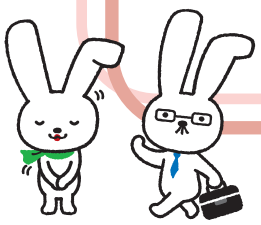
AKITA BANK REPORT 2020

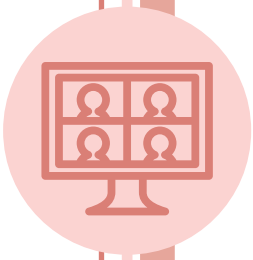
中間期　ディスクロージャー誌
〈情報編〉



【特　集】

地域振興における取組み

01 人材紹介業務の取組み
02 販路拡大支援の取組み
03 あきぎん長活きプロジェクト



- トップメッセージ
- 2020 あきぎんトピックス
- 業績ハイライト

秋田銀行

TOP MESSAGE

地域が抱える様々な課題に向き合い、皆さまと共に地域の価値向上に取り組んでまいり

平素より秋田銀行をお引き立ていただき、誠にありがとうございます。

このたび、当行に対するご理解を一層深めていただくため、「AKITA BANK REPORT」を作成いたしました。本レポートでは、当行の経営方針、地域やお客さま向けの取組み、最近の業績などについてご紹介しております。ご高覧のうえ、ご参考にしていただければ幸いに存じます。

新型コロナウイルスの感染拡大により社会・経済活動が大幅に制約されることとなり、地域経済に及ぼす影響も甚大なものとなっています。さらに、人口減少にともなう生産年齢人口の減少、経営者の高齢化や後継者不足にともなう事業継続への課題、雇用の確保、高齢化社会への対応など、地域が抱えている構造的な課題が一層顕在化してきているようにも思われます。

このような環境下において、当行は中期経営計画「価値共創～Grow with Our Community～」に基づき、地域が抱える課題解決に向け、お客さまを起点としたコンサルティング営業に取り組んできております。計画2年目にあたる今年度は、事業承継・M&Aニーズへの対応および起業・創業への支援、オンラインを活用した企業の販路拡大機会の提供など、地域産業の振興に取り組んでまいりました。

また、本県の企業にとって人材の確保が重要な経営課題となっています。このため、当行では2019年11月より人材紹介業に参入し、多様化する人材ニーズに応えるため提携先を拡充するとともに、企業の休廃業や倒産などで離職された方への「再就職支援サービス」を新たに開始いたしました。さらに、2020年10月には県内信用金庫・信用組合と人材紹介業務にかかる連携協定を締結するなど、人材の確保に向けて県内金融機関が一丸となって取り組んでいく体制を整備いたしました。

一方、高齢化社会への対応では、当行がこれまで取り組んできた「“長活き”プロジェクト」の各施策の連携効果を高めるため、2020年10月に「長活きプロジェクト推進室」を創設し、メイン事業である「あきぎん長活き学校」をはじめ各施

ます。

AKITA BANK REPORT

策への取組みを強化し、高齢化社会に対応した活力ある地域づくりに取り組んでまいりました。

当行では、中期経営計画に基づく施策を着実に進め、地域の価値を高めていくことを皆さまと共に取り組んでまいります。皆さまの一層のご支援、ご愛顧を賜りますようお願い申しあげます。

取締役頭取
新谷 明弘
Akihiro Araya

目 次

01 ◎トップメッセージ

03 ◎特集
地域振興における取組み

09 ◎2020 あきぎんトピックス

11 ◎業績ハイライト
収益性・健全性／貸出等資産の健全性／預金・預り資産の状況／貸出金の状況

FEATURE 特集

地域振興における取組み

新型コロナウイルスの感染拡大により、地域が抱える構造的な課題が一層顕在化しております。
当行では、地域の価値を高めていく取組みをさらに強化し、地域の課題解決に向けて様々な施策に取り組んでおります。

■地域の課題解決に向けた当行の取組み

今般の新型コロナウイルス感染症の拡大は、社会に様々な変化をもたらしています。なかでも「消費」や「労働」の形は一変し、県内経済に与えた打撃は大きく、今後の感染拡大状況の不透明感を勘案すると、経済の回復には相当の時間が必要になると予想されています。コロナ禍において、経済活動の停滞による企業の売上減少、経営者の高齢化や後継者不足にともなう事業継続への課題、雇用の確保、高齢化社会への対応など、地域が抱えている構造的な課題が一層顕在化してきています。

このような状況において、当行では地域が抱えている課題解決に向け、新たに「地域価値共創部」を創設しました。地域の活性化に資する地域産業振興機能をさらに強化し、人材の確保、販路拡大への支援など、地域の皆さまと共に地域の価値を創造していく取組みを推し進めています。

また、高齢化社会への対応では、これまで取り組んできた「”長活き”プロジェクト」の各施策の連携効果を高めるため、「長活きプロジェクト推進室」を創設しました。メイン事業である「あきぎん長活き学校」などの各施策への取組みを強化し、高齢化社会に対応した活力ある地域づくりに取り組んでいます。

地域・お客さまが抱える課題
- 人材不足・育成
- 販路拡大
- 少子高齢化

秋田銀行が取り組むべきこと
- 地域のブランド化推進
- 人材支援（特集01 P3-6）
- 販路拡大支援（特集02 P7）
- 高齢化対応（特集03 P8）

質の高い地域経済の実現
地域価値の共創
地域が抱える課題の解決

01 人材紹介業務の取組み

地域企業が抱える「人手不足」という課題の解決に向けて、人材紹介による支援に取り組んでいます。企業の重要な経営資源となる「人材」の採用支援を通じ、お客さまが目指す将来と県内産業の活性化を実現する施策を展開しています。

人材紹介業務の基本的な流れ

求人企業（お取引先企業）
→ ❶ 求人ニーズ
→ 秋田銀行（求人票作成）
→ ❷ 情報連携
→ 提携人材紹介事業者（・パーソルキャリア ・ヒューレックス ・リクルートキャリア ・サーキュレーション）
→ ❸ 求人紹介
→ 求職者
→ ❹ 応募
→ ❺ 人材紹介
→ 求人企業（お取引先企業）

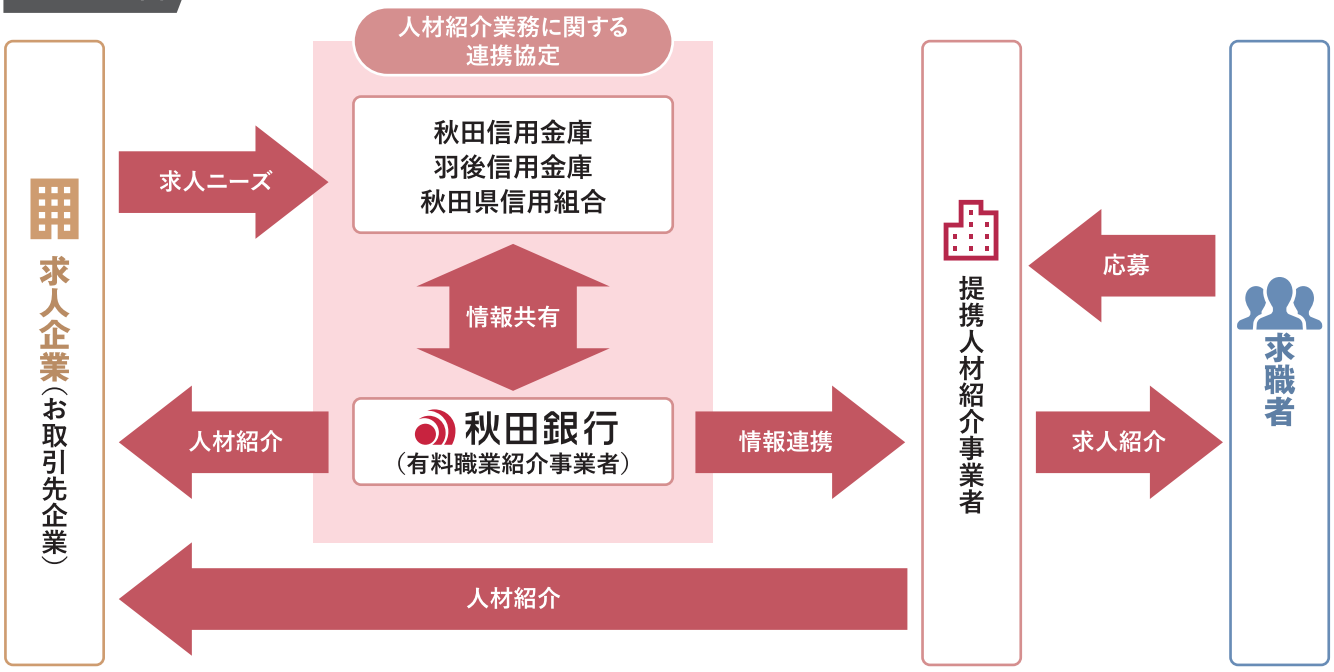
【Step1】お取引先企業の人材ニーズに対して当行担当者が窓口となり、求人情報などをヒアリングします。
【Step2】ヒアリングした情報から求人票を作成し、当行と提携している人材紹介事業者へ情報を提供します。
【Step3】提携人材紹介事業者はお客さまの求める人物像に沿って求職者の推薦を行います。

県内金融機関との連携強化

秋田信用金庫、羽後信用金庫および秋田県信用組合と人材紹介業務にかかる連携協定を締結しました。

県内の信用金庫および信用組合のお取引先企業が抱える人手不足等に起因した人材ニーズを当行が集約し、地域金融機関が一体となって企業の人材確保に取り組むことを目的としています。

スキーム図



秋田信用金庫、羽後信用金庫および秋田県信用組合のお取引先企業の求人情報を当行が集約します。当行は、提携している各人材紹介事業者へ情報を提供し、求人企業に人材を紹介します。

「再就職支援サービス」の取扱開始

新型コロナウイルスの影響による生産工場の撤退や、経営者の高齢化にともなう後継者不足を背景とした休廃業等で離職された方を対象に「再就職支援サービス」を開始しました。

再就職支援を通じて、就労者の生活を守り、県外への人口流出を防止するとともに、求人企業の雇用拡大による県内産業の活性化をはかっています。

サービス内容

●離職された従業員に対する再就職支援　●求人企業への人材紹介　●休廃業先の円滑な事業終息に向けたサポート

再就職支援事例

秋田労働局、秋田県、秋田市およびハローワーク秋田と共同で「パワーテックテクノロジー秋田株式会社離職者向け合同就職説明会」を開催しました。

本合同就職説明会には、同社の離職者153名が参加し、求人企業28社から会社概要、職務内容の説明や雇用条件等の確認が行われました。

人材紹介サービスでの成約事例

当行は、地域の雇用を守り、県内企業の人材確保と雇用拡大による県内経済の維持・発展を目指しています。

このたび、人材採用・育成に力を入れている株式会社 日敷 代表取締役社長 小田原様と、人材紹介サービスを通じて入社された髙橋様にお話を伺いました。

求人企業 INTERVIEW

株式会社 日敷 代表取締役社長
小田原 豊博 様

ニーズマッチとスピード感
経験豊富な3名の即戦力を採用

Q 人材に対してどのようなお考えをお持ちでしょうか。

A 弊社は「人を作って商で社会に貢献する」を経営理念に掲げていて、ここ数年は商品勉強会、資格取得支援、社内外研修などの教育投資に一層力を入れています。日々、人材の重要性を実感しており、コロナ禍でもこの方針や取組みにブレはありません。

Q 当行の人材紹介サービスを利用した感想をお聞かせください。

A 利用したきっかけは、いつもお世話になっている秋田銀行湯沢支店の支店長からの紹介でした。それまでは、ハローワークや折込チラシ、学生の場合は学校の就職担当を通した求人がメインで、人材紹介サービスは初めて。予想していたよりもかなり紹介スピードが早く、驚きました。

弊社の事業内容を熟知している秋田銀行に人材採用をサポートいただいたことにより、自社の魅力を最大限アピールできる求人票になり、結果として、ニーズに適した人材をスピード感をもって採用できたと考えています。また、弊社の「即戦力を迎えたい」という希望をしっかり汲んでいただき、大手で経験のある人材を3名採用することができました。スキルに長けた人材の採用により、会社に活気が出てきたと感じています。

Q 採用した人材の活躍についてお聞かせください。

A 新たに採用した3名には、これまでの経験を活かし、店舗次長、バイヤー、幹部候補の各ポジションで活躍いただいています。入社してまだ半年程度なので今は環境に慣れることが最優先ですが、今後は持てる力を発揮し、社内全体にも良い影響を及ぼしてくれることを期待しています。

Q 新しい人材の採用により、社内ではどのような変化がありましたか。また、今後の採用予定はありますか。

A 同業他社での経験が豊富ということもあり、客観的な立場で会社の問題点について指摘してくれることがありがたいですね。内部にいる私たちにはない新しい視点で物事を見ているので、とても新鮮で参考になります。

今後は即戦力になる中途採用はもちろん、5年後10年後を見据えて新卒もバランス良く採用していきたいです。地域のイベントなどに出向くと感じるのが、地元生徒さん方の元気な姿。エネルギッシュな若い力は地域社会の活力になるとともに、将来会社を担っていく人材として積極的に採用していきたいです。

Q 今後の事業展開や自社の課題解決に対し、人材採用がどのように影響するとお考えですか。

A 深刻な人口減少により、今後は新規出店が厳しくなっていくでしょう。もちろん、チャンスがあれば挑戦は惜しみませんが、これからは既存店の活性化が重要だと考えています。強い部門をさらに磨き、新しいカテゴリーや商品を導入することで、「○○を買うならこの店に行こう」とお客さまに選ばれる“地域一番店”づくりを進めていきたいです。

その実現のためには、お客さま目線を持ち商品知識や専門知識に長けている即戦力が欠かせません。優秀な人材の確保がますます重要となっていくと考えます。

求職者 INTERVIEW

ホームセンターハッピー
横手店 次長
髙橋 康広 様

前職のスキルを活かし、希望通りの転職に

Q 新たな会社で再出発しようと思ったきっかけ、日敷を選んだ理由を教えてください。

A 以前もホームセンターで働いていたのですが、転勤が多く、家族を持ったことをきっかけに地元で働きたいという思いが強くなりました。日敷は創業70周年、地元に根付いている老舗の会社です。湯沢出身の私にとっても馴染みのある会社でしたので、ここなら家族を大切にしながら長く地元で働けると感じ、入社を決めました。

Q 入社後に感じた会社の魅力をお聞かせください。

A お客さまやスタッフなど、人を大切にする会社だと感じます。有給取得の推奨や柔軟なシフト調整など、スタッフの働きやすさを重視しているからこそ仕事にも余裕ができ、ゆとりを持って接客できています。

Q 現在のポジションや今後の目標について教えてください。

A 前職のスキルを活かし、店舗の次長と工具担当を兼務しています。入社半年なのでまだ覚えることが多いですが、3年後に店長になることを目標に取り組んでいます。

02

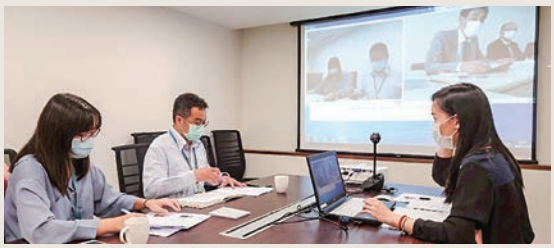
販路拡大支援の取組み

地域資源を活用し、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おります。

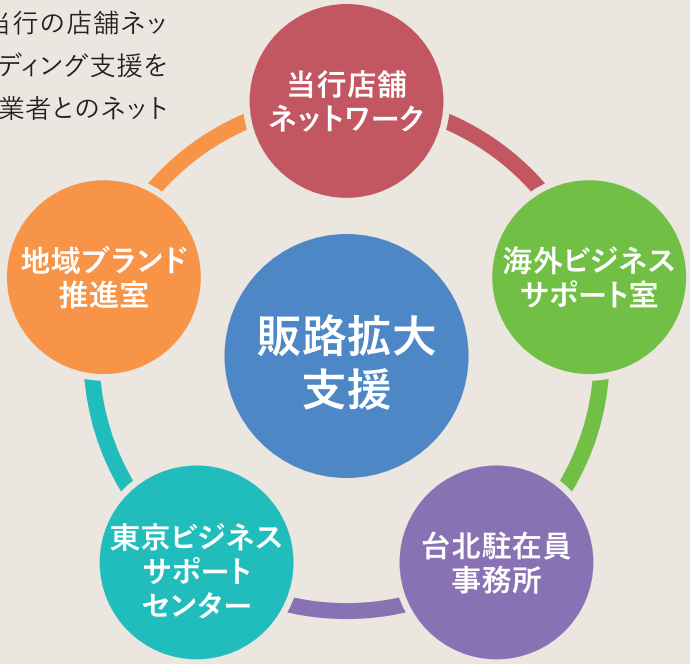
■販路拡大に向けた支援

お取引先のビジネスチャンスを拡大するため、当行の店舗ネットワークのほか、販路開拓・マーケティング・ブランディング支援を行う「地域ブランド推進室」、首都圏企業・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」などを通じて、様々なサポートを行っています。

また、「海外ビジネスサポート室」と「台北駐在員事務所」では、国内外の提携機関などとのネットワークを利用し、秋田県産品の海外への販路開拓支援を行っています。



台湾事業者と県内事業者をつなぐオンライン商談（台北駐在員事務所）



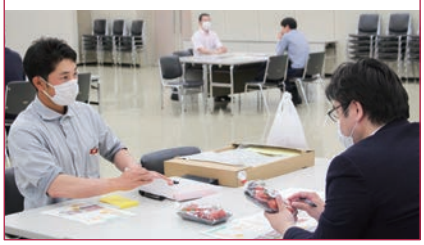
■商談会の実施

新型コロナウイルスの感染拡大により全国的に商談会の開催が中止となり、県内事業者における販路開拓の機会が失われているなか、オンラインを活用した商談会などを積極的に実施しています。

今年度開催した3つの商談会では、秋田県内の食品などを取り扱うお取引先と県内外のバイヤー企業（買い手企業）、あわせて58社にご参加いただき、75件の商談が行われました。そのうち、成約件数は13件（2020年10月末時点）となり、現在進行している案件もあります。

地場産品マッチング商談会

秋田県内の食品を取り扱うお取引先と、県内のバイヤー企業との商談会を開催し、県内事業者同士のマッチングの機会を創出しました。



秋田県産品Web商談会

当行の本支店間をつなぐWeb会議システムを活用し、秋田県内の食品を取り扱うお取引先と、県外営業店（八戸、弘前、郡山、いわき、新潟）の取引先であるバイヤー企業との商談会を開催しました。

Netbix地場産品Web商談会

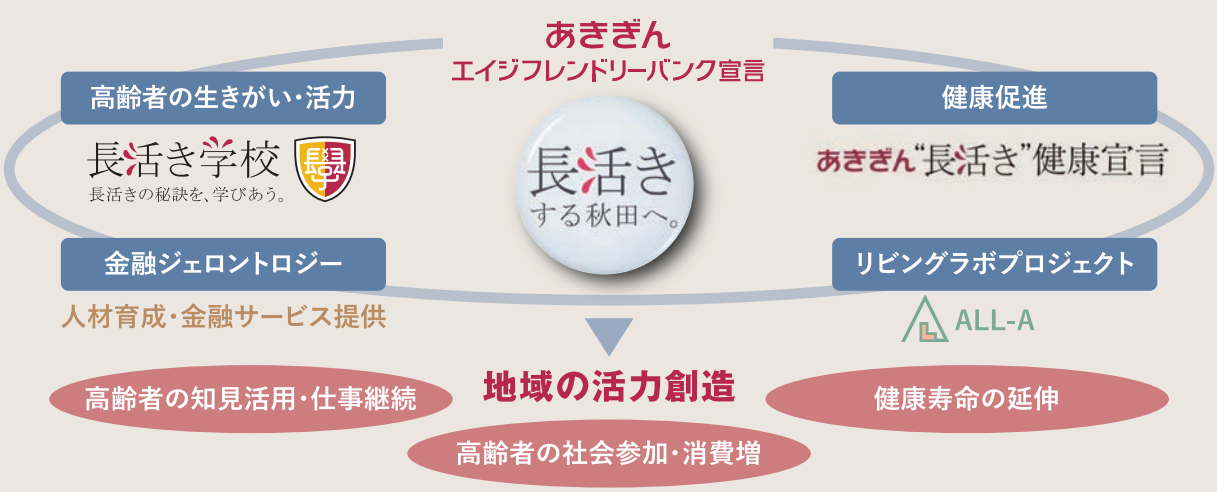
「北東北三行（当行、青森銀行、岩手銀行）共同ビジネスネット（Netbix）」事業の一環として、Web会議アプリ「Zoom（ズーム）」を活用し、農畜水産品・食料品などを取り扱うお取引先と、モール型ECサイトを運営する首都圏のバイヤー企業との商談会を開催しました。

03

あきぎん長活きプロジェクト

高齢化にともなう地域課題の解消に向け、「長活き」をコンセプトに様々な施策に取り組んでおります。

■「あきぎん長活きプロジェクト」の推進



●「長活きプロジェクト推進室」の創設

2015年に「あきぎんエイジフレンドリーバンク宣言－長活きする秋田へ－」を制定し、年齢を重ねても活き活きと元気に活躍する「長活き」を提唱しています。

このたび、「長活き」に関する各種施策の連携効果をさらに高めることを目的とし、新たに「長活きプロジェクト推進室」を創設しました。これまで取り組んできた「あきぎん長活き学校」の運営やリビングラボ運営会社（株）ALL-Aとの連携事業などを一層強化し、高齢化に対応した活力ある地域づくりに取り組んでいます。

～リビングラボとは～
民間事業者の新たな商品やサービスの開発にあたり、消費者である住民が参画する拠点のこと

●日本金融ジェロントロジー協会への入会

地域の活力創造に取り組むため、金融ジェロントロジー知識の普及などを目指し設立された「一般社団法人日本金融ジェロントロジー協会」へ法人正会員として入会しました。

本協会を通じて、金融ジェロントロジーの知見習得や人材の育成を進めていくことで、人生100年時代の到来に備えるための金融商品やサービスを提供していきます。

～金融ジェロントロジーとは～
加齢にともなう身体能力や認知機能の変化が経済・金融行動にどのような影響を与えるかを研究する学問領域のこと

■あきぎん長活き学校 ～「長活きノート」の製作～

長活き学校
長活きの秘訣を、学びあう。

あきぎん長活き学校では、（株）ALL-Aと共同でオリジナルエンディングノート「長活きノート」を製作しています。「人生100年時代を迎え、現在の生きがいや楽しみをいかに長く続けていくか」を考えるノートです。

製作にあたっては、長活き学校学生と（株）ALL-Aサポーターの皆さまにご協力いただきました。

4月

日本政策投資銀行との「災害対策業務協力協定」の締結

株式会社日本政策投資銀行と「災害対策業務協力協定」を締結しました。新型コロナウイルス感染症等の災害対応において、それぞれが持つノウハウやネットワーク等を活かし、地域のお客さまの支援を行ってまいります。

5月

雇用調整助成金に関する無料個別相談会の開催

秋田県内の社会保険労務士と共同で、新型コロナウイルスの影響を受けられているお客さま向けに「雇用調整助成金に関する無料個別相談会」を県内7会場で開催しました。新型コロナウイルス感染拡大にともなうニーズに対応し、お客さまの事業継続に向けた支援に取り組んでまいります。

6月

「あきエコどんどんプロジェクト」への参加

「あきぎんSDGs宣言」の方針に示す「地域環境の保全」につながる取組みとして、「あきエコどんどんプロジェクト」(注)へ参加しました。当行においては、通帳を発行しない「通帳レス口座」をお申込みいただいたお客さまへポイントを進呈し、紙の削減を促進しています。

[あきエコどんどんプロジェクト]

(注)「あきエコどんどんプロジェクト」
一般社団法人あきた地球環境会議が秋田県および秋田市の委託を受け、地球温暖化対策につながる環境にやさしい取組みを促進する活動のこと。環境にやさしい取組みに対して「エコポイント」を進呈し、ポイントが貯まると抽選で賞品がもらえる。

8月

M&A分野にかかるインクグロウ株式会社との業務提携

インクグロウ株式会社とM&A分野にかかる業務提携契約を締結しました。当社が運営する「事業引継ぎ.net」(注)を活用し、東北をはじめ、全国の金融機関ネットワークを通じたマッチングの強化に取り組んでおります。

(注)「事業引継ぎ.net」
金融機関のみがアクセスできるM&Aプラットフォーム。お客さまの意向を踏まえ、金融機関同士でマッチングを行う仕組み。

「資本性ローン」の取扱開始

資本性ローンは、お借入れの期間中(10年間)の元本返済が不要であり、お客さまの資金繰りの安定化に寄与するものです。新型コロナウイルス感染症等によって経営環境が大きく変化したお客さまへの長期的な資金繰り支援の一環として取扱いを開始しました。

2 0
NK TOPICS

人材支援分野にかかる株式会社サーキュレーションとの業務提携

株式会社サーキュレーションと人材支援分野における業務提携を開始しました。働き方改革やリモートワークが浸透するなか、当社が展開する「プロシェアリング」(注)サービスを通じて、県内企業による兼業・副業人材の専門的な技術や知見の活用を促進し、企業が抱える経営課題の解決やアイデアの実現をサポートしております。

(注)「プロシェアリング」
製品開発、事業企画などで高度な技術や知見を持つ約1.5万人のプロフェッショナルな人材から最適な人材を紹介し、企業の経営課題を解決する人材活用モデル。

9月

「経営戦略セミナー」の開催

株式会社日本M&Aセンターと共同で企業経営者を対象とした経営戦略セミナーを開催しました。本セミナーでは、コロナ禍において中堅・中小企業に必要な戦略のひとつとして注目されているM&AおよびIPO(新規株式公開)に焦点を当て、専門家がわかりやすく解説しました。

[経営戦略セミナー]

店舗ネットワークの見直し

1つの店舗で複数の支店が営業を行うブランチインブランチ方式により、田代支店(大館西支店へ)、雄和支店(御野場支店へ)および金浦支店(象潟支店へ)をそれぞれ移転いたしました。当行では、店舗ネットワークを見直し、チャネルの最適化をはかりながら、これまで以上にお客さまのニーズにお応えできるよう努めてまいります。

〈あきぎん〉STARTUP Lab公式Facebookページの開設

当行が運営する創業支援プラットフォーム「〈あきぎん〉STARTUP Lab」において、県内外の起業家および潜在起業家向けの情報発信を強化するため、公式Facebookページを開設しました。本公式Facebookページでは、「〈あきぎん〉STARTUP Lab」の取組みをはじめ、起業・創業に関する様々な情報を配信していきます。

[URL]
https://www.facebook.com/AKIGINSTARTUPLAB/

コア業務純益(※)…28億円

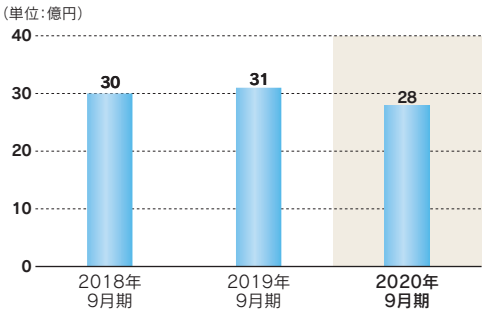
コア業務純益(※)は、経費は減少したものの、資金利益や役務取引等利益が減少したことにより、前年同期比3億円減少し、**28億円**となりました。

用語解説

【コア業務純益】

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

■ コア業務純益の推移

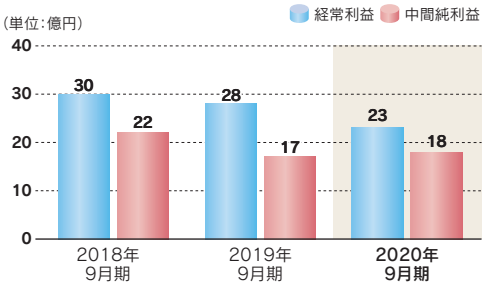


経常利益…23億円 中間純利益…18億円

経常利益は、国債等債券損益と株式等関係損益は合計で好転したものの、コア業務純益の減少により5億円減少の**23億円**となりました。

一方、中間純利益は、特別損益の好転および法人税等合計の減少により1億円増加の**18億円**となりました。

■ 経常利益と中間純利益の推移



自己資本比率(※)（単体）…11.46%

自己資本比率は、貸出金の増加を主因にリスク・アセットは増加しましたが、利益の積上げにより自己資本も増加したことから、前期末比0.05ポイント上昇し**11.46%**となりました。

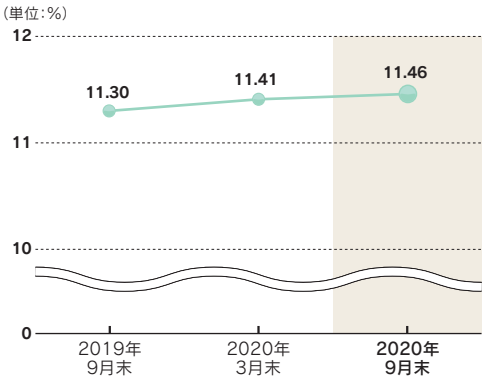
従来に引き続き国内基準行に求められる4%を大きく上回っております。

用語解説

【自己資本比率】

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

■ 単体自己資本比率の推移



格付け(※)…A+

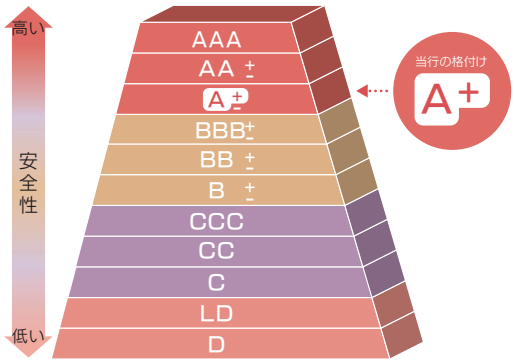
当行は、日本格付研究所（JCR）から長期発行体格付について格付けランクの上位に位置する「A+」を取得しております。

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

用語解説

【格付け】

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



貸出等資産の健全性

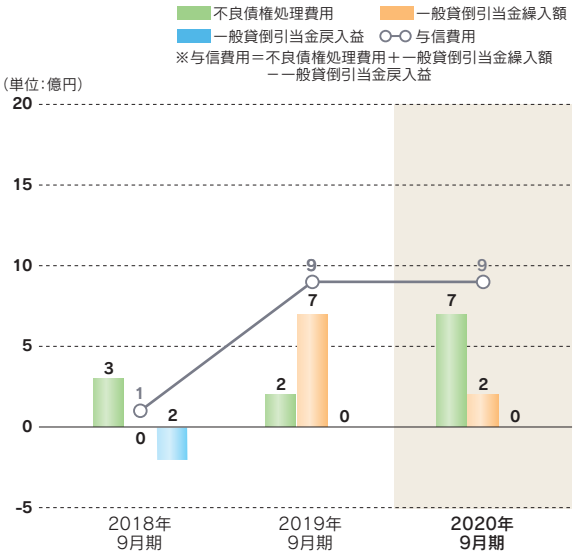
不良債権の状況

2020年9月期においては、与信費用は前年同水準の9億円となりました。

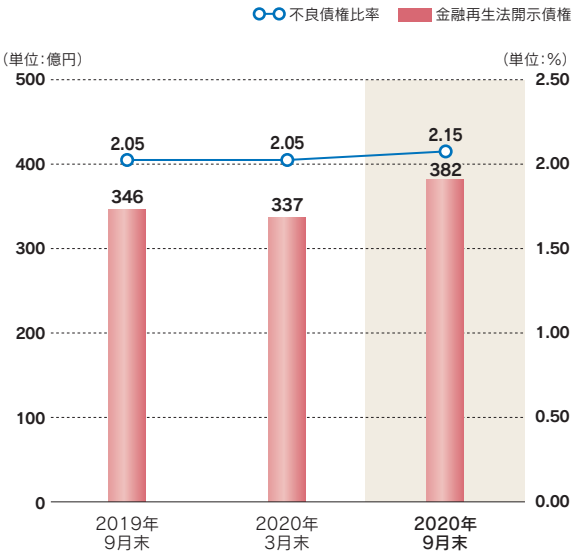
2020年9月末の不良債権額(金融再生法開示債権ベース)は382億円でありますが、対象債権額合計に占める不良債権比率は2.15%となり、2020年3月末に比べて0.10ポイント上昇いたしました。

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332億円、保全率は86.78%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

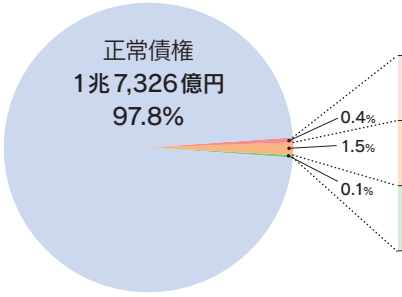


■ 金融再生法開示債権推移



■ 金融再生法開示債権の状況

2020年9月末現在



金融再生法開示債権に対する保全の状況

(単位:億円)

区　分	残高 (A)	保全 (B)+(C)=(D)	担保・保証等(B)	貸倒引当金(C)	保全率 (%)
破産更生債権及びこれらに準ずる債権(※1)	87	87	29	58	100.00
危険債権(※2)	276	240	211	29	87.20
要管理債権(※3)	19	4	3	1	19.93
合　計	382	332	243	89	86.78

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

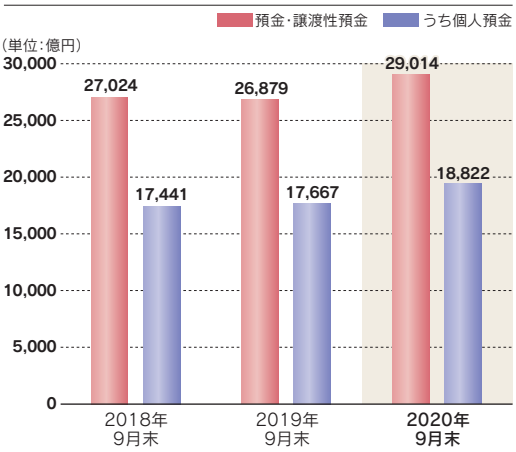
預金の状況

個人預金、法人預金および公金が増加したことにより、前年同期末比2,135億円増加し、2兆9,014億円となりました。

2020年9月末の預金・譲渡性預金残高に占める秋田県内残高の割合は91.5%となっております。

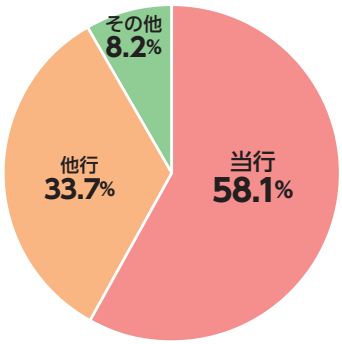
また、秋田県内における当行取引シェアは、58.1%と高い水準を維持しております。

■ 預金残高



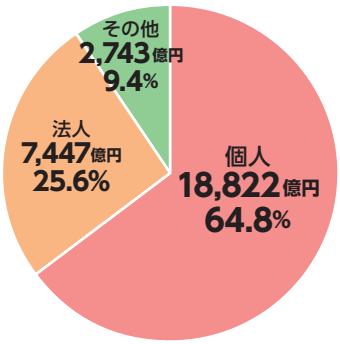
■ 秋田県内シェア(金融機関別)

2020年6月末



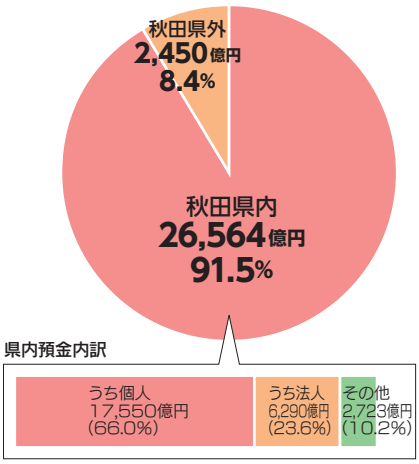
■ 預金者別

2020年9月末



■ 県内外別

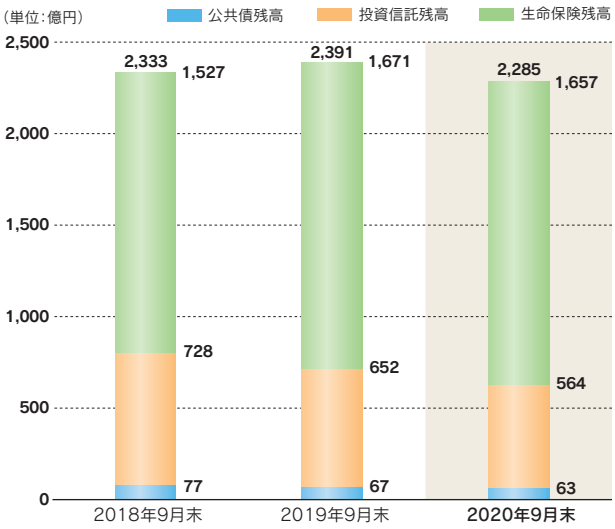
2020年9月末



●他行／都銀・地銀・第二地銀
●その他／信用金庫・信用組合
●譲渡性預金は含まれておりません。 [資料:預金・貸出金一覧〈(株)日本金融通信社〉ほか]

預り資産(※)残高の推移

■ 預り資産残高の推移



預り資産は、前年同期末比106億円減少し、2,285億円となりました。

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

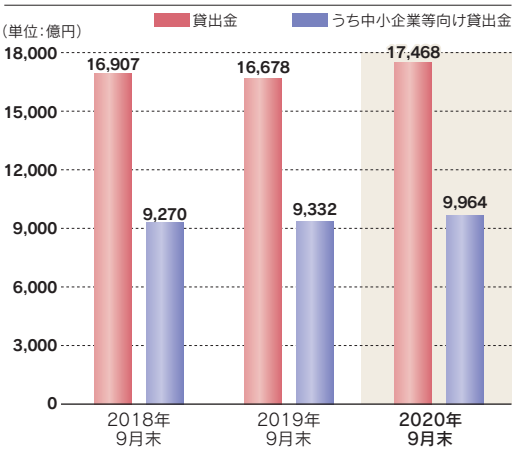
貸出金の状況

事業先向け貸出金が大幅に増加したことにより、前年同期末比790億円増加し、1兆7,468億円となりました。

2020年9月末における貸出金残高に占める中小企業等向け貸出金の割合は57.0%となっております。

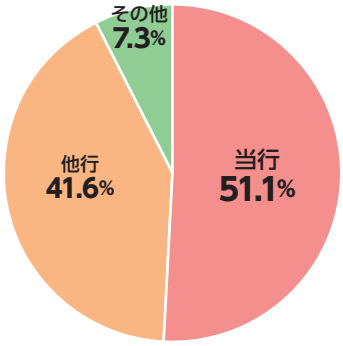
また、秋田県内における当行取引シェアは、51.1%と高い水準を維持しております。

■ 貸出金残高



■ 秋田県内シェア(金融機関別)

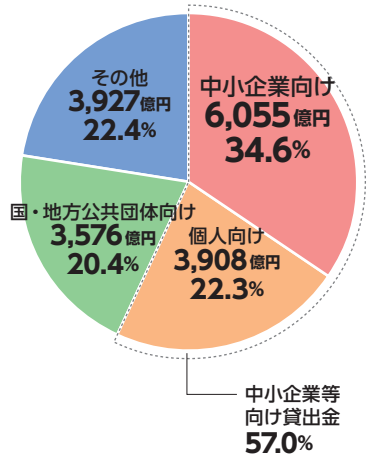
2020年6月末



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

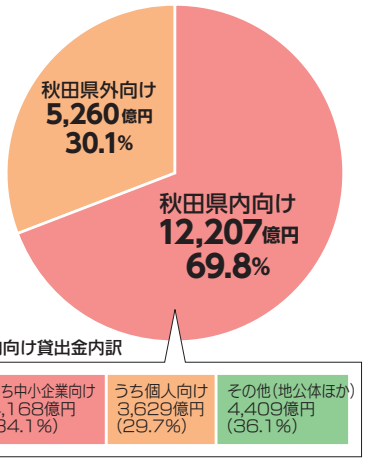
■ 貸出先別

2020年9月末



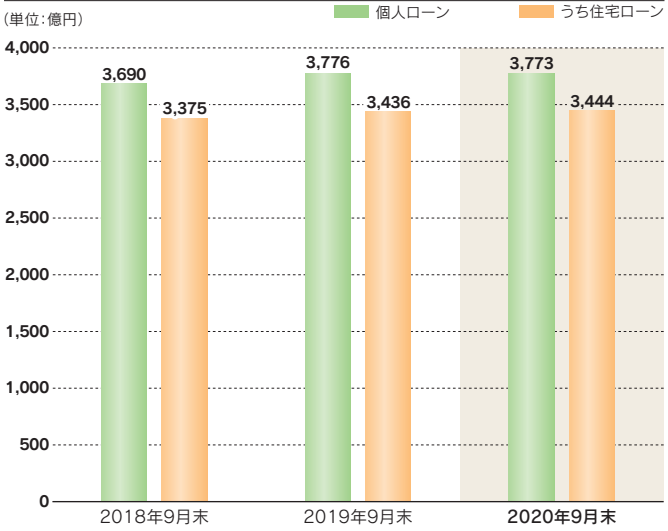
■ 県内外別

2020年9月末



個人ローンの状況

■ 個人ローンの推移



個人ローンは、住宅ローンが増加したものの、その他ローンが減少したことから、前年同期末比3億円減少し、3,773億円となりました。

AKITA BANK REPORT 2020

AKITA BANK 2020年12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 URL https://www.akita-bank.co.jp/