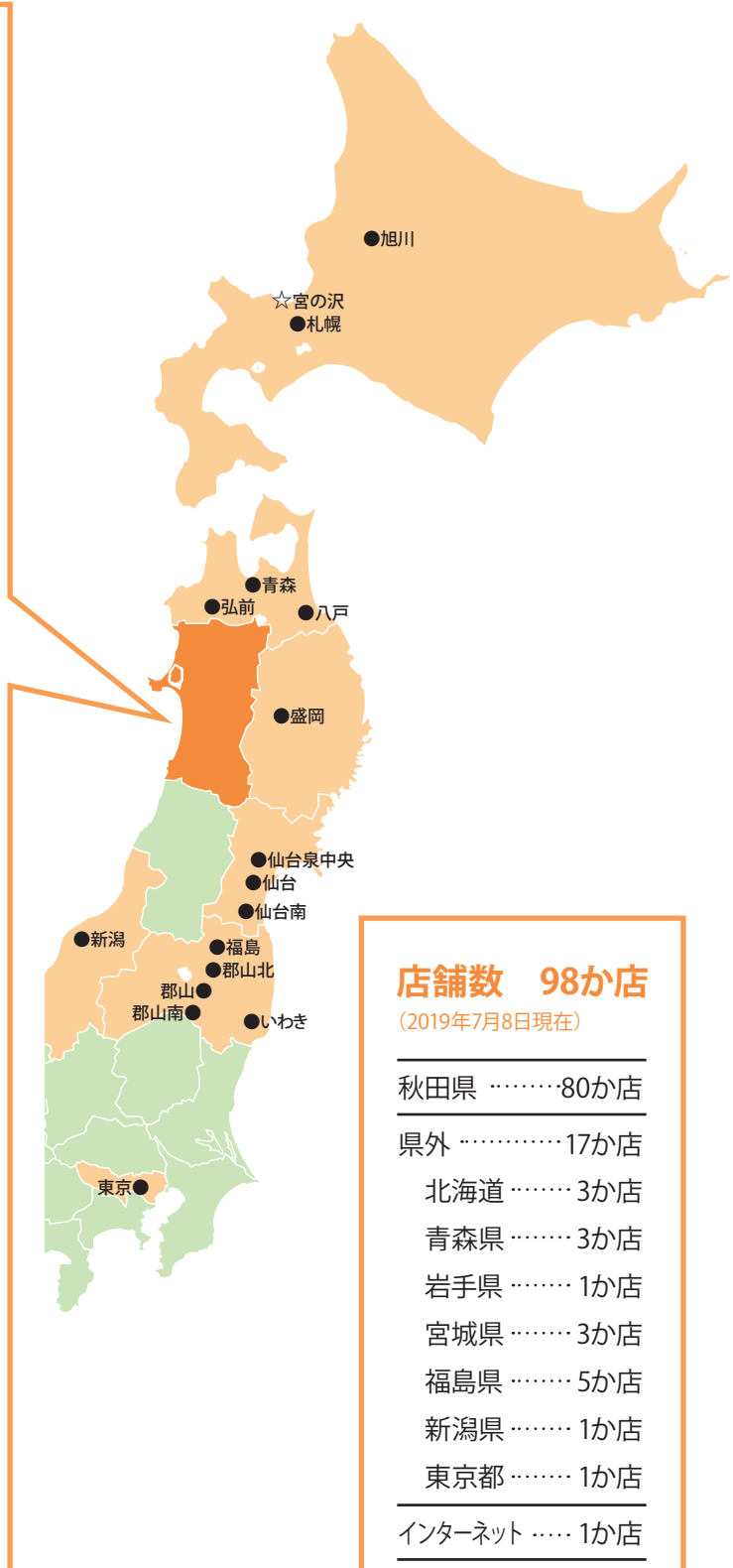
# [店舗ネットワーク]

## | 秋田銀行店舗配置図

| 秋田県内店舗配置図



| 秋田県外店舗配置図



(注) ☆マーク表記の店舗は、2018年度に新築・移転した店舗です。



# [ 2018年度 新築・移転店舗 ]

## | 新店舗開設 宮の沢支店(札幌市)

- 2018年4月18日開設(2015年10月の仙台泉中央支店以来、2年半ぶりの新規出店)
- 札幌市内2か店目、北海道内3か店目の店舗
- 地下鉄東西線・宮の沢駅直結の「新道北口ビル」1階という利便性の高い立地に開設しました。
- 北海道は秋田県との繋がりが強く、宮の沢地区では特に法人顧客の需要が見込まれ、中小企業のお客さまを中心に業容拡大をはかってまいります。



## | 店舗リニューアル 刈和野支店・船越支店

### 刈和野支店

- 2018年7月17日移転
- 大仙市西仙北庁舎内への移転により、行政サービスと金融サービスをワンストップで提供することが可能となりました。



### 船越支店

- 2018年10月15日移転
- 国道101号線と県道159号線が交差する交通アクセスの良好な場所へ移転いたしました。
- バリアフリーに対応しており、幅広いお客さまが利用しやすい店舗設計といたしました。



## | あきぎんアプリ

2018年4月より、スマートフォン向けのアプリバンキングサービス「あきぎんアプリ」の取扱いを開始しました。「あきぎんアプリ」は、窓口へご来店することなく、スマートフォンで、いつでも、どこでも、簡単に当行預金口座等の残高や入出金明細を照会できるアプリバンキングサービスです。

- サービス内容:残高/明細照会/明細エクスポート/お知らせ通知/まとめて資産管理
- サービスの詳細につきましては、当行ホームページをご参照ください。



### サービス内容

- 残高・明細照会
- 明細エクスポート
- お知らせ通知
- まとめて資産管理
- ローンWeb申込
- 店舗・ATM検索
- インターネットバンキング

\*一部、別途お申込が必要なサービスがございます。

# [ 海外ネットワーク ]

海外事務所および海外提携機関とのネットワークを活用し、お取引先の海外取引支援を行っています。

台北駐在員事務所(台湾)や、台湾、中国、香港、フィリピン、ベトナム、インドネシアの海外金融機関および海外政府機関と連携し、お取引先の海外取引支援や地域自治体との連携事業、インバウンド推進を進めています。

## 海外事務所、提携機関一覧

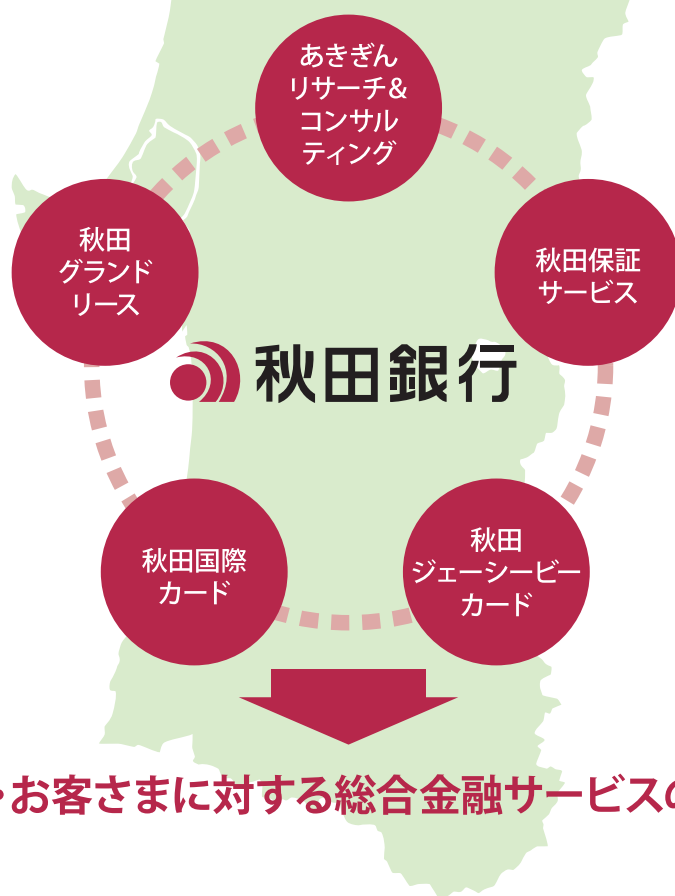


	提携先	所在地
 <p>当行の 海外提携先一覧</p>	交通銀行	中国(上海)
	中国信託ホールディング	台湾(台北)
	香港貿易開発局	香港(香港特別行政区)
	ベトナム投資開発銀行	ベトナム(ハノイ)
	メトロポリタン銀行	フィリピン(マニラ)
	インドネシア投資調整庁	インドネシア(ジャカルタ)
	CIMBニアガ銀行	インドネシア(ジャカルタ)

# [秋田銀行グループ]

地域のお客さまに  
最適な金融サービスを提供します。

銀行・関連会社の連携を強化し、銀行グループとしての総合力の向上をはかることで、  
地域のお客さまに最適な金融サービスを提供し、  
地域経済の成長や地域課題の解決に取り組んでまいります。



## | 総合金融サービスの提供

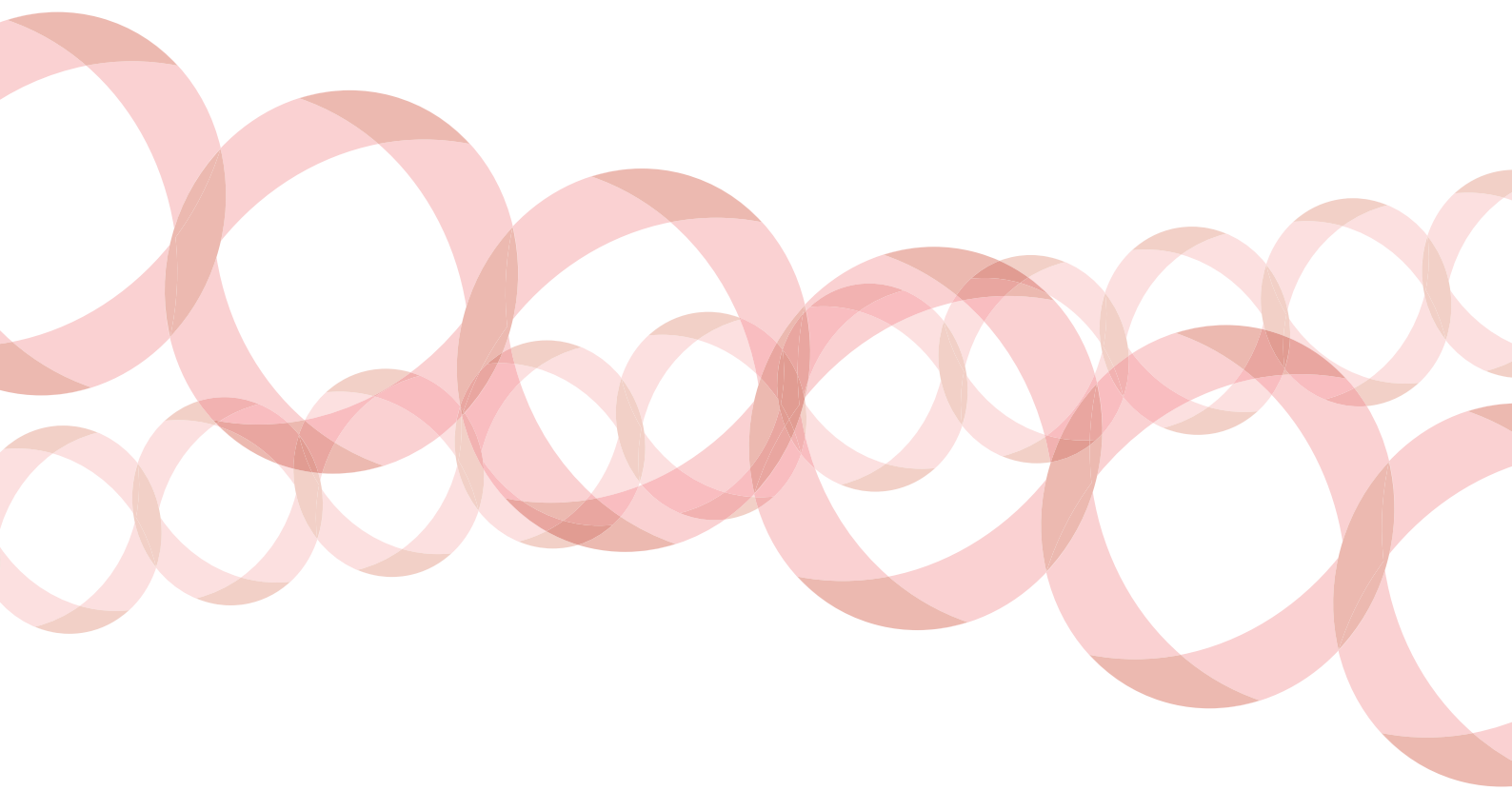
2019年3月  
リース媒介業務の開始

秋田銀行で、秋田グランドリースが取り扱う一部リース商品の媒介業務を開始しました。銀行融資とリース商品を一体化したソリューションのご提案が可能となり、お客さまの資金調達手段の多様化、設備管理事務の合理化まで手広くサポートしてまいります。

## | 2018年度トピックス

あきぎんリサーチ&  
コンサルティングが  
台湾政府機関の調査事業を  
受託

- 台湾政府機関：台日産業連携推進オフィス(TJPO)より、日本の金融機関グループとして初めて調査事業を受託。
- あきぎんリサーチ&コンサルティング、秋田経済研究所および当行が、北東北3県の特徴や重点産業、重要施策を基に台湾と連携の可能性がある産業や企業を調査し、台湾と北東北との産業交流の促進を目指します。



# AKITA BANK REPORT 2019



2019年7月発行／秋田銀行経営企画部広報CSR室

〒010-8655 秋田市山王三丁目2番1号 TEL.018-863-1212 [e-mail koho@akita-bank.co.jp](mailto:koho@akita-bank.co.jp) [URL https://www.akita-bank.co.jp/](https://www.akita-bank.co.jp/)