

2025年3月期 会社説明会

2025年6月2日

価値をつくる。未来へつなぐ。



目次

2025年3月期 決算概要

2025年3月期 決算	3
資金利益	4
貸出金	5
預金	6
有価証券	7
役務取引等利益	8
経費	9
与信費用・不良債権	10
自己資本（連結）	11

秋田銀行グループの企業価値向上への取組み

株主資本コストの現状分析・PBR向上に向けて	13
企業価値向上に向けたロジックツリー	14
資本配賦／キャピタルアロケーション	15
政策保有株式の縮減	16
株主還元	17

2030年グループVISION『価値をつくる。未来へつなぐ。』 中期経営計画 第2フェーズ（2025～2027年度）

前中期経営計画の成果と課題	19
前中期経営計画の経営指標の実績	20
第2フェーズ 中期経営計画の考え方と基本方針	21
第2フェーズ 中期経営計画における成長戦略の全体像	22
目標とする経営指標	23
バランスシートマネジメント	24
資金利益・役務取引等利益の増加イメージ	25
2026年3月期（中期経営計画初年度）収益計画	26
参考：資金利益シミュレーション	27

基本方針① 価値創造ビジネスモデルの確立

基本方針① 価値共創ビジネスモデルの確立	29
法人営業	30
個人営業	31
チャネル・営業体制	32
業務の省力化・効率化	33
DX（Key to Success）	34
貸出金利息	35
役務取引等利益	36
経費	37
有価証券運用	38

基本方針② 地域資源の練磨と高付加価値化

基本方針② 地域資源の練磨と高付加価値化	40
地域価値共創事業／新たな事業・プロジェクト	41
SX・GX	42
再生可能エネルギーの供給ポテンシャルと今後の取組み	43

基本方針③ 人的資本の充実

基本方針③ 人的資本の充実	45
人的資本の充実に向けた取組み	46
戦略的な人員配置	47

Appendix

経営理念（MISSION/VISION/VALUE）	49
マテリアリティの再整理	50
秋田銀行グループが描く2030年VISION	51
価値創造プロセス	52
コーポレートガバナンス	53
リスク・コンプライアンス管理	54

2025年3月期 決算概要

価値をつくる。未来へつなぐ。



2025年3月期 決算

貸出金利息の増加、経費の減少等により、与信費用の増加をカバーし、当期純利益は前期比+15億円

【単体】	(億円)	2024年3月期	2025年3月期	2025年3月期		
		実績	計画	実績	前期比	計画比
1 経常収益		370	421	464	94	43
2 業務粗利益		254	269	246	▲ 8	▲ 23
3 (コア業務粗利益)		272	301	314	42	13
4 資金利益		234	258	272	38	14
5 貸出金利息		164	187	192	28	5
6 有価証券利息配当金		66	77	86	20	9
7 役務取引等利益		37	43	41	4	▲ 2
8 その他業務利益		▲ 17	▲ 31	▲ 66	▲ 49	▲ 35
9 国債等債券損益 (債券5勘定戻)		▲ 17	▲ 32	▲ 67	▲ 50	▲ 35
10 経費		204	210	202	▲ 2	▲ 8
11 人件費		105	106	106	1	0
12 物件費		86	88	82	▲ 4	▲ 6
13 コア業務純益		68	91	112	44	21
14 コア業務純益 (除く投信解約損益)		62	90	110	48	20
15 実質業務純益		50	59	44	▲ 6	▲ 15
16 一般貸倒引当金繰入額 (▲) …①		2	7	▲ 3	▲ 5	▲ 10
17 業務純益		48	52	48	0	▲ 4
18 臨時損益		16	29	45	29	16
19 不良債権処理額 (▲) …②		11	27	31	20	4
20 株式等関係損益 (株式3勘定戻)		30	49	71	41	22
21 経常利益		64	81	93	29	12
22 特別損益		▲ 3	▲ 3	▲ 1	2	2
23 当期純利益		45	50	60	15	10
24 与信費用 (①+②)		13	34	27	14	▲ 7
25 お客さまサービス等利益 (本業利益)		▲ 3	9	19	22	10

2025年3月期決算のポイント

当期純利益

増減率

【23】 前期比 +15億円 (+33.3%)

貸出金利息 (詳細はP5)

【5】 前期比 +28億円 (+17.1%)

有価証券部門損益 (詳細はP7)

【6+9+20】 前期比 +11億円 (+13.9%)

経費 (詳細はP9)

【10】 前期比 ▲ 2億円 (▲ 0.9%)

与信費用 (詳細はP10)

【24】 前期比 +14億円 (+107.7%)

コア業務純益

【13】 前期比 +44億円 (+64.7%)

お客さまサービス等利益 (本業利益)

【25】 前期比 +22億円

【連結収益】

(億円)	2024年	2025年	前期比	増加率
	3月期	3月期		
連結経常利益	65	91	26	+40.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	45	56	11	+24.4%

貸出金利息、有価証券利息配当金ともに増加し、資金利益は前期比+38億円

資金利益の内訳

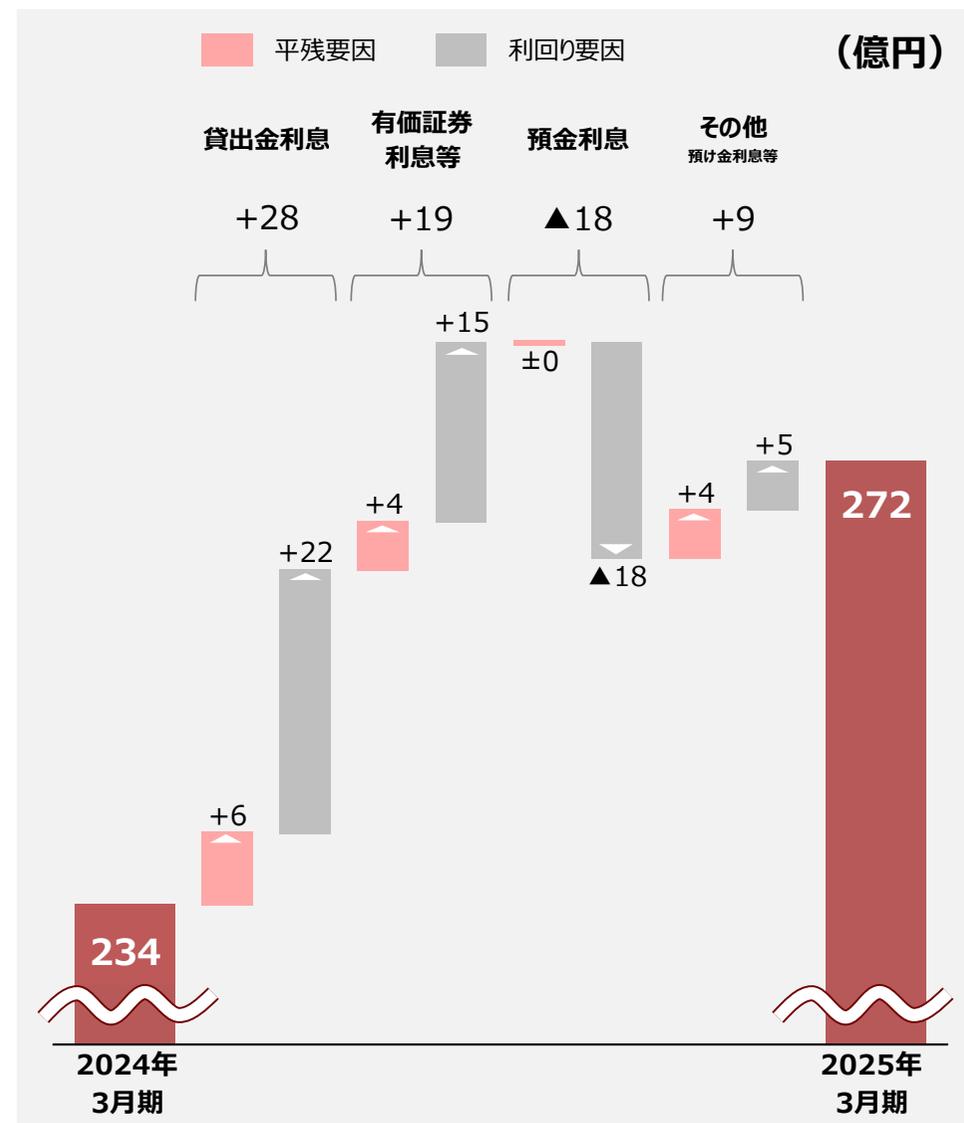
(億円)	2024年3月期	2025年3月期	前期比
資金利益	234	272	38
資金運用収益	250	301	51
貸出金利息	164	192	28
有価証券利息配当金	67	86	19
除く投信解約益	61	85	24
資金調達費用	16	29	13
預金等利息	1	19	18

平残・利回り

【平残】 (億円)	2024年3月期	2025年3月期	前期比
貸出金	19,416	20,029	613
有価証券	8,116	8,602	486
総預金（譲渡性預金含む）	31,929	32,096	167

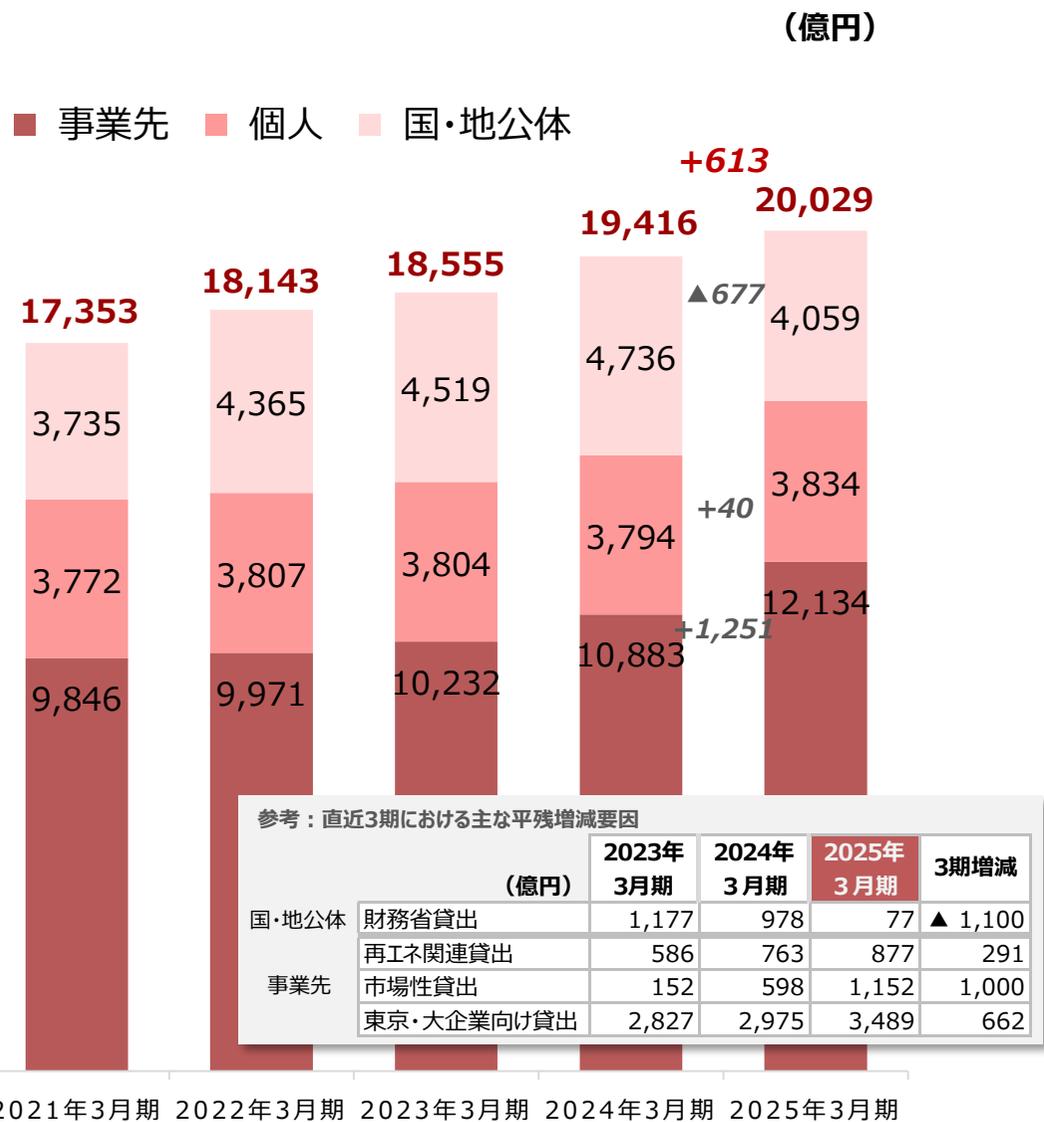
【利回り】 (%)	2024年3月期	2025年3月期	前期比
貸出金利回り	0.84	0.96	0.12
有価証券利回り	0.82	1.00	0.18
除く投信解約益	0.75	0.98	0.23
預金等利回り	0.00	0.05	0.05

資金利益の増減要因

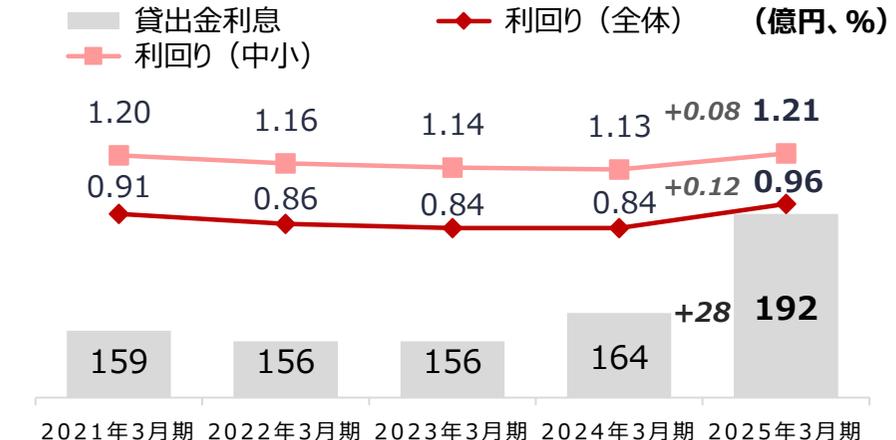


再生可能エネルギー関連貸出、市場性貸出の増加等により、平残は前期比+613億円、+3.1%

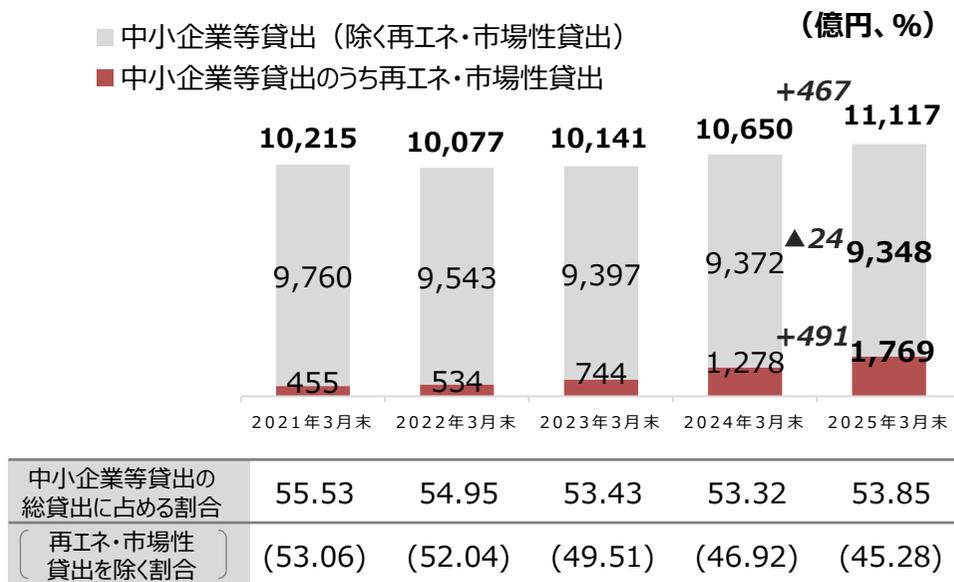
貸出金平残の推移



貸出金利息・利回りの推移

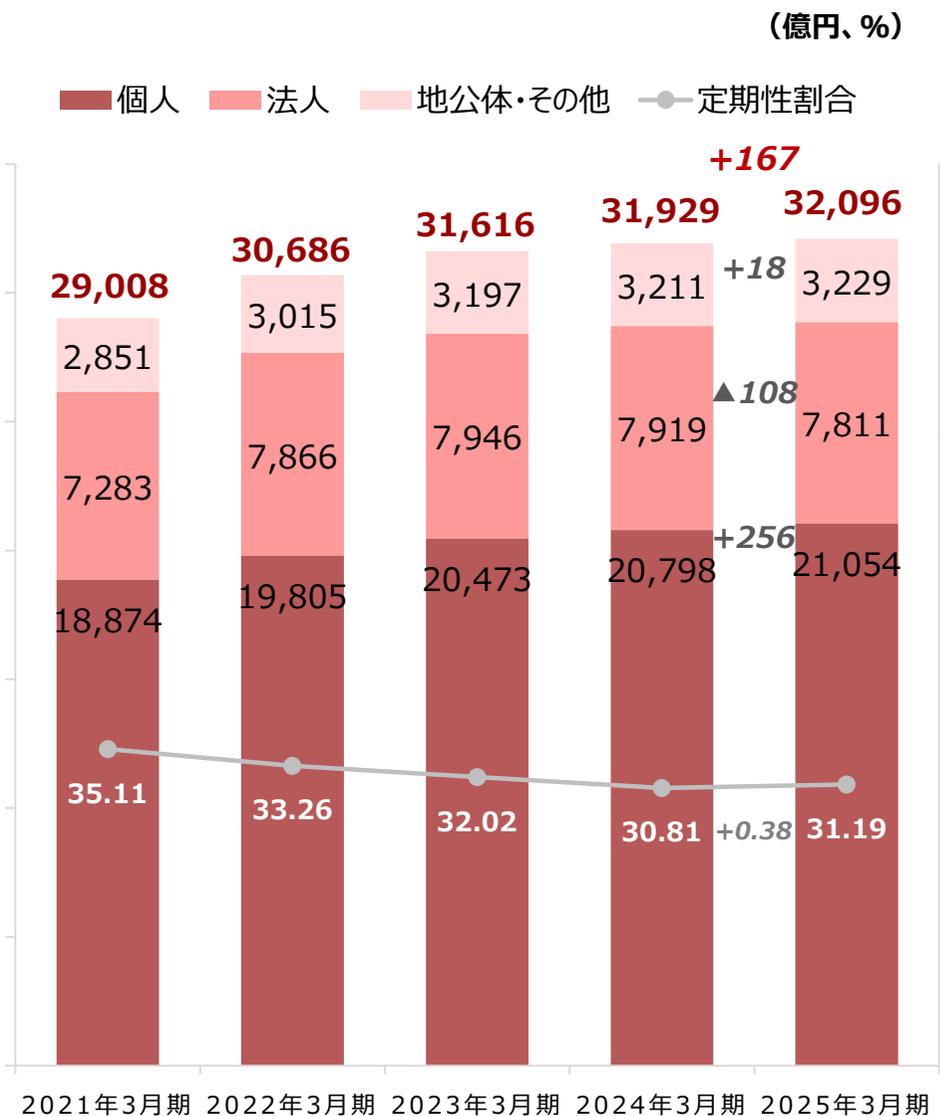


中小企業等貸出(未残)・貸出金に占める割合

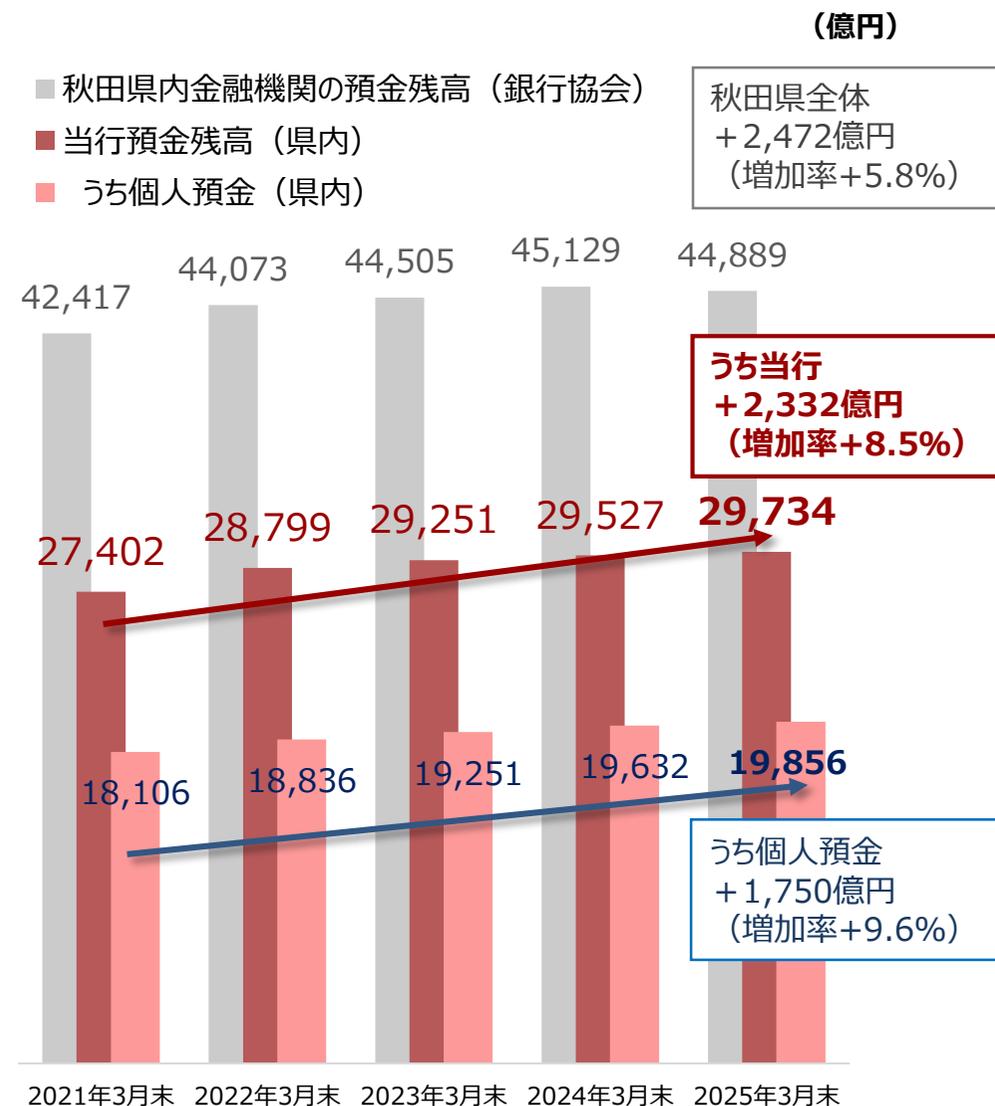


- 個人預金を中心に増勢が続き、総預金平残は前期比+167億円、+0.5%
- 秋田県内の増加額（直近5年）の9割超が当行かつ当行増加額のうち7割超が個人預金

預金残高（平残）の推移



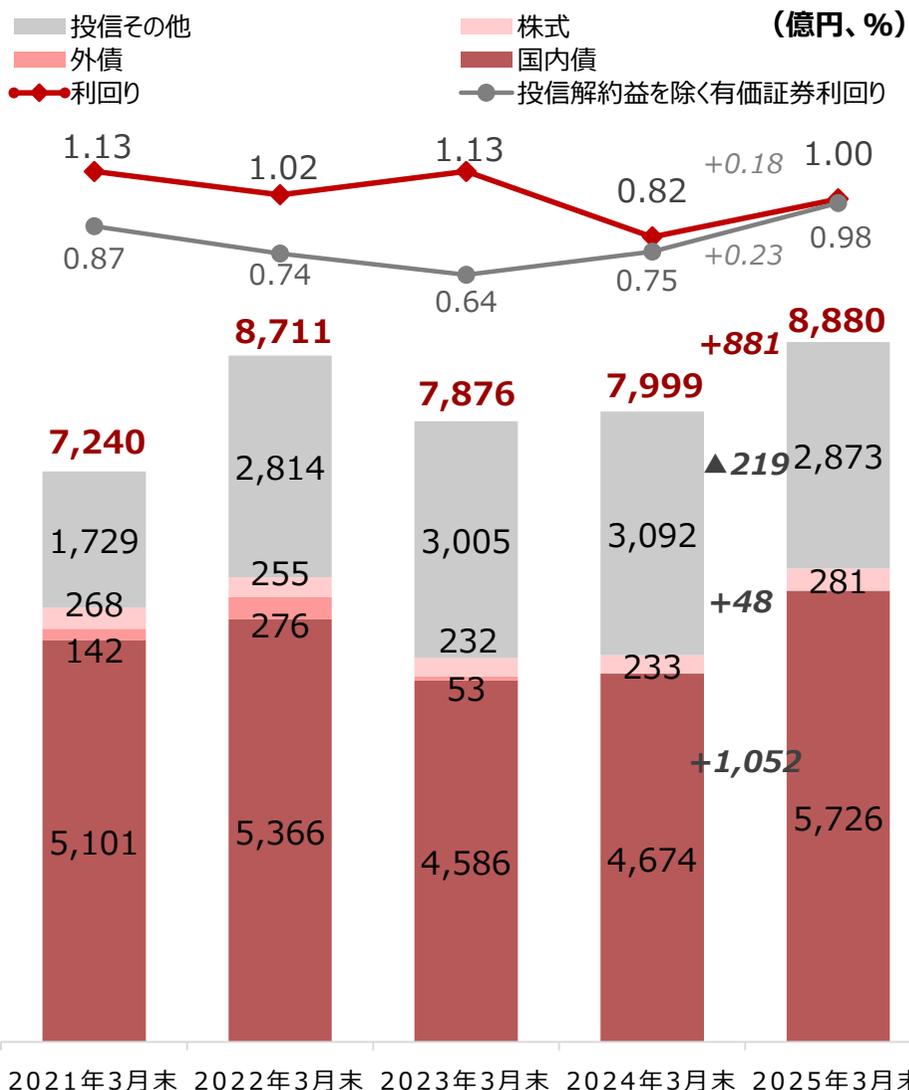
県内預金残高（未残）の推移



有価証券

- 金利上昇の影響を踏まえてポートフォリオを組換え。残高増加、利回り改善
- 一方で、一部の政策保有株式の売却を実施。株式評価益の減少、債券評価損の拡大により、評価損益は▲134億円

有価証券残高・利回りの推移（末残、償却原価ベース）



有価証券部門損益（総合損益）

(億円)	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	前期比
利息配当金	98	66	86	20
うち投信解約益	42	5	1	▲4
国債等債券損益（債券5勘定）	▲101	▲17	▲67	▲50
うち売却・償還益	12	13	11	▲2
うち売却・償還損（▲）	113	30	78	48
株式等損益（株式3勘定）	66	30	71	41
うち売却益	67	38	74	36
うち売却損・償却（▲）	1	8	3	▲5
合計	63	79	90	11

有価証券評価損益の推移

(億円)	2023年3月末	2024年3月末	2025年3月末	前期末比	評価益	評価損
有価証券評価損益	▲56	120	▲134	▲254	315	449
国内債	▲78	▲121	▲255	▲134	0	255
外債	▲1	0	0	0	0	0
株式	253	393	292	▲101	298	6
投信その他	▲230	▲152	▲171	▲19	17	188

※ 満期保有目的債券を除く

【デュレーション】	2023年3月末	2024年3月末	2025年3月末
国内債	6.20年	5.85年	5.57年
外債	7.83年	0年	0年

※ 満期保有目的債券およびアセットスワップを除く

役務取引等利益

コンサルティング営業の強化により収入は増加基調。費用減少もあり前期比+4億円

役務取引等利益の状況

(億円)	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	前期比
役務取引等利益	37	37	41	4
役務取引等収益	62	64	66	2
役務取引等費用 (▲)	25	27	25	▲2

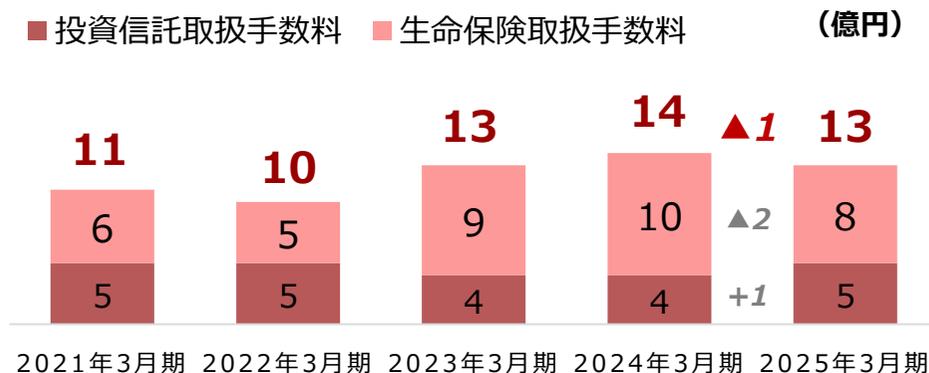
【主な収益項目】

役務取引等収益	62	64	66	2
預り資産取扱手数料	13	14	13	▲1
投資信託取扱手数料	4	4	5	1
生命保険取扱手数料	9	10	8	▲2
法人関連手数料	5	5	6	1
為替手数料	15	15	16	1

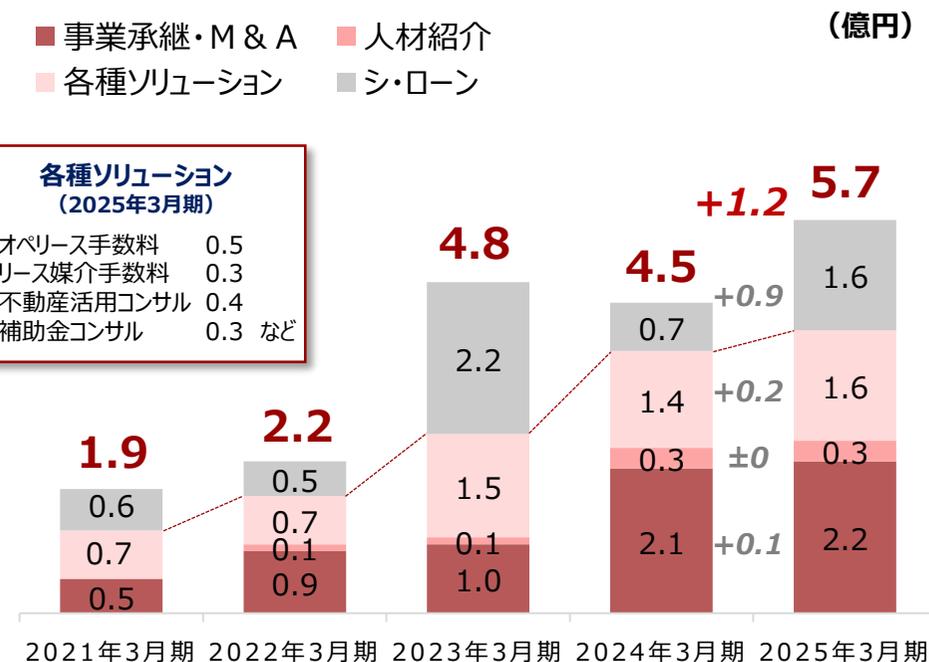
【主な費用項目】

役務取引等費用	25	27	25	▲2
融資保険料	17	19	16	▲3

預り資産取扱手数料の推移



法人関連手数料の推移



各種ソリューション (2025年3月期)

- ・オペリース手数料 0.5
- ・リース媒介手数料 0.3
- ・不動産活用コンサル 0.4
- ・補助金コンサル 0.3 など

経費

- 人件費：賃上げ等人的資本投資の拡大により、前期比+ 1 億円
- 物件費：システム関連償却費の減少、店舗移転による賃借料減少等により前期比▲ 4 億円

経費・OHRの状況

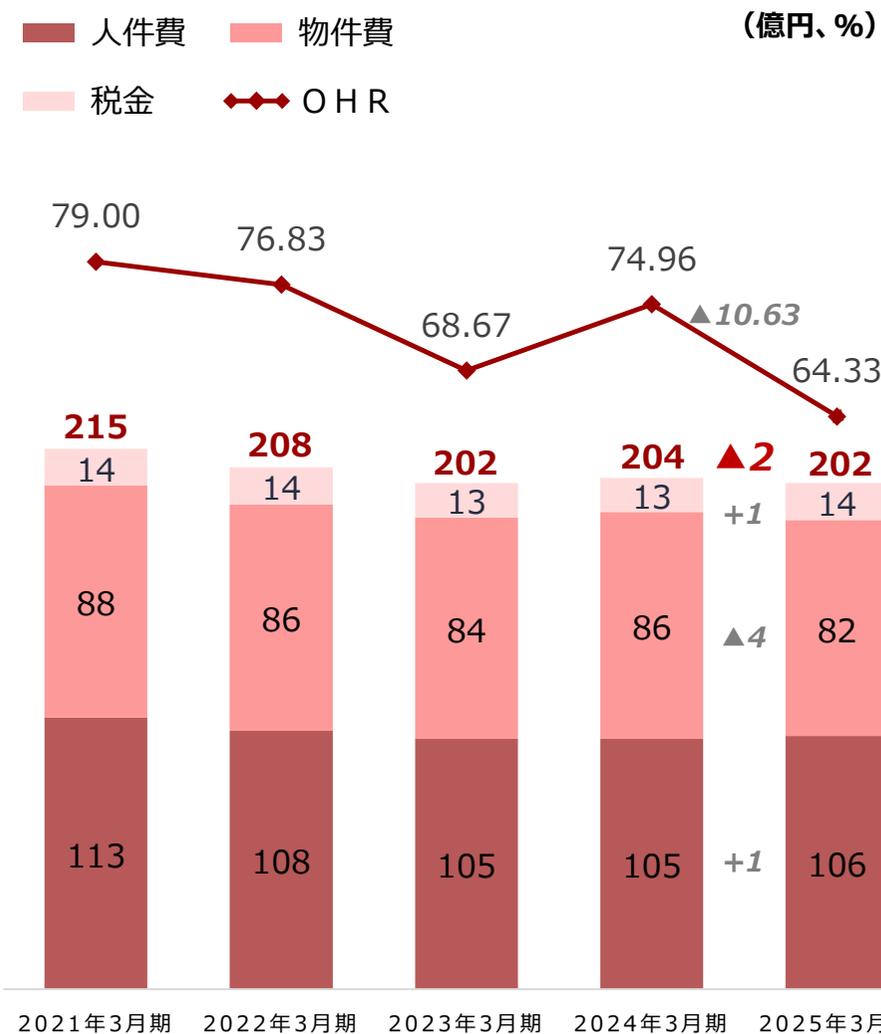
(億円、%)	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	前期比
	経費	202	204	202
人件費	105	105	106	1
物件費	84	86	82	▲ 4
税金	13	13	14	1

OHR (単体・コア業務粗利益ベース)	68.67	74.96	64.33	▲ 10.63
-------------------------------	-------	-------	-------	---------

【前期比増減要因】

人件費	+1	<ul style="list-style-type: none"> • 賃上げ（約5%：定期昇給、ベア相当額賞与支給）の影響 +2 • 期中平均人員数減少の影響 ▲ 1
物件費	▲ 4	<ul style="list-style-type: none"> • 固定資産償却 ▲ 3 • 土地建物賃借料 ▲ 1

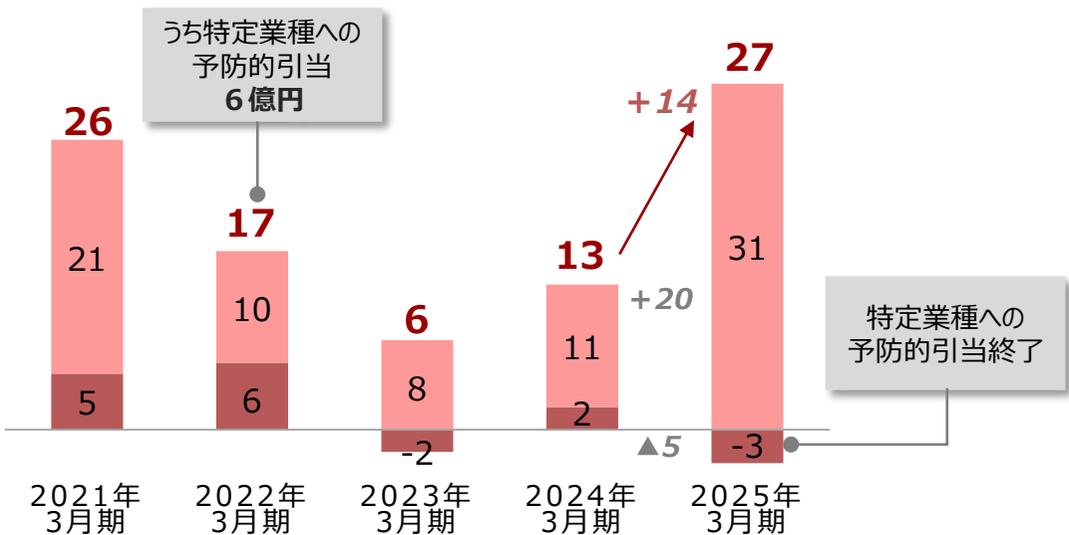
経費・OHRの推移



大口先へのDCF法適用により、不良債権処理額は前期比+20億円、コロナ禍における特定業種への予防的引当の終了により、一般貸倒引当金は前期比▲5億円となり、与信費用合計では前期比+14億円

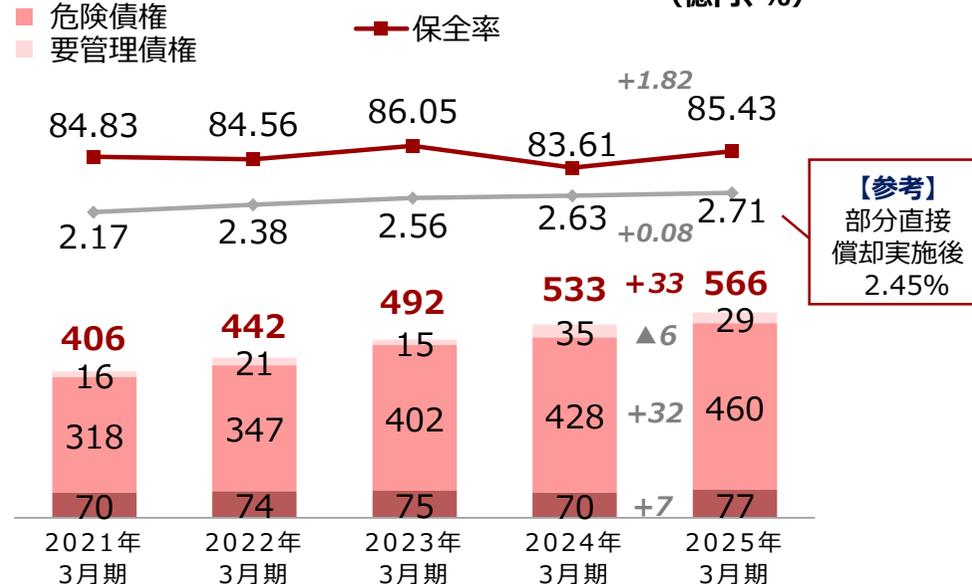
与信費用の推移

■ 一般貸倒引当金 ■ 不良債権処理 (億円)



金融再生法開示債権の推移

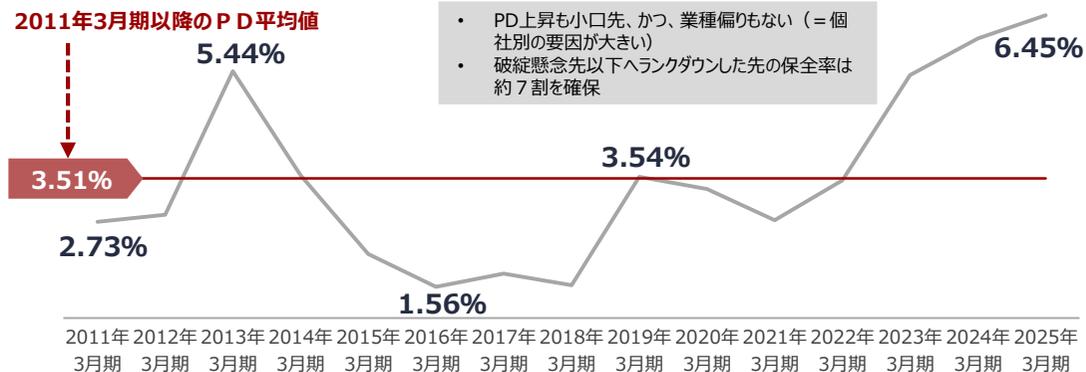
■ 破産更生債権 ■ 危険債権 ■ 要管理債権 (億円、%)



(億円)	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	前期比
与信費用	6	13	27	14
一般貸倒引当金繰入額	▲2	2	▲3	▲5
不良資産処理額	8	11	31	20
貸出金償却	0	-	0	0
債権売却損	0	0	0	0
個別貸倒引当金繰入額	6	9	29	20
偶発損失等	0	1	1	0

デフォルト率 (PD) の推移

(注) 正常、要注意先 (事業法人) のPD (先数ベース)

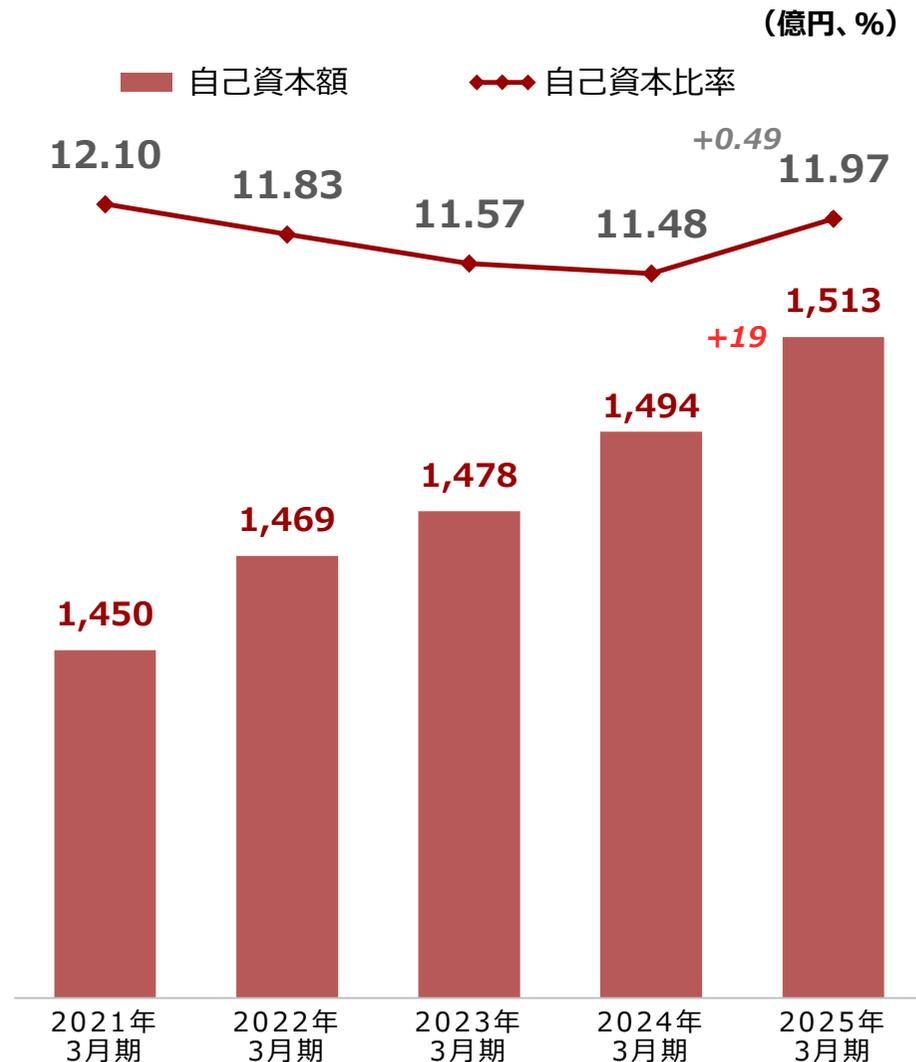


2011年3月期 2012年3月期 2013年3月期 2014年3月期 2015年3月期 2016年3月期 2017年3月期 2018年3月期 2019年3月期 2020年3月期 2021年3月期 2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期 2025年3月期

自己資本（連結）

バーゼルⅢ最終化の影響によるリスクアセットの減少（不動産関連融資など）および期間収益の増加により、自己資本比率は+0.49P

自己資本額・自己資本比率の推移（連結）



自己資本・リスクアセット・自己資本比率（連結）

(億円、%、P)	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	前期比
	自己資本…③ (①-②)	1,450	1,469	1,478	1,494	1,513
コア資本に係る基礎項目…①	1,502	1,534	1,544	1,624	1,670	46
普通株・内部留保等	1,468	1,489	1,503	1,535	1,575	40
その他の包括利益累計	▲ 2	5	5	54	64	10
一般貸倒引当金	28	35	33	35	31	▲ 4
再評価差額金45%	6	4	2	-	-	-
非支配株主持分	2	1	1	-	-	-
コア資本に係る調整項目…②	52	65	66	130	157	27
無形固定資産	14	16	11	9	8	▲ 1
前払年金費用	38	49	55	121	149	28
リスクアセット…④	11,981	12,409	12,763	13,018	12,638	▲ 380
信用リスク・アセット	11,455	11,893	12,245	12,500	12,054	▲ 446
オペレーショナル・リスク	526	516	518	518	584	66
自己資本比率 (③÷④)	12.10	11.83	11.57	11.48	11.97	0.49

秋田銀行グループの企業価値向上への取組み

価値をつくる。未来へつなぐ。

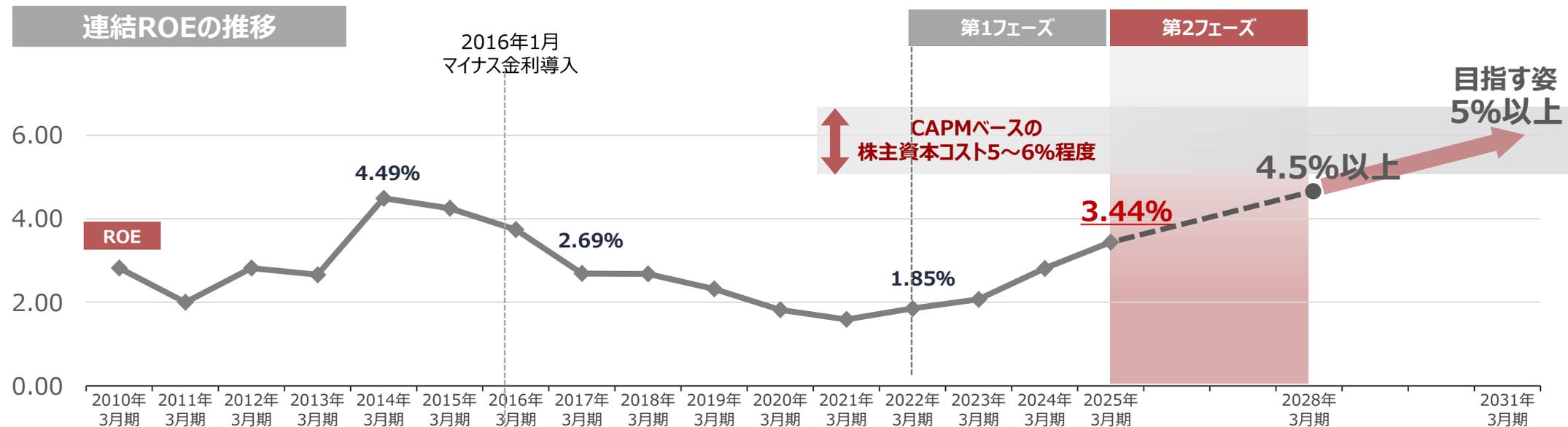


株主資本コストの現状分析・PBR向上に向けて

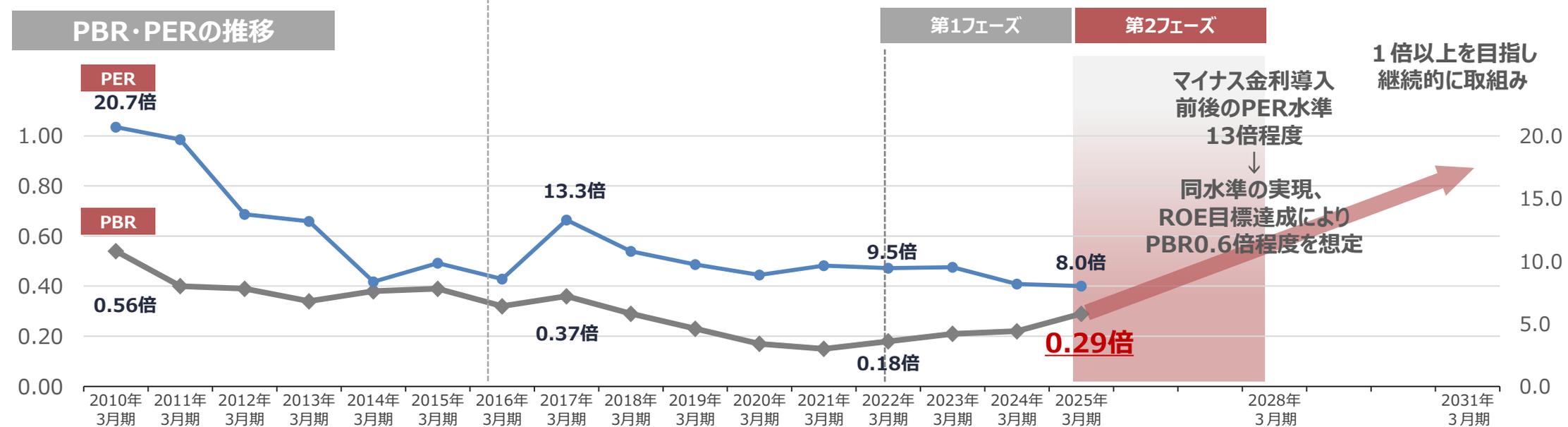
- CAPM（資本資産価格モデル）ベースの株主資本コストは5～6%程度と認識。ただし、株式益利回り等を踏まえると、さらに高い水準と認識
- ROEの向上をはかりつつ、IR・SR等の強化、非財務情報開示の充実等を進めることによりPER向上に取り組む。

連結ROEの推移

2016年1月
マイナス金利導入

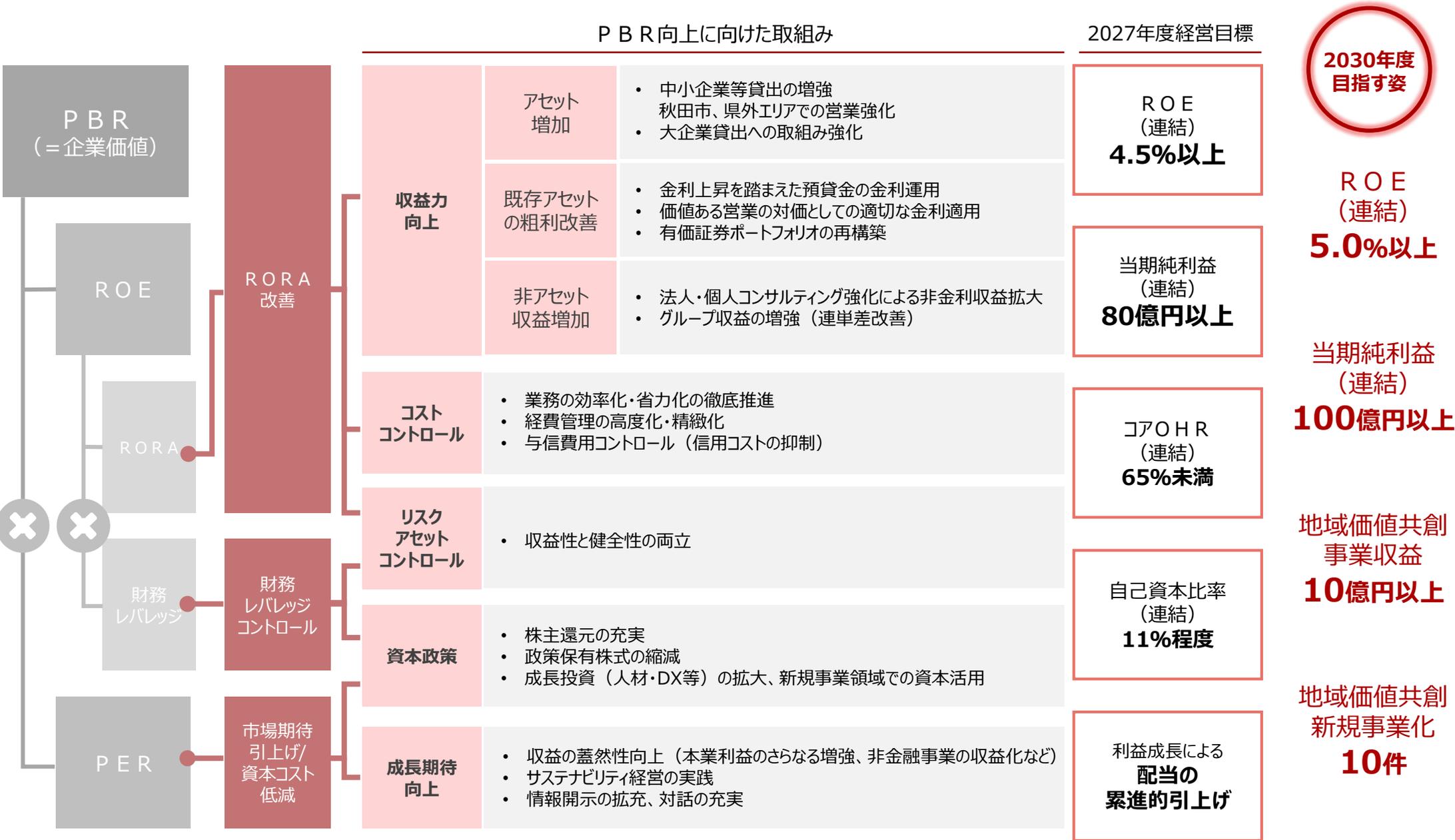


PBR・PERの推移



企業価値向上に向けたロジックツリー

- PBR向上に向けて経営目標（ターゲット）を設定。ROE・PERを構成要素に分解のうえ経営施策を推進



**2030年度
目指す姿**

ROE (連結)
5.0%以上

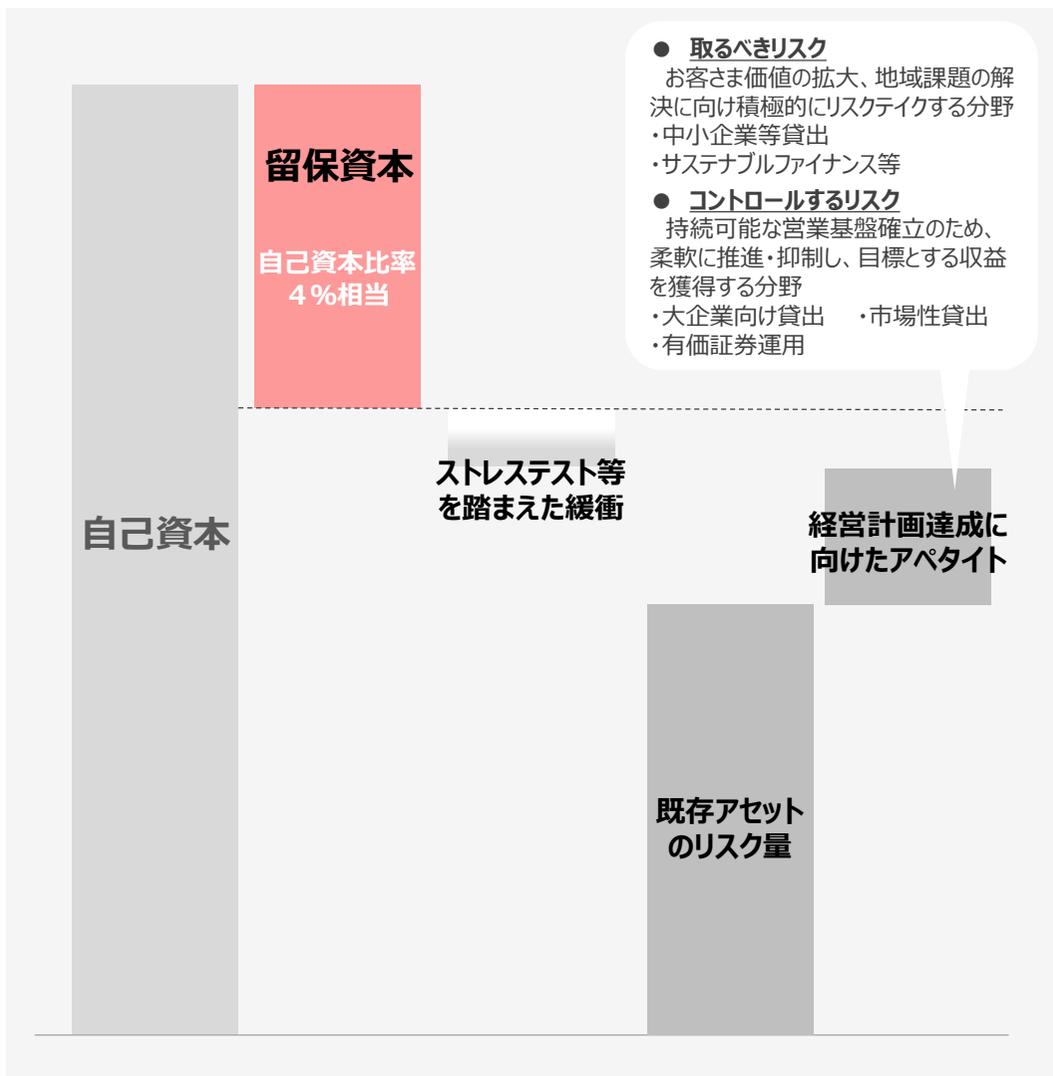
当期純利益 (連結)
100億円以上

地域価値共創
事業収益
10億円以上

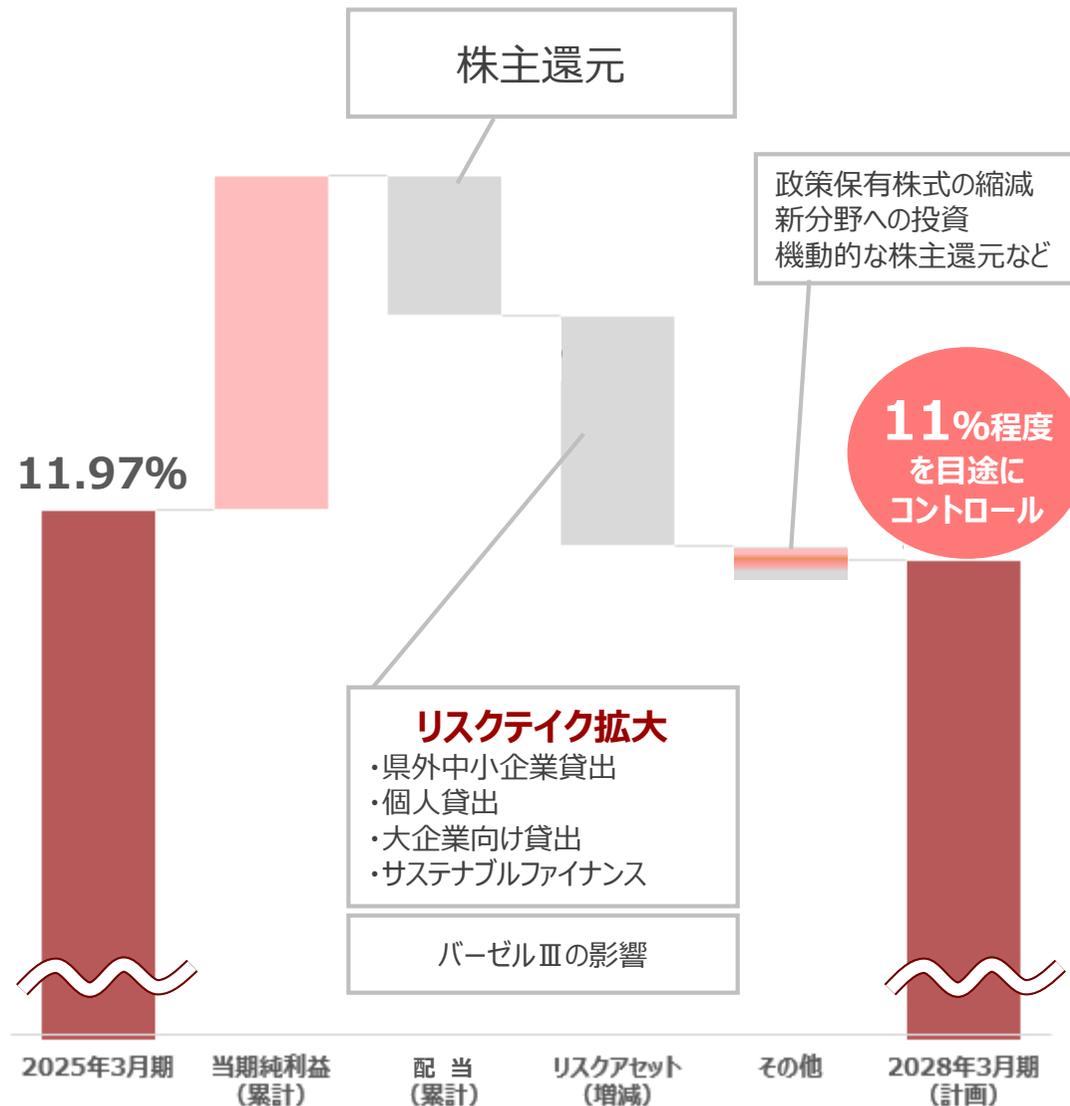
地域価値共創
新規事業化
10件

- 留保資本、ストレステスト等を踏まえたバッファ、今後のリスクアセットの増加などによる必要自己資本（比率）は11%程度

リスク資本配賦の考え方



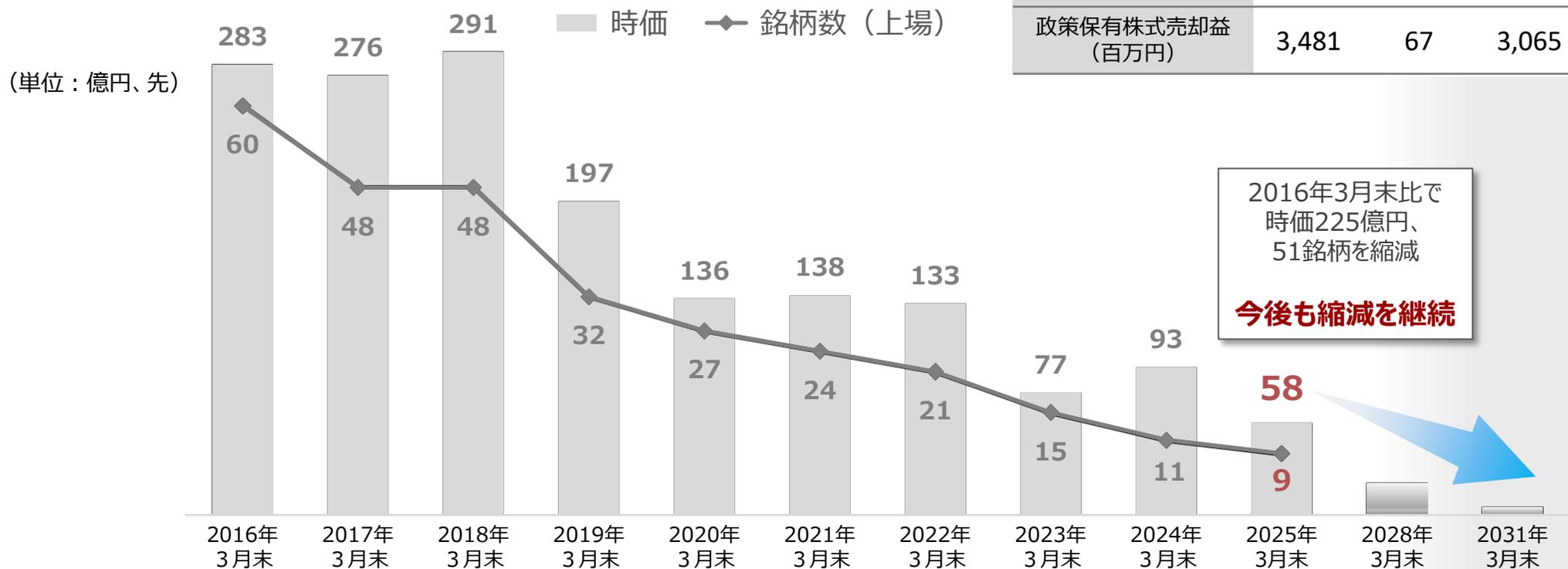
キャピタルアロケーション



政策保有株式の縮減

- 資本効率の改善、売却益の有効活用等の観点から、当行企業価値の向上につながるもの、地域経済の発展につながるものを除き引き続き縮減していく。

政策保有株式（上場株式）の推移



	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期
縮減銘柄数	6銘柄	4銘柄	2銘柄
政策保有株式売却益 (百万円)	3,481	67	3,065

連結純資産 (億円)	1,772	1,752	1,785	1,783	1,658	1,765	1,678	1,499	1,727	1,570		
政策株/純資産	13.7%	14.5%	15.2%	9.9%	7.2%	6.8%	6.8%	5.9%	6.0%	4.2%	上場・非上場の合計	
政策株/純資産 オフバランス含む	16.9%	16.7%	17.3%	12.1%	9.3%	8.8%	9.1%	6.6%	6.5%	4.9%		

株主還元方針の変更 下線部が変更箇所

株主還元方針

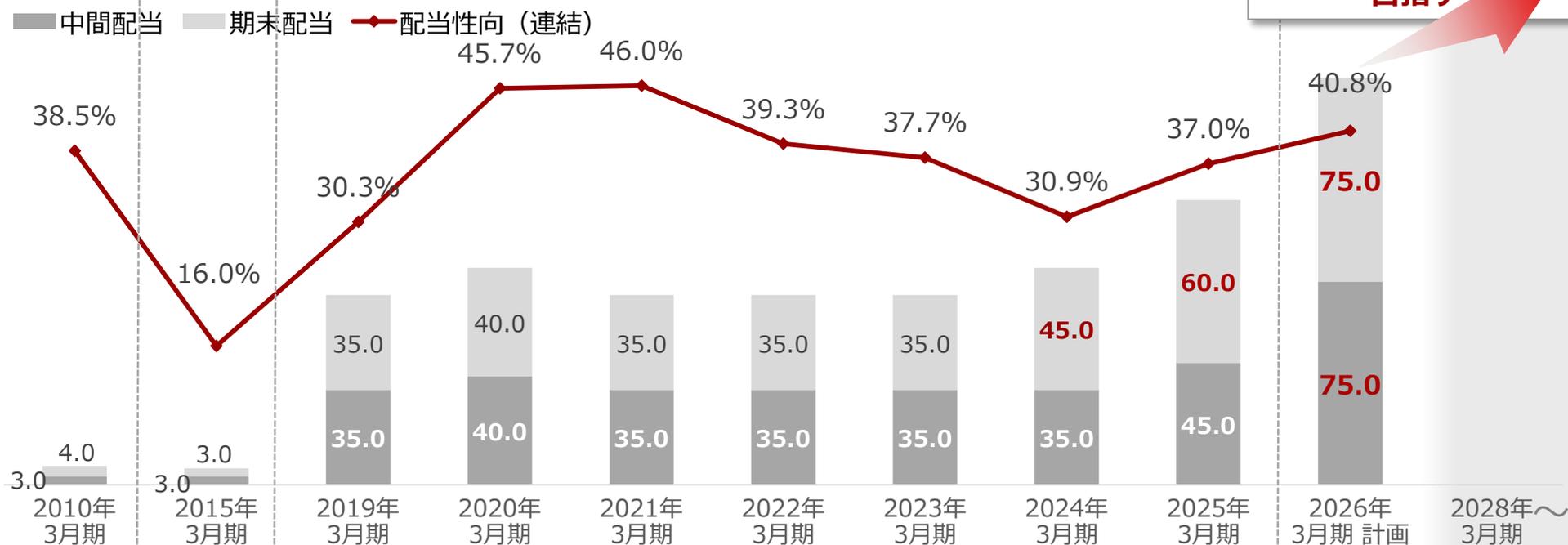
2025年5月変更

当行は、銀行の公共性にかんがみ、健全経営と円滑な資金供給に必要な内部留保の充実に努め、かつ、安定的な配当を維持することを配当政策の基本方針としております。

この基本方針のもと、配当性向は親会社株主に帰属する当期純利益の40%以上を目標とし、利益成長を通じた一株当たり配当金の増加を目指してまいります。また、自己株式の取得は、資本の十分性の確保を前提として、資本効率の改善効果や中長期的な成長に向けた投資機会、市場環境等を踏まえたくえ機動的に実施いたします。

1 株あたり配当額・配当性向の推移

(単位：円)



※ 2010年3月期、2015年3月期は株式併合前

※ 2010年3月期、2020年3月期は記念配当を含む

連結純資産 (億円)	1,344	1,744	1,783	1,658	1,765	1,678	1,499	1,727	1,570
EPS (円)	18.17	37.27	230.77	174.78	151.97	178.02	185.35	258.15	320.37
BPS (円)	672.16	912.36	9,897.33	9,245.80	9,838.06	9,344.19	8,503.10	9,756.89	8,828.16

2030年グループVISION『価値をつくる。未来へつなぐ。』
中期経営計画 第2フェーズ (2025~2027年度)

価値をつくる。未来へつなぐ。



前中期経営計画の成果と課題

- お客様の課題解決、地域の課題解決への取組みが収益の拡大につながっていく循環を強化。第2フェーズでの価値共創ビジネスモデル確立に向けて基盤を固めた。

基本戦略

主要な成果と課題

主な実績

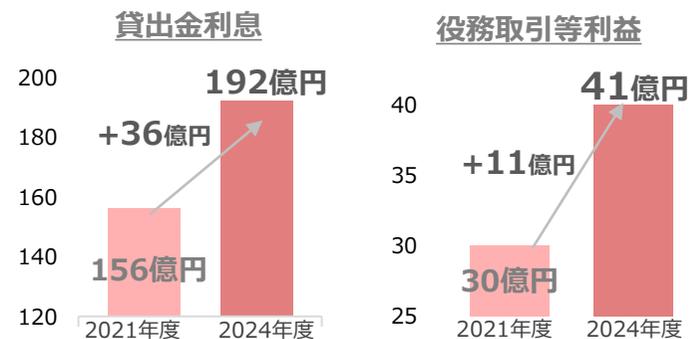
基盤強化戦略

成果

- 課題解決営業の行内浸透と体制整備の進展
- 課題解決スキルを有する人材の育成が進捗
- 営業部門への人員再配置63名
(係替等32名、業務割合増加31名)

新計画で取り組む課題

- 課題解決営業の発展的成長
- 県外での中小企業等貸出の強化、個人部門の採算改善
- リスキングを含む人材育成の高度化
- 省力化の追求



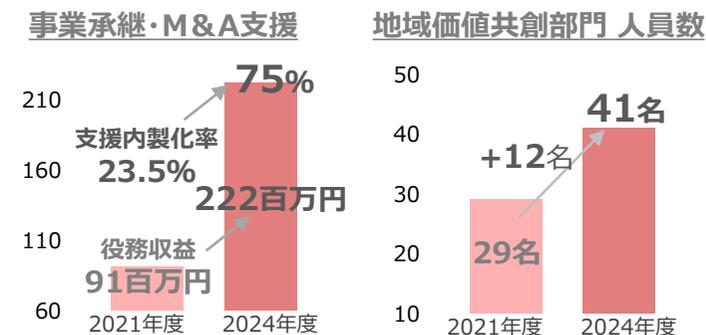
地域価値共創戦略

成果

- 事業承継・M&A支援、起業・創業支援、人材支援事業、地域商社事業の拡大
- 投資専門子会社、洋上風力産業支援、カーボンニュートラル事業の立上げ
- D X戦略の構築

新計画で取り組む課題

- 地域の課題解決 = 価値共創ビジネスのさらなる進化
- 地域のポテンシャルを開花させる新たな取組み
- 行内・地域のデジタル化、DXの加速



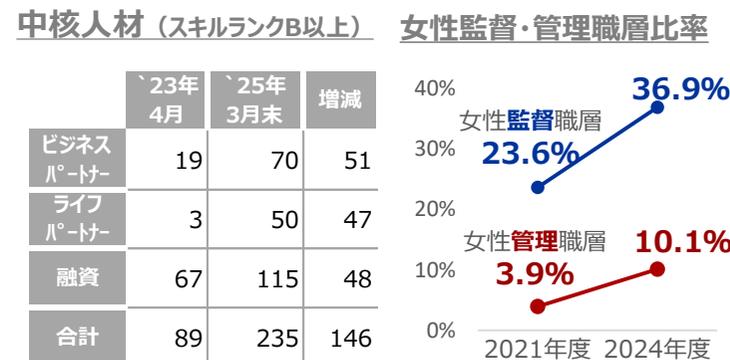
組織・人材戦略

成果

- お客様の課題解決、地域の課題解決人材の増加
- 課題解決に関する知見・スキル・コンピテンシーの行内蓄積
- 研修等人材投資の拡大
- D E Iの浸透

新計画で取り組む課題

- あきぎんVALUE制定と人材VISIONの明確化
- 経営戦略と人材戦略の連動
- 人材面の課題 (As is-To beギャップ) の深掘りと戦略立案



目標とした経営指標は全項目達成

2030年グループVISION 「価値をつくる。未来へつなぐ。」

第1フェーズ 中期経営計画2022-2024

	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	最終年度 目標	達成 状況
当期純利益 (単体)	33億円	33億円	45億円	60億円	50億円 以上	○
お客さま サービス等利益	▲22億円	▲9億円	▲3億円	19億円	黒字化	○
ROE 上段：単体 下段：連結	2.03% 1.85%	2.23% 2.07%	3.03% 2.81%	4.00% 3.44%	(連結) 3.0%以上	○
OHR (単体・コア業務粗利益ベース)	76.83%	68.67%	74.96%	64.33%	70% 未満	○
自己資本比率 (単体)	11.40%	11.18%	11.21%	11.79%	10% 以上	○

第2フェーズ 中期経営計画の考え方と基本方針

- お客さま・地域の課題解決を通じた社会的価値・経済的価値の創出が循環する仕組み＝価値共創ビジネスモデルを確立する。地域資源を磨き上げる新たな事業・プロジェクトを並行して進め、地域と当行グループの持続的成長へ挑戦する。

第2フェーズ

2030年グループ
VISION

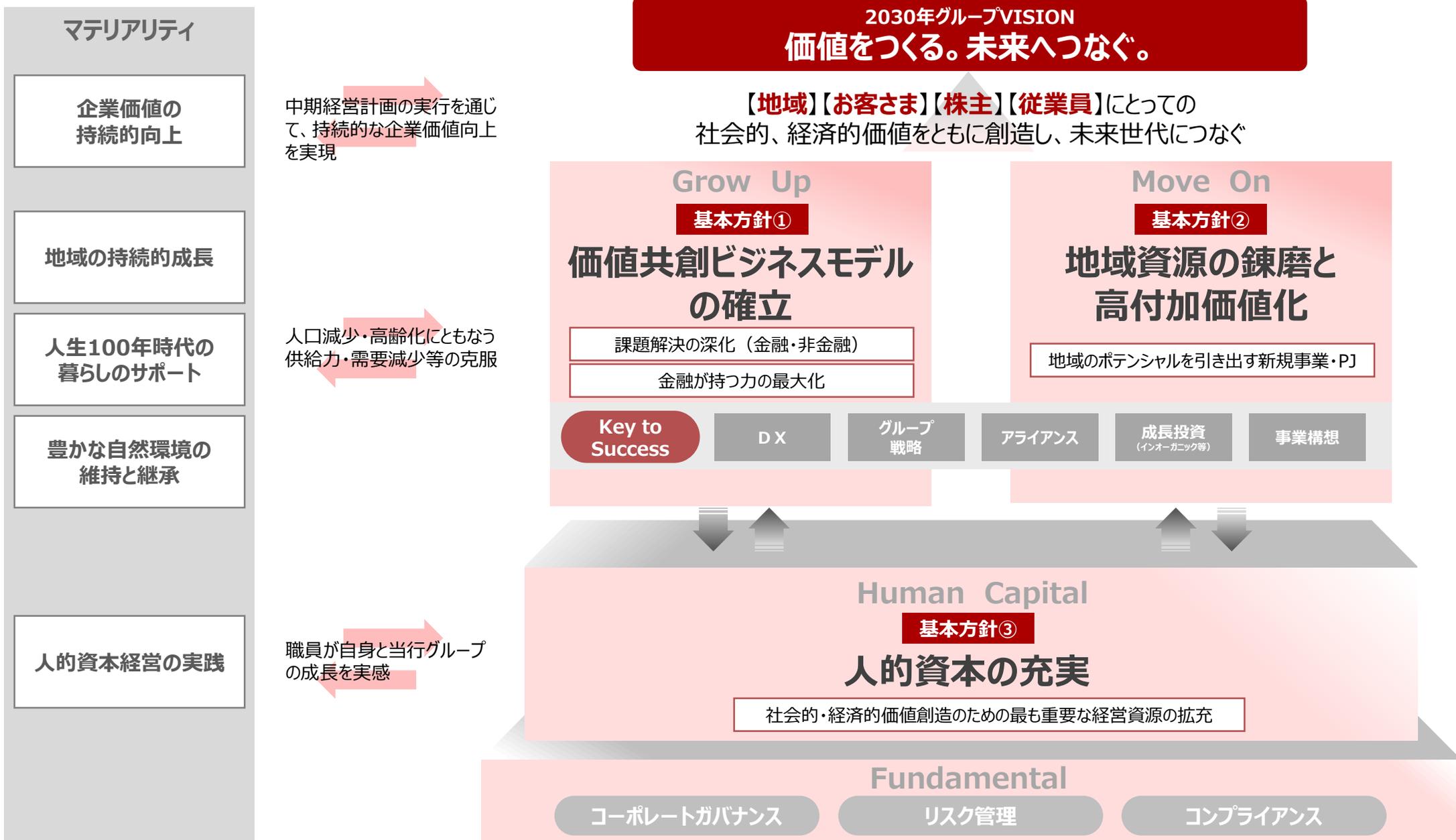
価値をつくる。未来へつなぐ。

目指す姿
連結当期純利益
100億円
ROE (連結)
5%以上

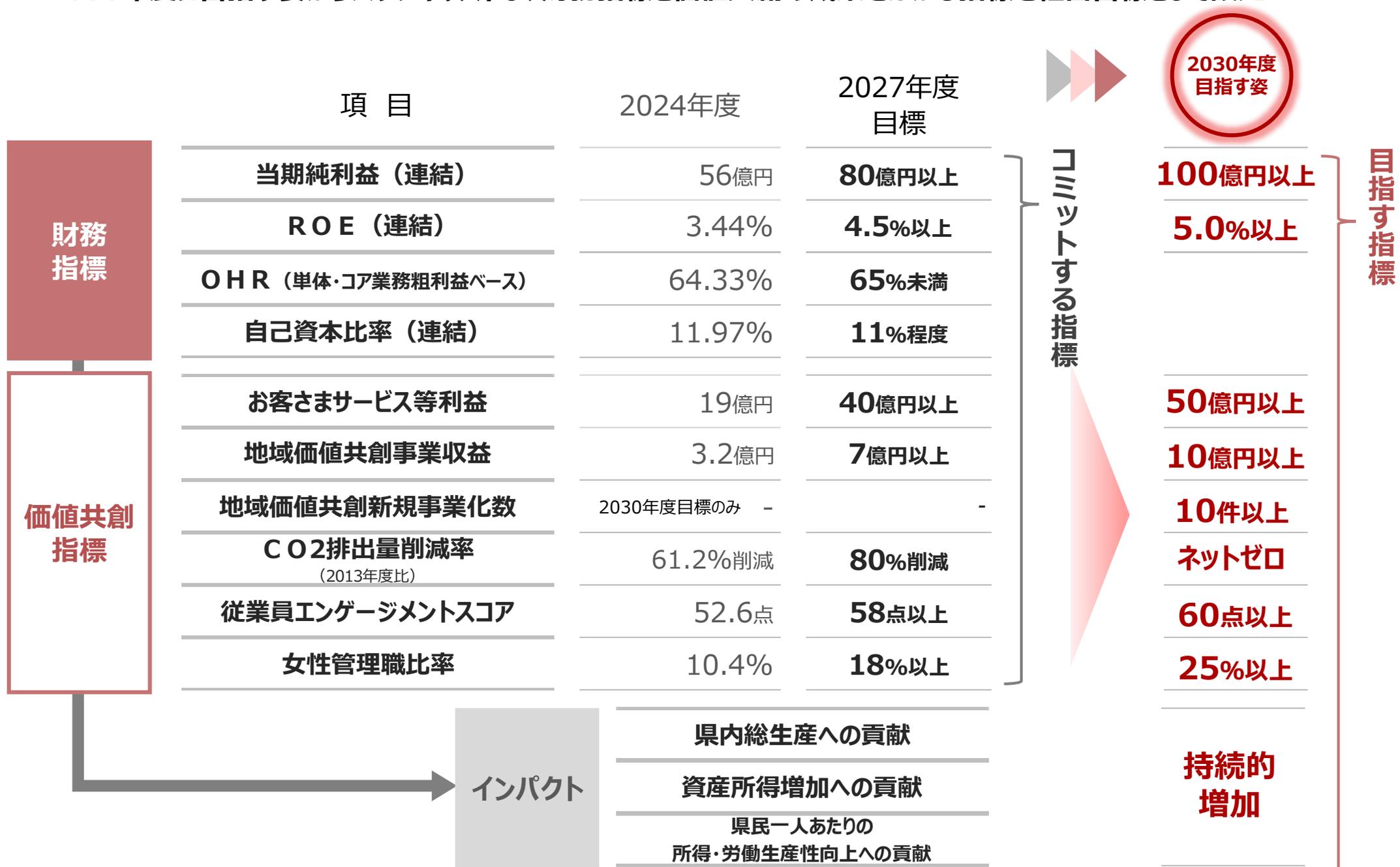


第2フェーズ 中期経営計画における成長戦略の全体像

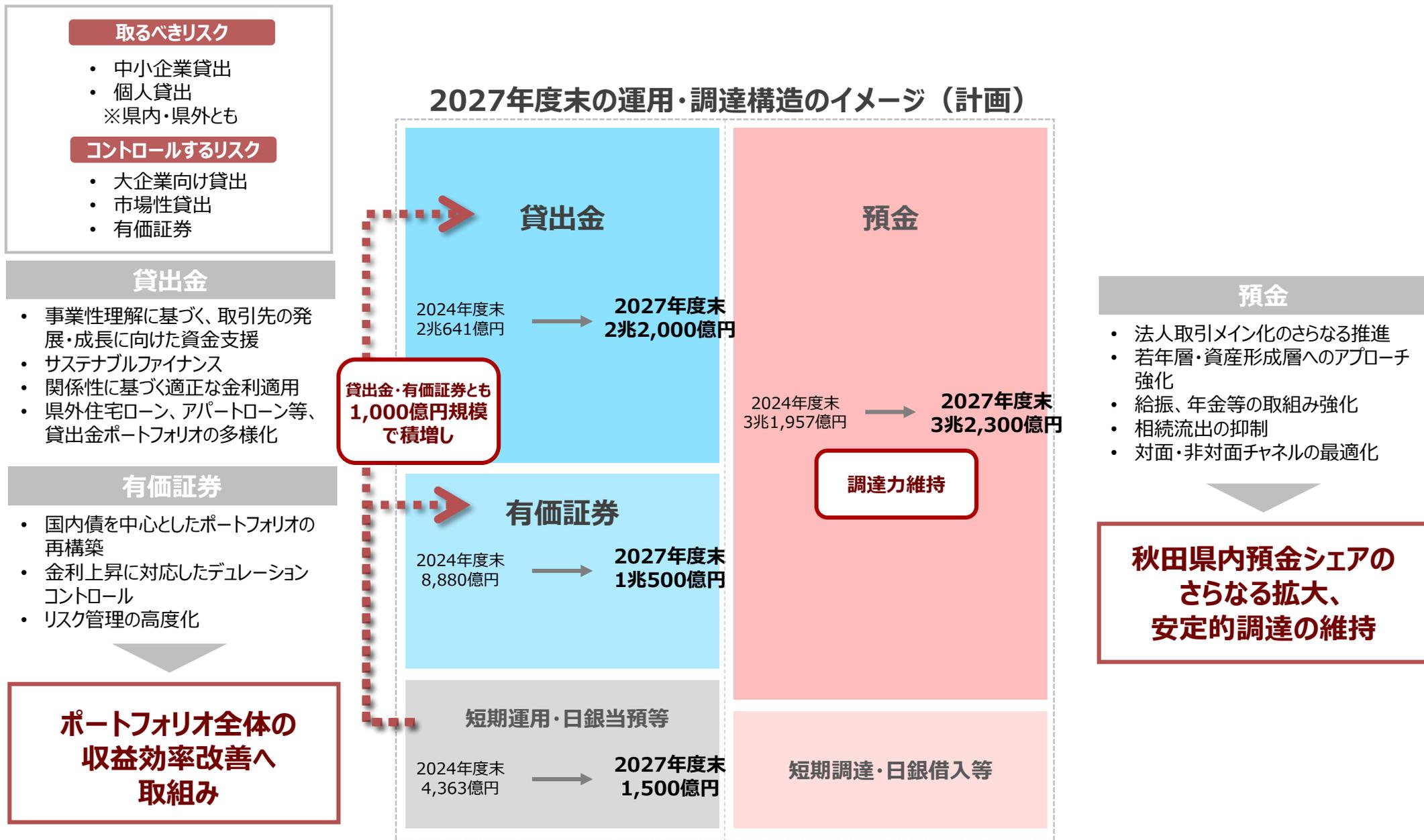
- 3つの基本方針に基づく取り組みの推進を通じてマテリアリティに対応し、ステークホルダーとともに持続的成長を実現する。



- 2030年度に目指す姿からバックキャストし、財務指標と価値共創の成果をはかる指標を経営目標として設定

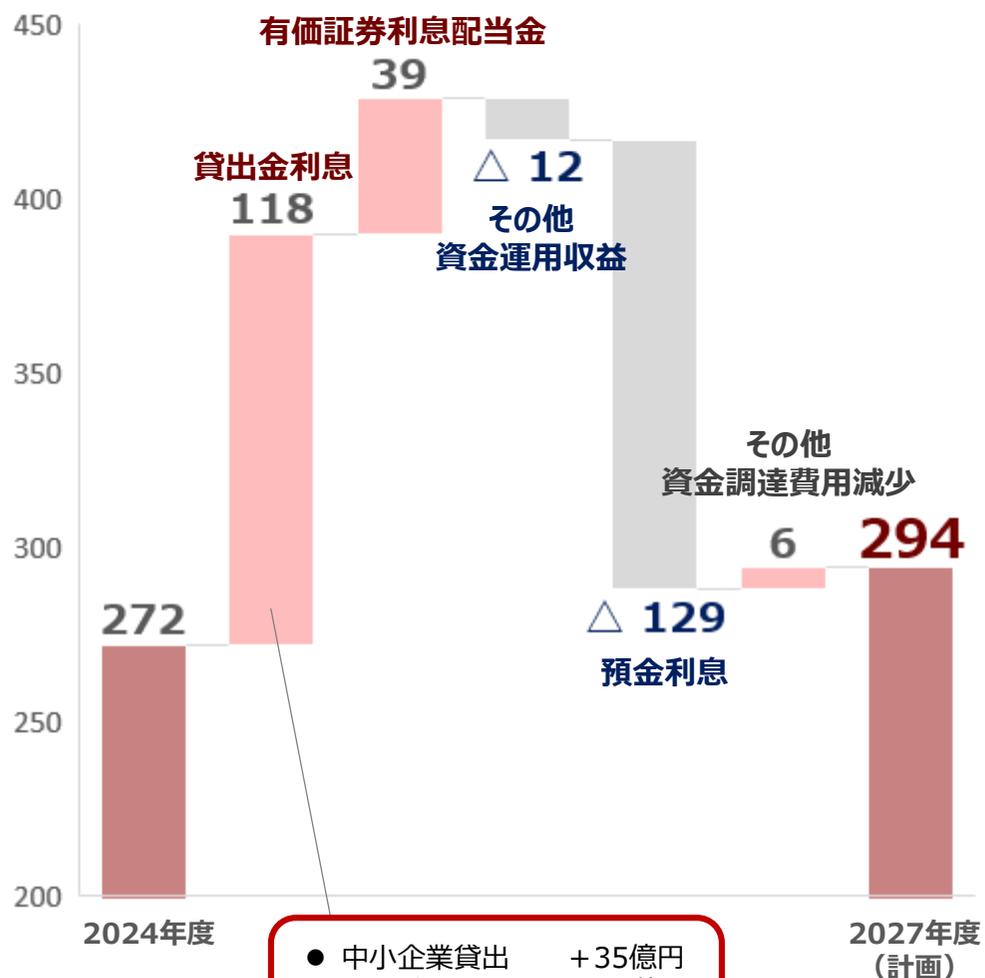


- 個人預金を中心とした安定的、かつ、粘着性の高い預金による調達力を維持する。
- 運用ポートフォリオの収益効率改善に向け、金利リスクを踏まえつつ、貸出金・有価証券双方でリスクアセットを積増しする。



資金利益

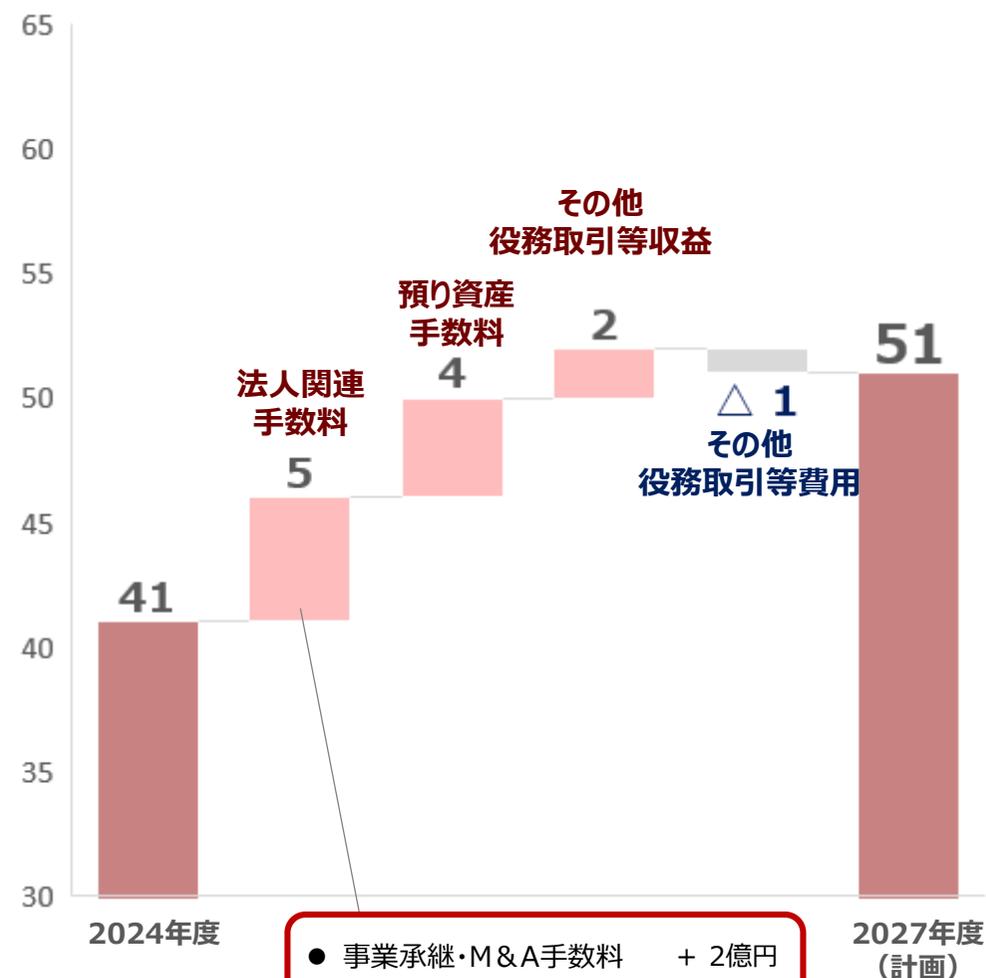
(単位：億円)



- 中小企業貸出 + 35億円
- うち県内 + 23億円
- うち県外 + 12億円
- 個人貸出 + 26億円
- 大企業向け貸出 + 29億円
- 地公体等その他 + 28億円

役務取引等利益

(単位：億円)



- 事業承継・M&A手数料 + 2億円
- その他地域価値共創事業・新規事業等 + 3億円

2026年3月期（中期経営計画初年度）収益計画

（業績見通し） 2026年3月期は、コア業務純益110億円、当期純利益65億円

2025年3月期収益計画（単体）

	2025年 3月期 (億円)	2026年 3月期		前期比	(参考) 2028年 3月期計画
		2026年 3月期	前期比		
経常収益	464	445	▲ 19		
業務粗利益	246	318	72		
（コア業務粗利益）	314	327	13		
資金利益	272	285	13	294	
うち貸出金利息	192	233	41		
うち有価証券利息配当金	86	106	20		
うち預金利息（▲）	19	69	50		
役務取引等利益	41	41	0	51	
その他業務利益	▲ 66	▲ 8	58		
うち国債等債券損益	▲ 67	▲ 9	58		
経費	202	217	15		
人件費	106	111	5		
物件費	82	91	9		
コア業務純益	112	110	▲ 2	128	
コア業務純益（除く投信解約損益）	110	110	0		
一般貸倒引当金繰入額（▲）・・・①	▲ 3	2	5		
業務純益	48	99	51		
臨時損益	45	▲ 1	▲ 46		
不良債権処理額（▲）・・・②	31	17	▲ 14		
うち株式等関係損益	71	7	▲ 64		
経常利益	93	98	5	124	
当期純利益	60	65	5	80	
与信費用（①+②）	27	19	▲ 8		
お客さまサービス等利益（本業利益）	19	13	▲ 6		

2026年3月期決算のポイント

増減率

当期純利益 前期比 **+5億円** (+8.3%)

経費増加の一方、資金利益の増加、与信費用の減少から、前期比増加

貸出金利息 前期比 **+41億円** (+21.4%)

中小企業等貸出、再生エネ貸出への取組強化により、前期比増加

有価証券部門損益 前期比 **+14億円** (+15.6%)

ポートフォリオの再構築に取り組み、前期比増加

預金利息 前期比 **+50億円** (+263.2%)

金利上昇により、前期比増加

経費 前期比 **+15億円** (+7.4%)

人的投資、DX投資等の拡大により、前期比増加

与信費用 前期比 **▲8億円** (▲29.6%)

前期の一過性要因剥落により、前期比減少

コア業務純益 前期比 **▲2億円** (▲1.8%)

資金利益増加の一方、経費増加（戦略投資拡大）により、前期比減少

【連結収益計画】

	2025年 3月期 (億円)	2026年 3月期		増加率
		2026年 3月期	前期比	
連結経常利益	91	98	7	+ 7.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	56	65	9	+16.1%

中期経営計画策定時の想定シナリオに対し、足元のダウンサイドリスクを踏まえ、2026年3月期資金利益について試算

前提となる金利条件等

中期経営計画策定時の想定

- 政策金利
2025年度中に2回（9月、3月）の利上げ、年度内に1.000%へ

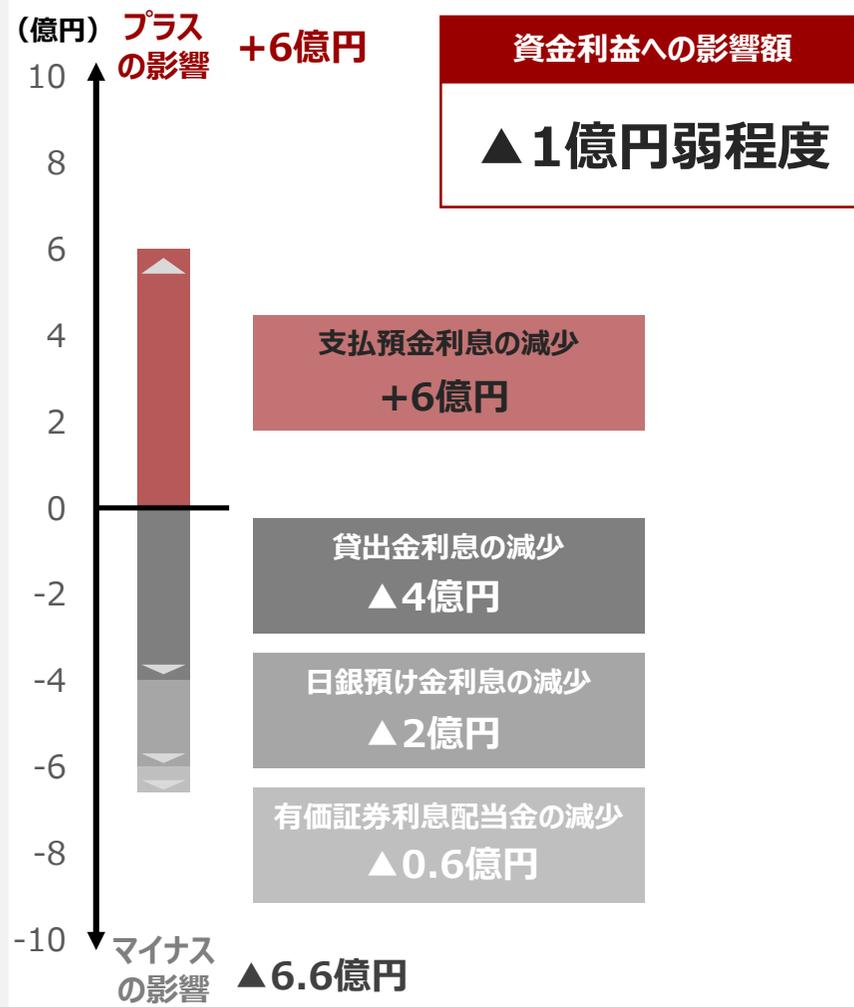
	上半期	下半期
国債10年利回り	1.400%	1.500%
TIBOR3か月	1.000%	1.250%
短期プライムレート	2.375%	2.625%
預金金利		11月～
普通預金	0.200%	普通預金 0.300%
定期預金	0.225%	定期預金 0.375%

本分試算

- 政策金利
2025年度中に1回（12月）の利上げにより、0.750%へ
- 市場金利水準
足元勘案し、下方修正

	上半期	下半期
国債10年利回り	1.300%	1月～ 1.400%
TIBOR3か月	0.800%	1月～ 1.000%
短期プライムレート	2.375%	2月～ 2.625%
預金金利		2月～
普通預金	0.200%	普通預金 0.300%
定期預金	0.225%	定期預金 0.375%

2025年度 資金利益への影響額試算



秋田銀行グループVISION 第2フェーズ「中期経営計画」

－基本方針① 価値共創ビジネスモデルの確立－

価値をつくる。未来へつなぐ。



価値共創ビジネスモデルの確立

2027年度 グループVISION達成に向けた価値共創ビジネスモデルの確立

連結当期純利益 80億円以上

ROE (連結) 4.5%以上

課題解決の深化 (金融・非金融)

伴走支援 × 地域価値共創

- ・ 経営課題やニーズなど、お客さま理解を起点とした営業活動の深化
- ・ 地域の課題解決事業の成長・発展
- ・ コンサルティングレベル向上

営業体制整備 業務の効率化

- ・ 機能別営業体制による適切な経営資源投下
- ・ 対面・非対面・ハイブリッドチャネルの最適化
- ・ 店頭体制のデジタル化
- ・ 営業店事務の徹底した本部集中化・標準化

より付加価値の高い金融・非金融サービスの提供

質の高い営業による適切な収益獲得

コストの最適化・労働生産性向上

より生産性の高い業務運営体制

収益効率の高いポートフォリオの構築

ベース収益の獲得

金利上昇局面における収益の安定化・最大化

アセットアロケーション・資金調達力の向上

金融が持つ力の最大化

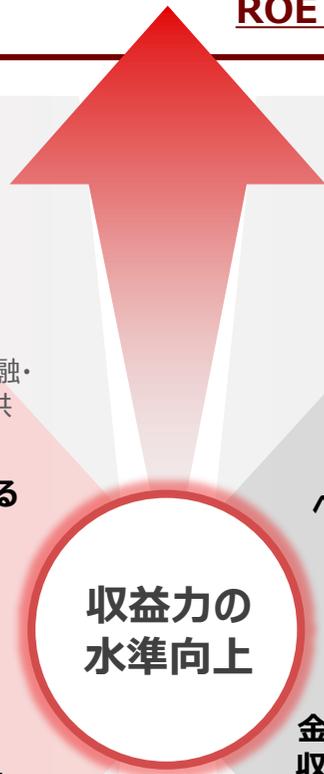
- ・ 適切なリスクテイクによる収益性の高いアセットの増大
- ・ 県外住宅・収益物件・小口融資への取組み
- ・ 有価証券ポートフォリオの再構築

資金運用力の強化

- ・ ALMの高度化
- ・ RORA改善・向上
- ・ シナリオテスト・ストレステスト運営の強化
- ・ 預金管理の高度化

ALM・リスク管理の高度化

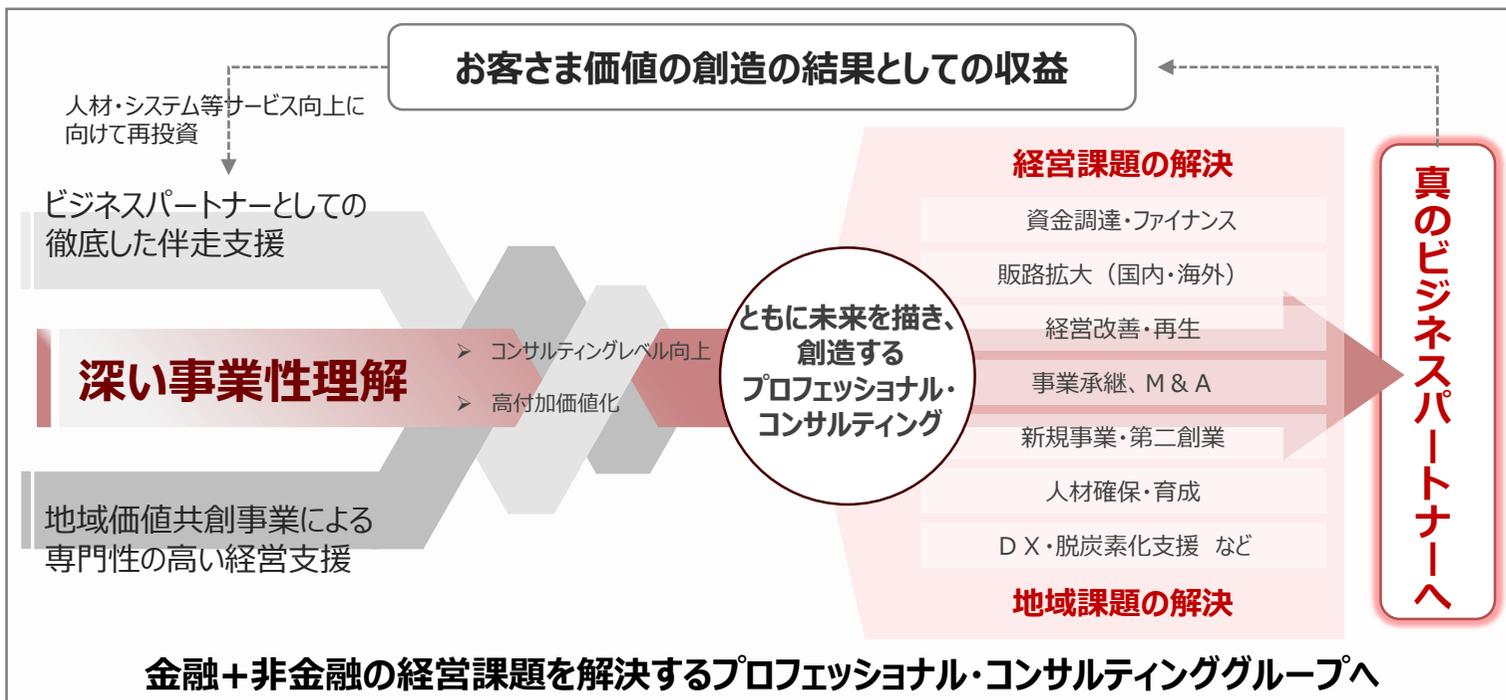
収益力の水準向上



法人営業

- 深い事業性理解を起点に、お客さまにとって役に立つ、お客さま価値を創造できる真のビジネスパートナーを目指す。
- 事業承継、人材確保・人材育成、生産性向上・省力化、脱炭素等の経営課題解決に向けた営業力を強化

事業性理解を起点とした営業プロセスの確立



コンサルティング営業力の強化

- お客さまとの対話を起点とした、情報蓄積・分析・提案の営業プロセスの確立
- 営業店・本部・グループ会社が参加する「本部検討会」の拡充
- 脱炭素支援メニューの拡充
- デジタル・DX支援体制の整備・拡充

取引利便性の向上・情報提供の拡充

法人ポータルサイト／事業承継・DX・脱炭素等セミナー開催 等

県外エリアでのコアコンピタンスの発揮

- 各エリアでの業歴・ネットワークを背景に、深い事業性理解を軸とした、秋田県内と同等水準のコンサルティング営業の展開を目指す。
- 高スキル人材（ビジネスパートナースキル）の優先配置等により、中小企業を中心に、将来にわたって取引が続く“秋田銀行ファン”を拡大する。

ステークホルダーの価値と 当行グループの価値をつなぐ K P I

中小企業貸出残高

県内 **4,600億円**（2024年度比+300億円）

県外 **1,400億円**（2024年度比+200億円）

県内シェア

貸出金シェア **60%**（2024年度比+5P）

預金シェア **65%**（2024年度比+5P）

法人関係手数料

11億円（2024年度比+5億円）

	3年累計
事業承継・M&A支援件数	250 件
総合人材支援件数	350 件
有償マッチング件数	1,500 件
脱炭素支援件数	400 件
販路拡大・商流開拓（地域商社）	5,000 件

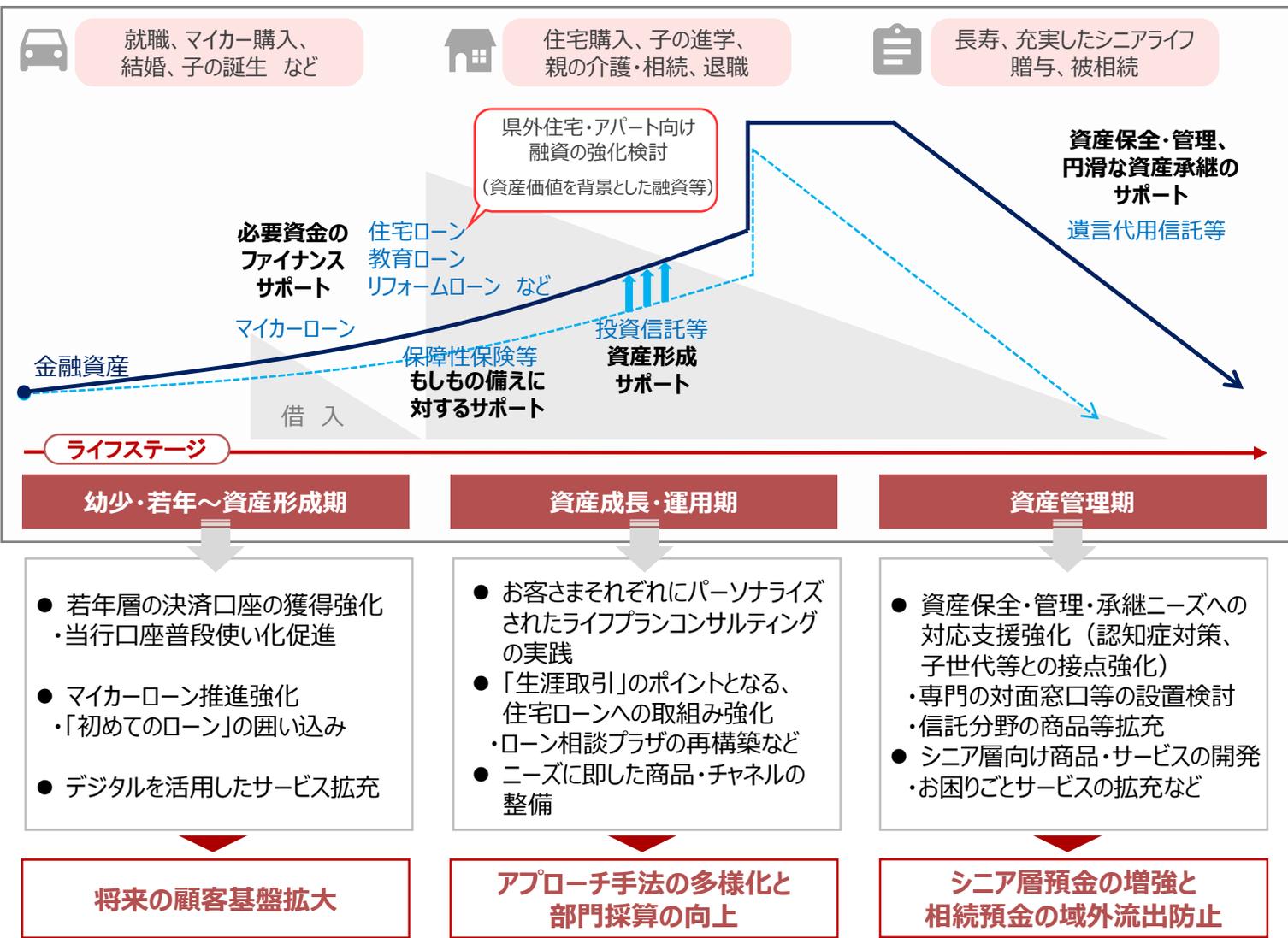


- ビジネスマッチングへの活用より広範、高度なサービス等のマッチングメイク
- 提案書作成補助 など

個人営業

- ・ ライフステージ・ニーズに即したサービス提供により、お客さまの描く将来実現をサポートする真のライフパートナーを目指す。
- ・ 金融リテラシー向上への取組みをはじめ、投資の裾野拡大によるストック収益の増加をはかる。

お客さまのライフステージに合わせたコンサルティング



ステークホルダーの価値と 当行グループの価値をつなぐ K P I

投資信託残高

1,000億円 (2024年度比+約300億円)

投資信託保有者数

45,000人 (2024年度比+約3,400人)

生命保険契約件数

一時払保険 **15,000件** (3年累計)

平準払保険 **7,000件** (3年累計)

住宅ローン実行件数

4,000件 (3年累計)

ライフコンサルティング提案件数

72,000件 (3年累計)



- ・ マーケティング
お客さま情報の分析を適切なサービス展開・アプローチへ活用
- ・ AIロールプレイング など

チャネル・営業体制

- 2024年度までに、従来の業務別から法人・個人のお客さま属性別体制に移行
- デジタル化も含め金融利便性を高めながら、機能集約により人材が対応する高度な課題解決を拡大していく。

対面チャネル

■ 地域密着・地域専門サービス

- 預金、為替、納税等サービスメイン
- 地域特性に合わせ、金融+a (= 困りごと対応) を提供する「身近で便利な」機能特化店舗
- セルフ取引機能の拡充

ホスピタリティ

預金獲得

■ 広域専門サービス

- フルバンキング、個人プラザ併設店舗
- 人材を集約し、広域エリア・お客さまをカバー
- お客さまの深い理解を背景に、対面での高度な提案を行うコンサルティング営業拠点

地区別戦略

人材育成

■ 高度専門サービス

- 本部コンサルタント、アドバイザーによる提案
- 営業店との連携のもと、リモートも含め高度なソリューションを提供
- 事業承継・M&A、プロジェクトファイナンス、エクイティファイナンス、DX、脱炭素等

高度専門サービス

課題解決の事業化

対面サービスの高付加価値化、
タッチポイント最適化へ取り組み

デジタルチャネル

■ アプリ

- あきぎんアプリの機能追加 (地域情報配信等)
- 新たなキャッシュレス決済サービス

機能追加

金融+非金融

■ Webサービス

- 個人ローンWeb申込の拡充、機能強化
- 法人ポータルサービスの導入
- 諸届等Web完結サービスの拡充
- UI/UX向上

サービス拡充

利便性向上

■ ATM

- 提携を含めたネットワーク維持・拡大
- 最適配置への継続的な取り組み
- ATM機能拡充

インフラ維持・拡大

利便性向上

ハイブリッドチャネル／バックオフィス

■ ダイレクトチャネル

- コンタクトセンターの高度化
- リモート面談態勢の整備
- 企画機能の強化

■ バックオフィス

- 業務フロー等体制の見直し



- 来店客予測
店舗ごとの来店客数予測による適正な人員・ATM配置
- コールセンター省力化～コンタクトセンター化
オペレータ負荷軽減、問い合わせ内容をコーズ分析へ活用 など

業務の省力化・効率化

- ・ 地域全体の労働生産性向上への貢献も含め「みんなに一番やさしい（優しい、易しい）銀行」をコンセプトに設定
- ・ デジタル活用等により業務の省力化・効率化を徹底して推進する。

地域の生産性向上へ貢献

お客さまへの新たな価値提供

- ・ 事務手続き時間短縮、ストレス極小化
- ・ 良質なコンサルティングサービス

当行財務等への寄与

- ・ コストダウンの進展
- ・ 持続可能なビジネスモデルへの前進

みんなに一番やさしい銀行

環境

ペーパーレス・消費エネルギー減少
による環境負荷低減 など

お客さま

わかりやすい、いつでも、どこでも、
待たない、書かない、迷わない など

当行

事務検証・事務ミスの減少
スキル・経験によらない事務 など

事務レスプロジェクト 2018年度～2024年度

事務量は約2割減少も、
営業店をコンサルティングの
場としていく変革は途上

業務改革プロジェクト

- 徹底的な事務の集中化…営業店の現物、管理、重複のレス化
- 徹底的な事務の標準化…異例・複雑事務の排除・単純化・平準化
- 徹底的なデジタル化…非対面チャネル拡充、紙文化からの脱却

新事務処理体制への移行 (営業店スマート化)

- ・ オペレーション
- ・ 伝票（ペーパー）
- ・ キャッシュタッチ
の3つのレスを実現

2024
年度

2027
年度

2030
年度

事務処理の時間

お客さまへの価値創造・課題解決の時間

ステークホルダーの価値と
当行グループの価値をつなぐ



事務人員数最適化

事務人員（営業店・本部）

400名体制の構築



一人あたり所定外労働時間 10%削減

業務改善項目数

業務の抜本的改善・見直し **200** 項目

事務量削減

2024年度対比 **30%削減**

非対面取引割合

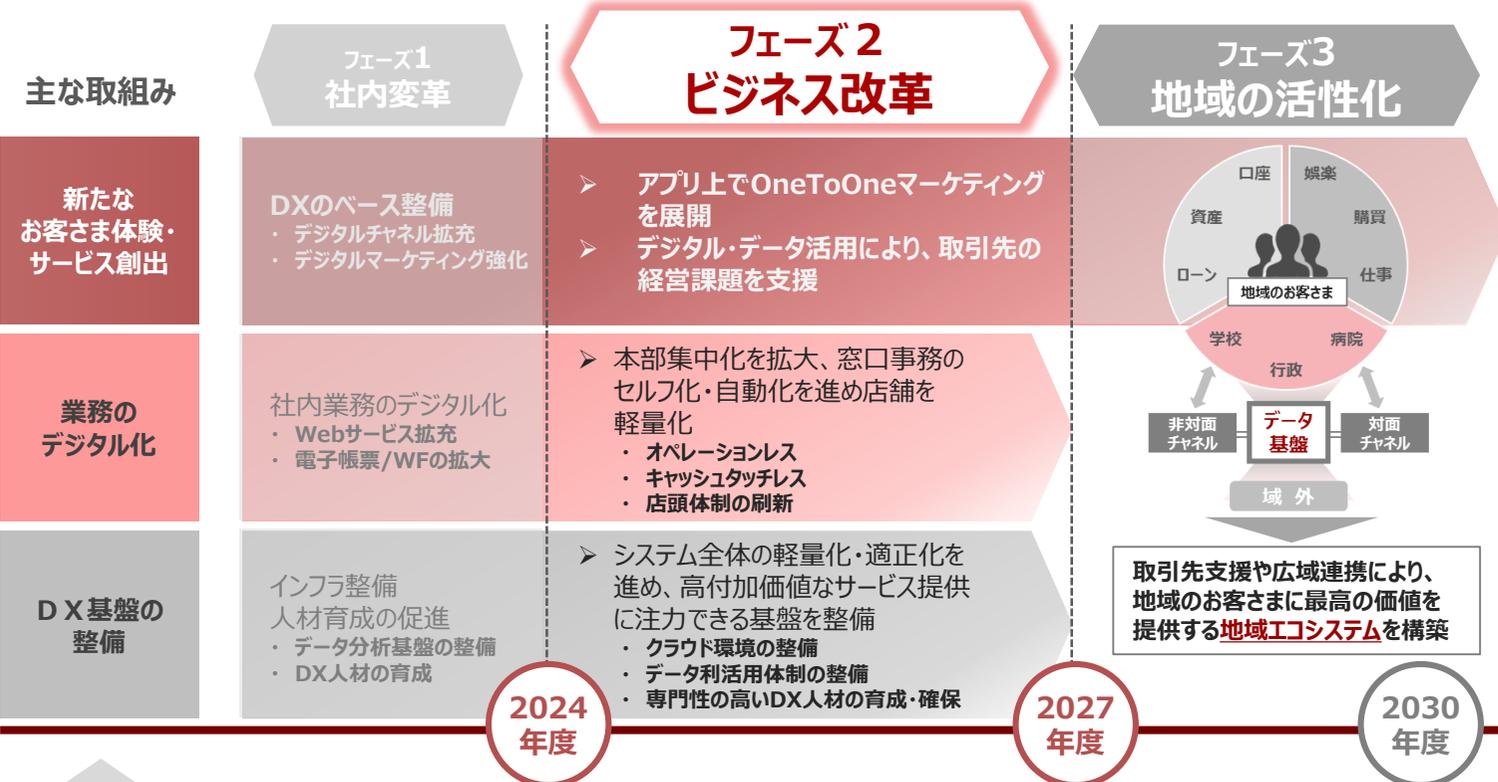
- ・ E B化率 **95%** (2024年度比 +3.3P)
- ・ 税金キャッシュレス納付割合 **40%** (+16.8P)
- ・ Webサービス利用率 **40%** (+14.3P)



- ・ 行内用Q&A
問い合わせ・検索作業省力化
- ・ 資料作成補助
報告書・示達等の作成省力化

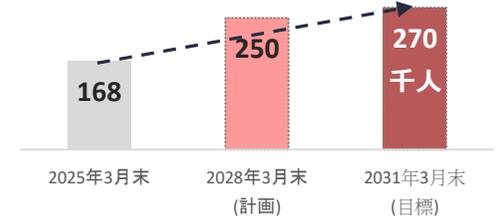
2024年2月に策定した「DX戦略」に基づき、グループVISION実現に向けた変革ドライバーとしての取組みを加速

あきぎんDX戦略 フェーズ2の取組み

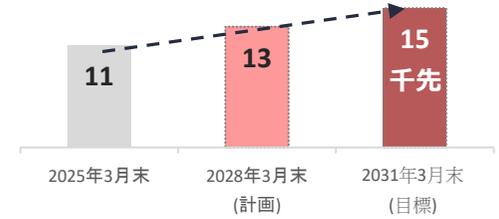


ステークホルダーの価値と
当行グループの価値をつなぐ **KPI**

あきぎんアプリ契約者数



法人ポータル契約先数



※2025年3月末まではビジネスIBの件数

お客さまのデジタル化・DX支援件数

300件 (3年累計)

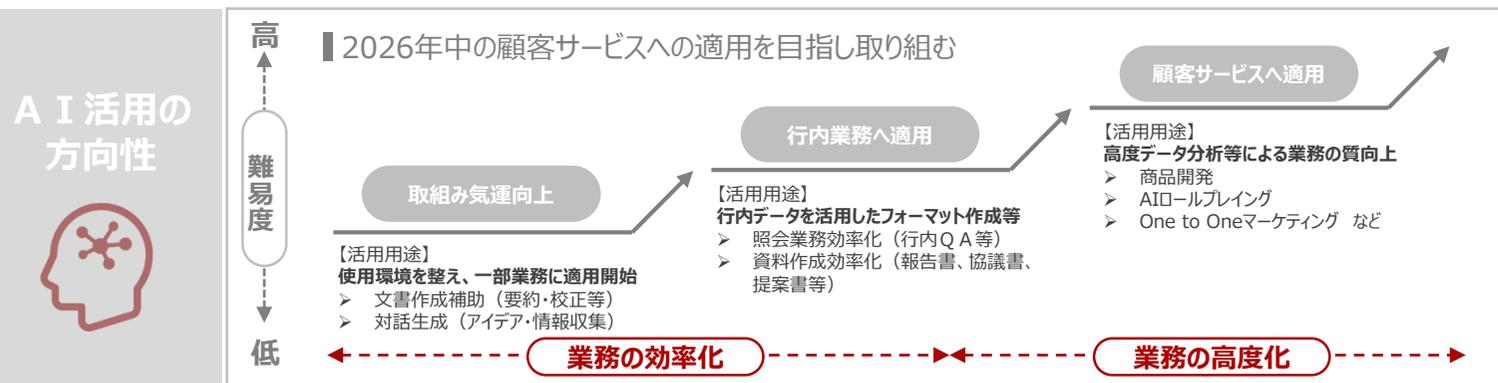
ペーパーレス ※2021年度対比用紙印刷枚数削減割合

▲80% (2027年度末)

DX人材 (2027年度末)

専門人材 10名
本部のデータサイエンティスト、エンジニア等

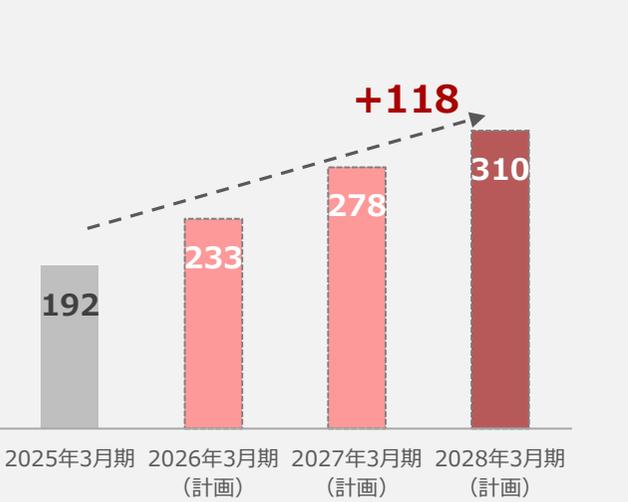
コア人材 50名
本部・営業店のDXコンサルティング人材



貸出金利息

中小企業等貸出、東京・大企業向け貸出、再エネ関連貸出増強により、+118億円を計画

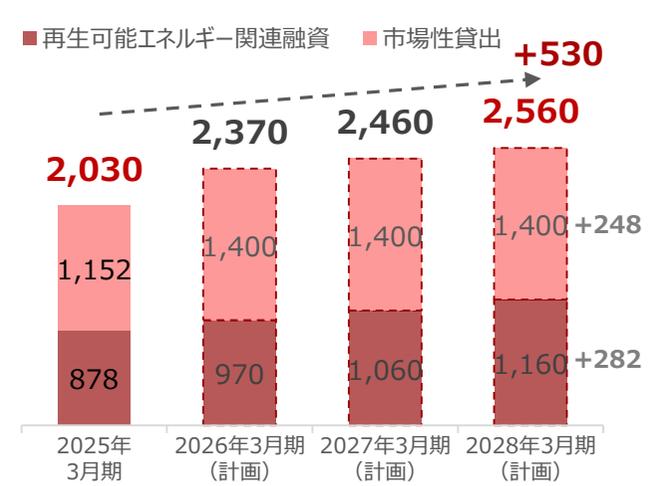
貸出金利息・計画 (億円)



総貸出平残 (億円)

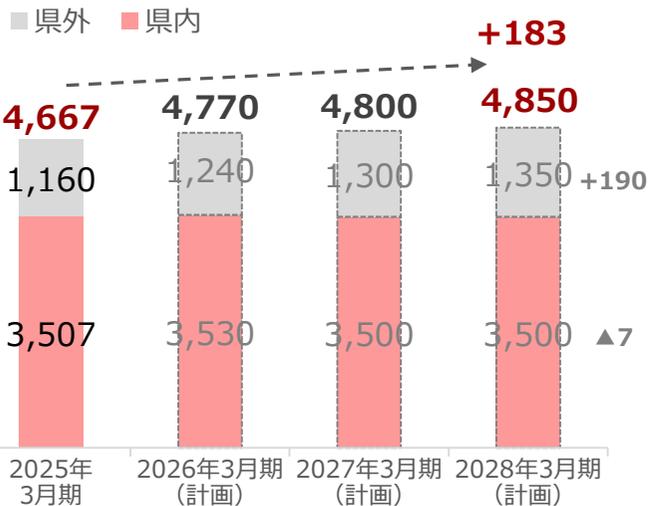


再エネ関連貸出・市場性貸出平残 (億円)

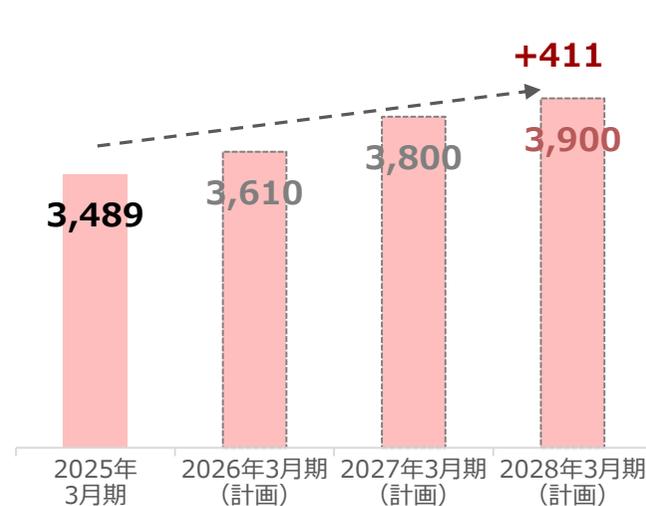


中小企業貸出平残 (億円)

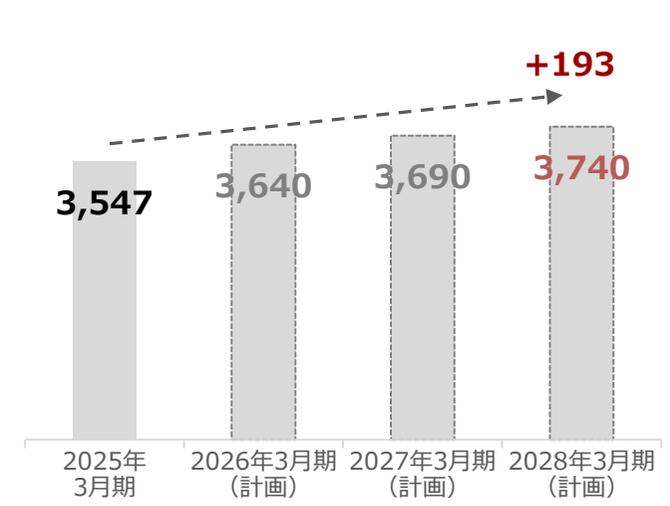
※ 東京、再エネ、市場性貸出除く



東京・大企業向け貸出平残 (億円)



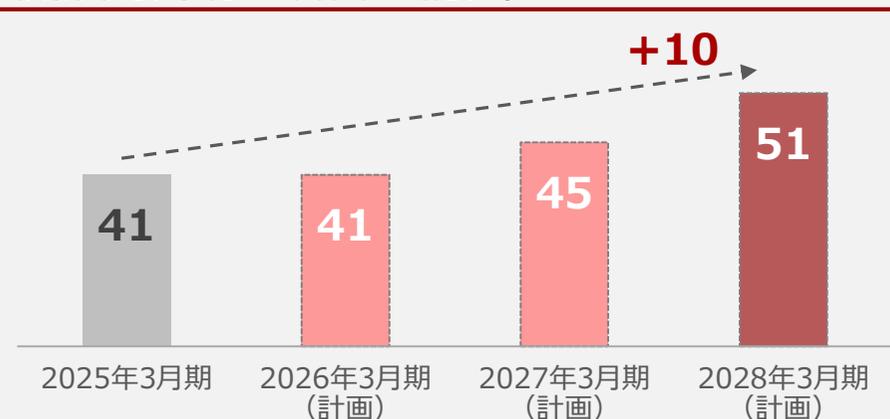
住宅ローン平残 (億円)



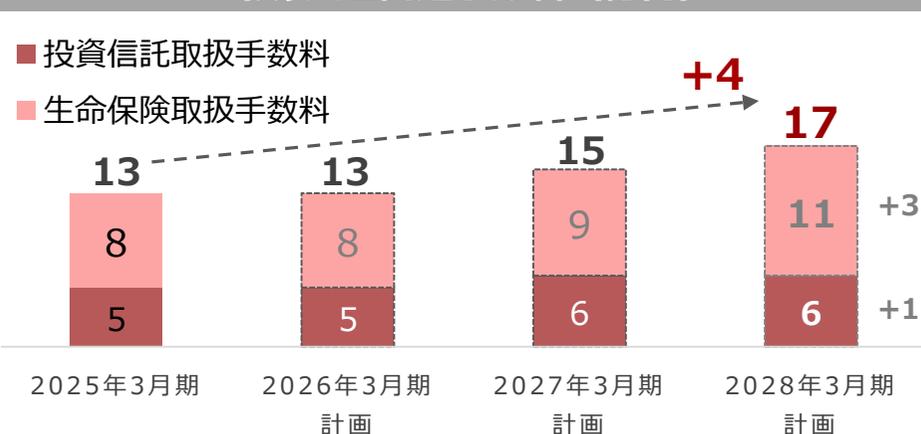
役務取引等利益

顧客理解を起点としたコンサルティング営業の推進により、+10億円を計画

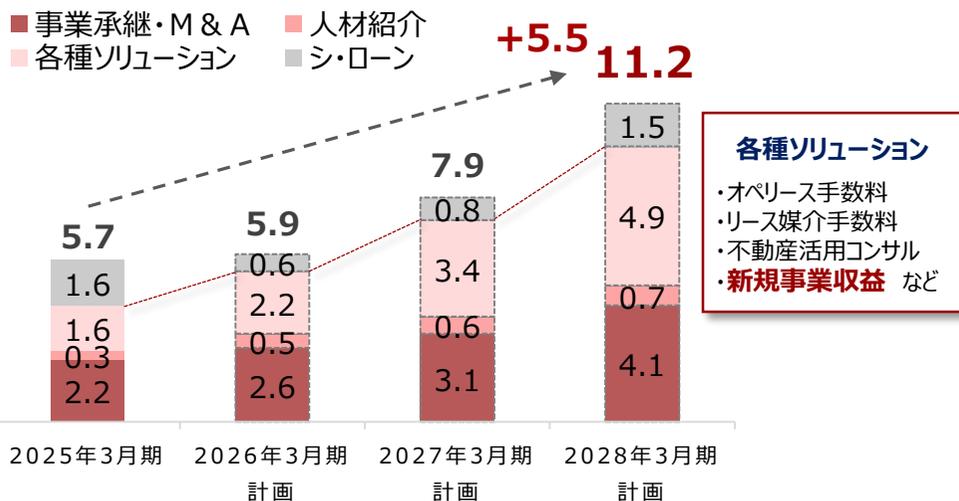
役務取引等利益・計画 (億円)



預り資産関連手数料 (億円)



法人関連手数料 (億円)



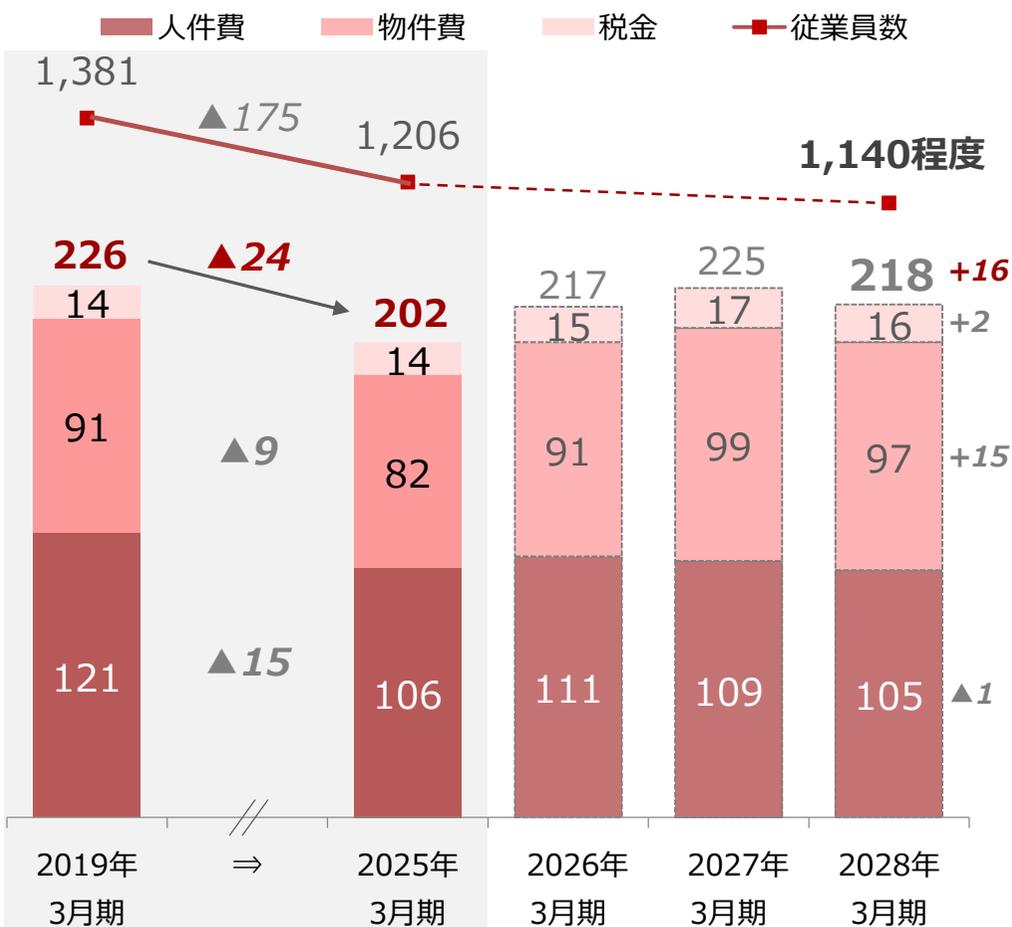
預り資産関連計数

	2025年 3月末	2026年 3月末計画	2028年 3月末計画	2025末比
投資信託保有顧客数 (人)	41,611	42,700	45,000	3,389
投資信託残高 (億円)	689	800	1,000	311
平準払保険契約件数 (件)	1,777	2,000	2,500	723

経費

- 業務の省力化・効率化、人員再配置による構造改革を継続
- 戦略投資を拡大する一方、引き続きコスト削減に取り組み、OHRは65%未満を維持する。

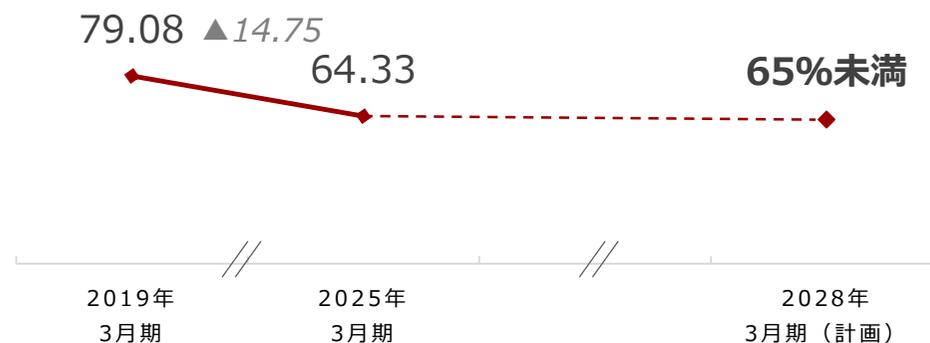
経費・従業員数の推移・計画 (億円、人)



業務改革・事務レスプロジェクト
2018年11月～2025年3月
(コスト管理の高度化、事務レス)

2025年4月～
業務省力化・効率化への
取組みを恒常化

OHR (コア業務粗利益ベース) の推移・計画 (%)



～2028年3月期 主な取組み

人的投資

- 賃上げ
- 研修等教育費用・関連設備投資拡大 など

DX投資

- サブシステムのクラウド移行
- デジタルチャネル、ウェブサービス拡充
- データ分析基盤の整備 など

業務省力化・効率化

- 営業店窓口のスマート化
- 営業店事務の本部集中化の拡大
- 店舗ネットワークの見直し など

有価証券運用

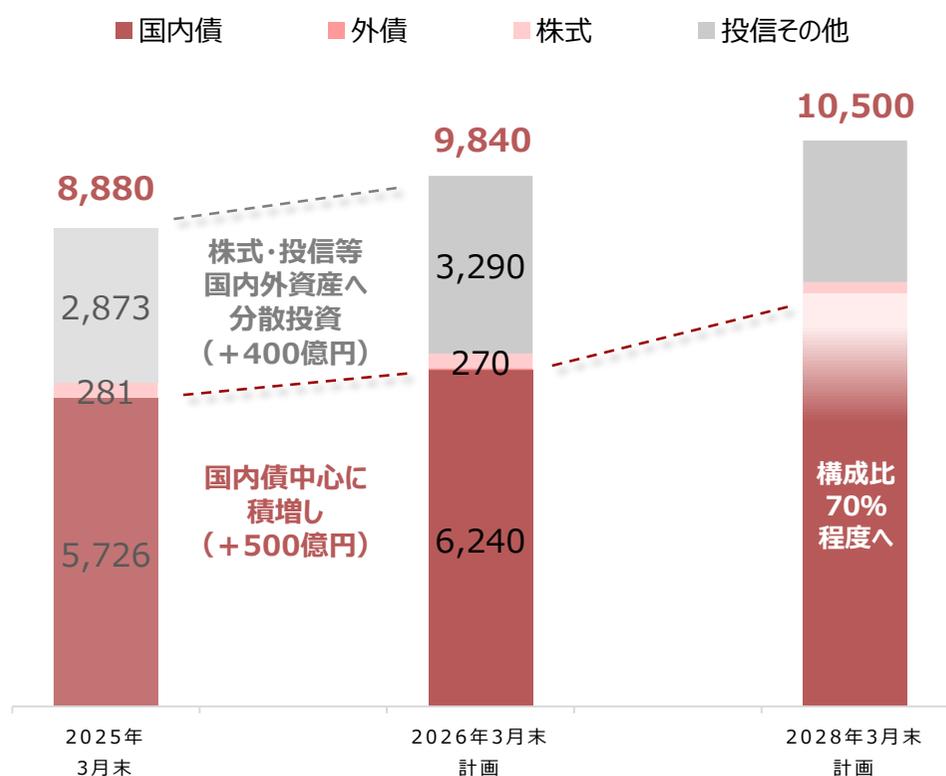
- 中長期で安定的な収益を確保できるポートフォリオを構築
- 金利上昇下における適切なポートフォリオ運営を行う。

有価証券ポートフォリオの再構築

- 国内債を中心にポートフォリオを再構築
- 金利上昇に対応したデュレーションコントロール
- 低収益資産の削減による評価損益の改善
- 残高1兆500億円を目標に段階的にポートフォリオを拡大

残高計画

(億円、%)

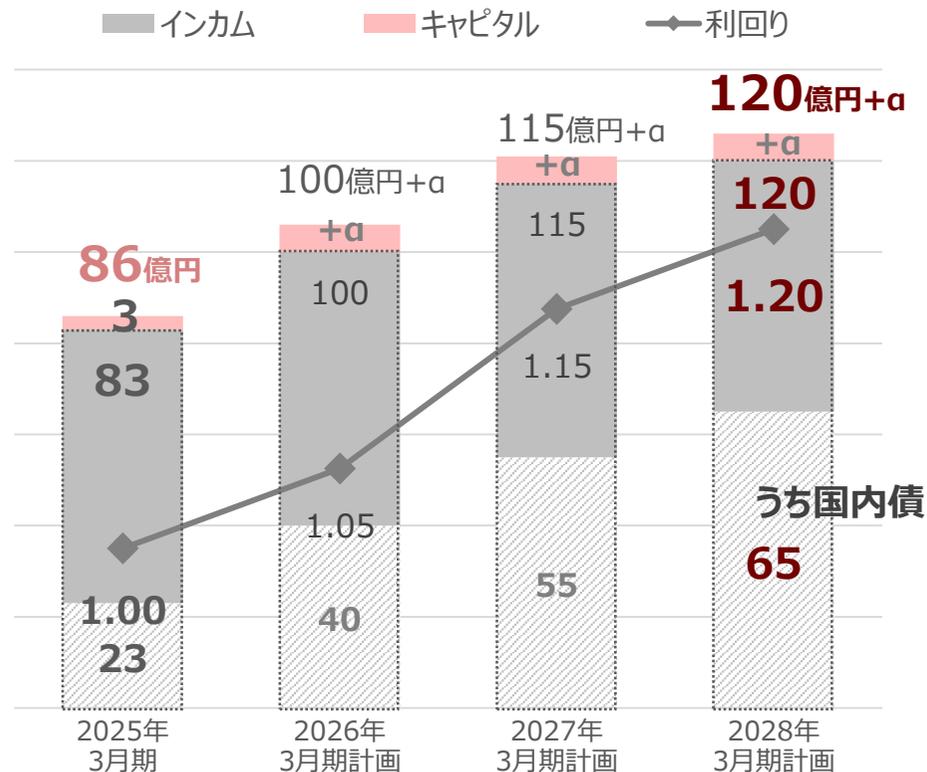


運用力強化による収益の底上げ

- 国内債を中心に安定的なインカムを確保
- 他のアセットも含めバランスのとれたポートフォリオを構築しつつ、同時に機動的なポジション調整によりキャピタル収益獲得を目指す。
- インカム+キャピタル合計で120億円超、1.2%程度の収益確保を目指す。

総合損益・総合利回り

(億円、%)



※総合損益：評価損益の増減考慮前の期間損益ベース

秋田銀行グループVISION 第2フェーズ「中期経営計画」

－基本方針② 地域資源の錬磨と高付加価値化－

価値をつくる。未来へつなぐ。



地域資源の錬磨と高付加価値化

当行グループの地域を巻き込む力

第1フェーズまでに備えてきたノウハウ・知見



2030地域VISION ~地域価値~

- 固有の自然環境、独自の文化や習慣など、**地域の風土が維持され、新たな価値**が生まれる。
- 安全・安心で、生活上の選択に不自由がなく、**地域に愛着と誇りをもって暮らす**ことができる。
- 次の世代の子供たちが、将来に希望をもって、**伸び伸びと成長**できる。

「価値をつくる」
取組テーマ

グリーンエネルギー先進地域

カーボンネガティブ
森林資源の活用
エネルギーの地産地消

独自の自然環境、
伝統・文化、風土

地域資源の磨き上げ

「秋田らしさ」(真正性・本物)
の継承、高付加価値化

充実した子育て環境・
高いレベルの高等教育機関

地域の未来を担う世代への投資

教育関連事業

こうした価値ある事業区域・
生活空間を求めて、

新たな価値が生まれる
きっかけ、土壌をつくる。

価値の顕在化、
高付加価値化を探求し、

価値の源泉を見出し、

“長活き”の実現

年齢を重ねても長く生き活
きと元気に活躍できる地域

シニア世代の社会参加

食の生産力保持

食料の安全保障
確保への寄与

一次産業の事業承継

事業・人・資金が
集まる、根付く、循環する

**新たな事業機会・
収益機会の獲得**

2030グループVISION 目標

地域価値共創事業 合計**10**件

~2024年度実績	5件	地域商社事業、事業承継・M&A 支援事業、人材総合支援事業、 起業・創業支援事業、投資事業
2025年度~目標	5件	新規事業・プロジェクト

地域価値共創事業収益 **10**億円

関連プロフェッショナル人材 **50**人

「未来へつなぐ」
地域資源

森林面積 全国**7**位

森林のCO2純吸収量 全国**2**位

風力発電導入量 全国**2**位

地熱発電導入量 全国**2**位

重要無形民俗文化財 全国**1**位

全国学力テストの平均正答率

小・中学校とも全国上位

温泉地数 全国**7**位

持ち家率 全国**1**位

70歳以上まで働ける制度のある企業割合 全国**3**位

犯罪認知件数(人口10万人あたり) 全国**46**位

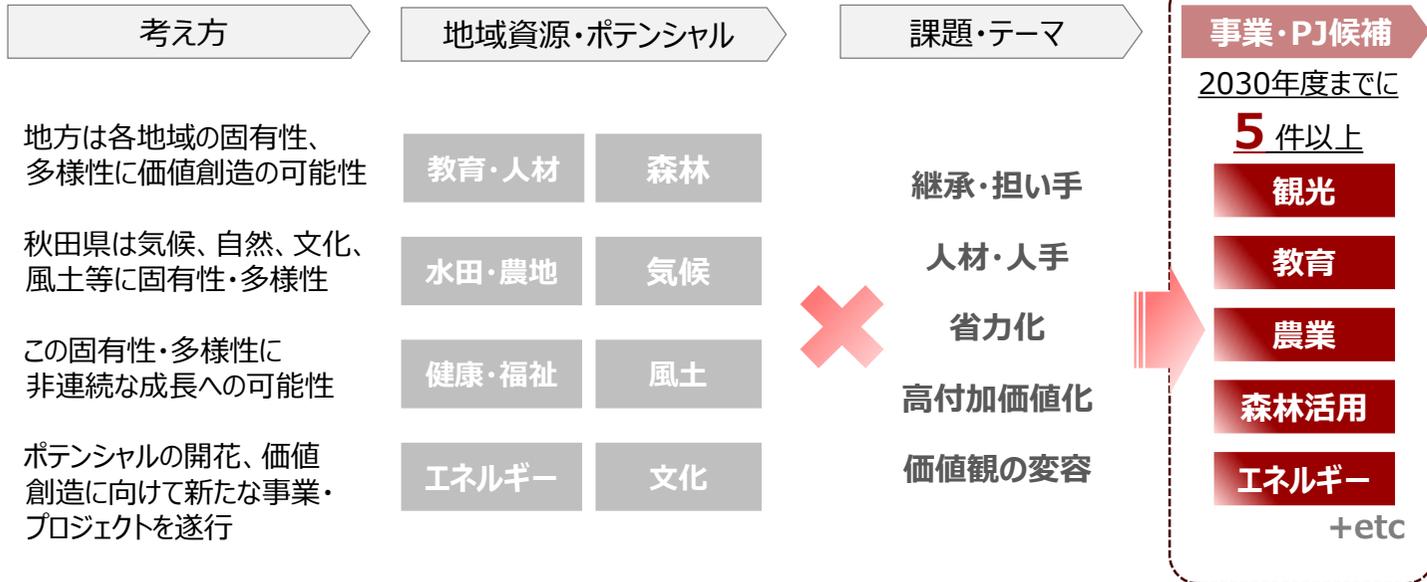
水稻の収穫量 全国**3**位

食料自給率(カロリーベース) 全国**2**位

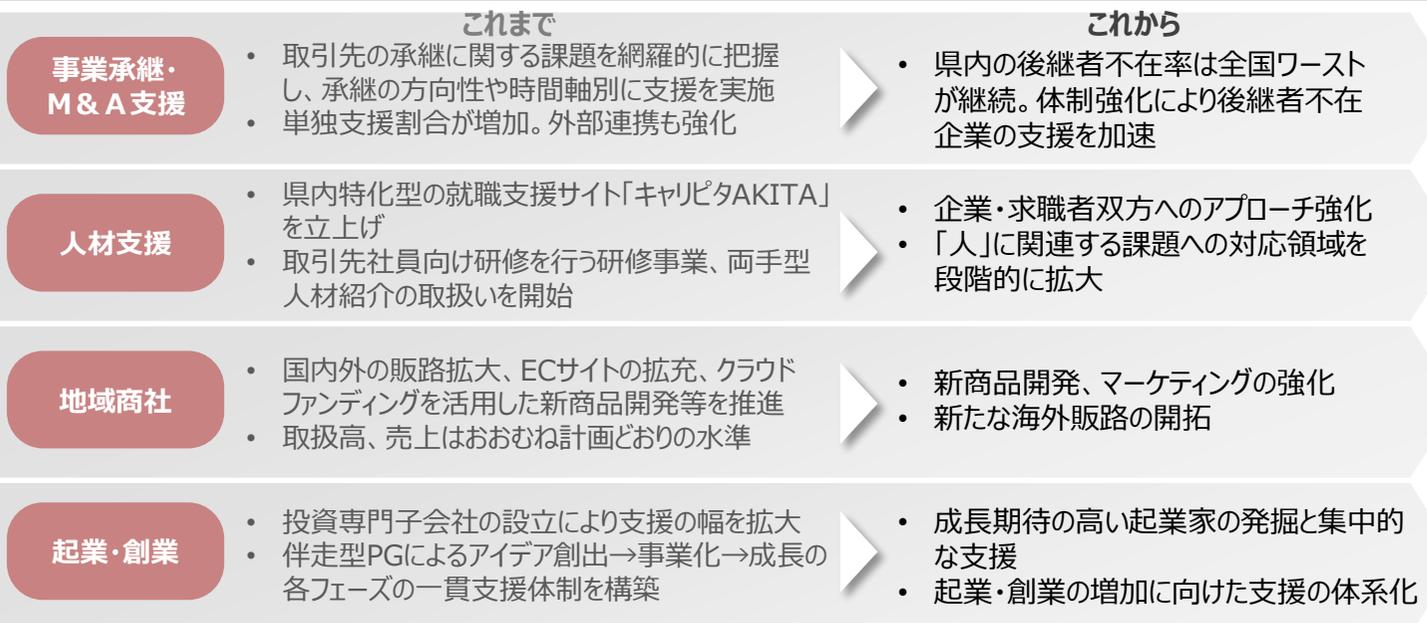
地域価値共創事業／新たな事業・プロジェクト

- 第1フェーズで取り組んできた地域の課題解決をさらに深掘りしつつ、その知見やノウハウも活用しながら新たな課題解決事業・プロジェクトを立ち上げる。

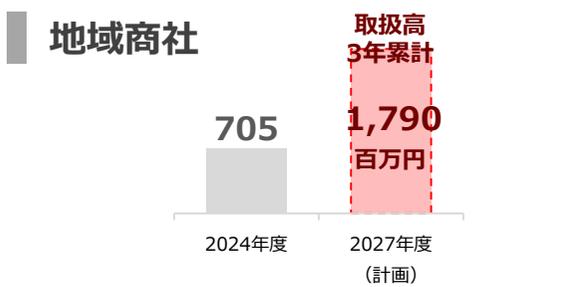
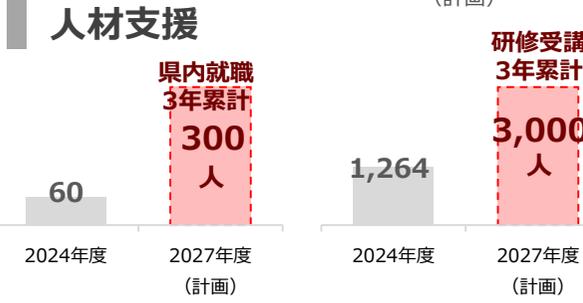
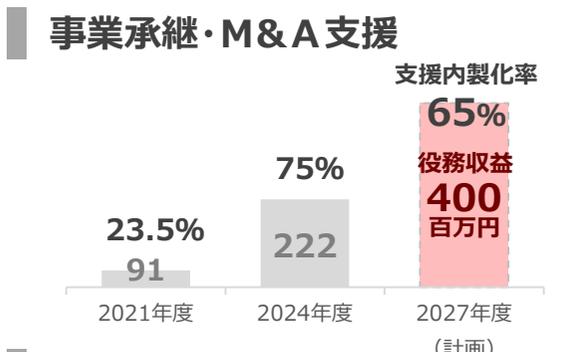
地域のポテンシャルを引き出す



地域の課題解決の深化



ステークホルダーの価値と当行グループの価値をつなぐ K P I



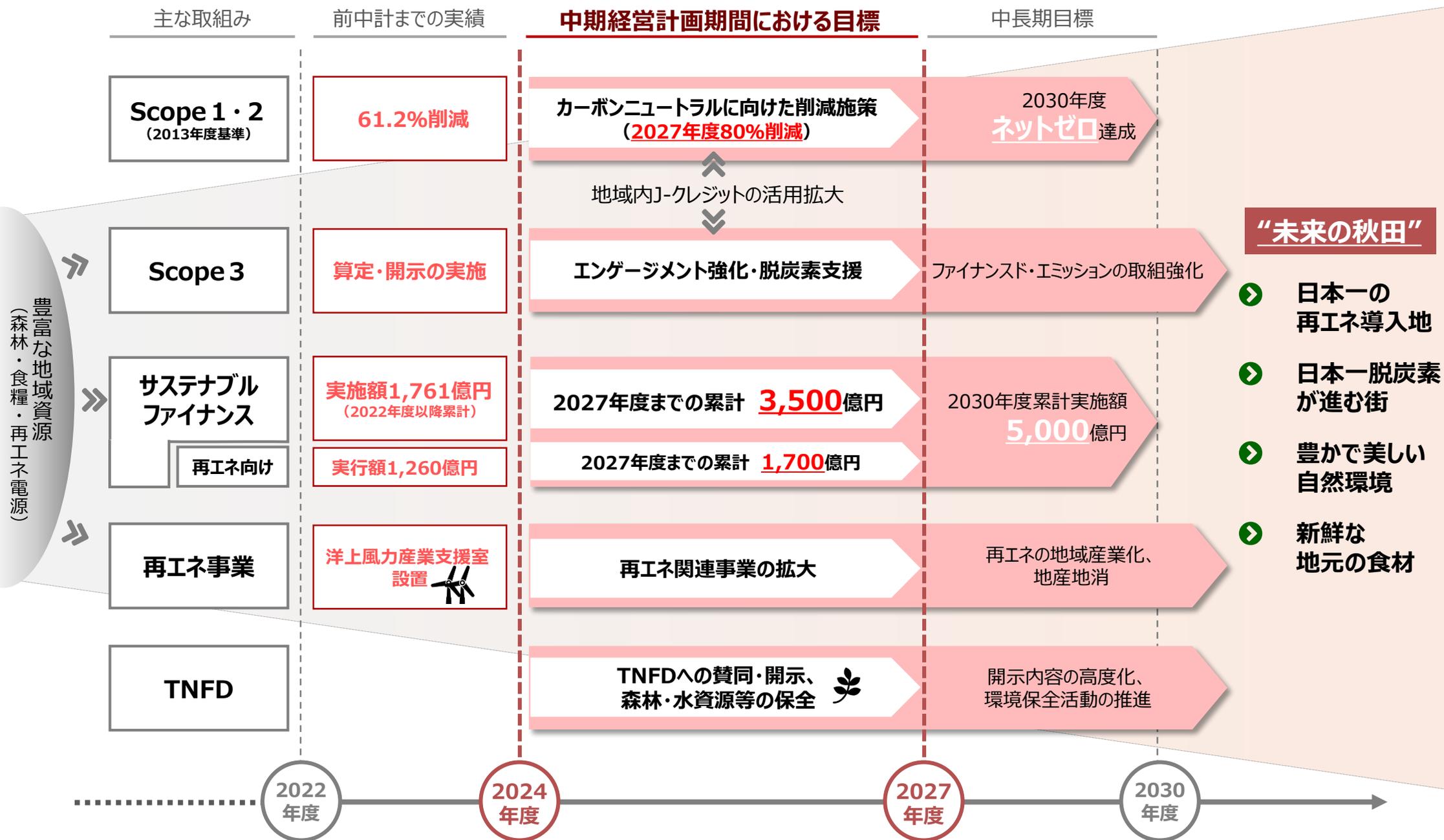
起業・創業

事業化完了 10先

事業成長期待の高い起業家の発掘・支援 30件

上記ファイナンス支援（デット・エクイティ）

- 地域の環境課題へ対応するとともに、豊かな自然資本の維持・活用に積極的に取り組む。



再生可能エネルギーの供給ポテンシャルと今後の取組み

- 秋田県は全国有数の再生可能エネルギーの供給ポテンシャルを有し、地域の新たな産業として大きな期待を集める。
- 非金融分野も含めてさらに関与を拡大し、地域と当行グループの将来の成長へつなげていく。

当行グループの取組み

これからの方向性

これまでの取組み

- ファイナンスを中心に秋田県内の風力発電事業・プロジェクトに積極的に関与
- ファイナンス+αの支援ノウハウを組織内に着実に蓄積
- 「洋上風力産業支援室」設置

■ 洋上風力発電プロジェクトへの積極・主体的関与

- 関連産業へのファイナンス・マッチング支援
- 地元企業の参入支援
- 関連事業の人材育成支援
- 開発地域における産業動向等の調査 など

2025年～
建設工事本格化

■ クリーンエネルギーの地産地消への取組み

- 電力安定供給、需給バランス確保に向けた取組み（特定卸供給事業の立ち上げ）
- 電力活用産業の誘致・集積支援（再エネ団地、データセンター）など

より長期的視点での取組み

■ 新技術の開発・活用への取組み

- 蓄電池事業、水素・アンモニア生成・活用産業開発等への関与 など

地域にとっての価値

将来にわたり再生可能エネルギー関連産業の先進地域であり続ける

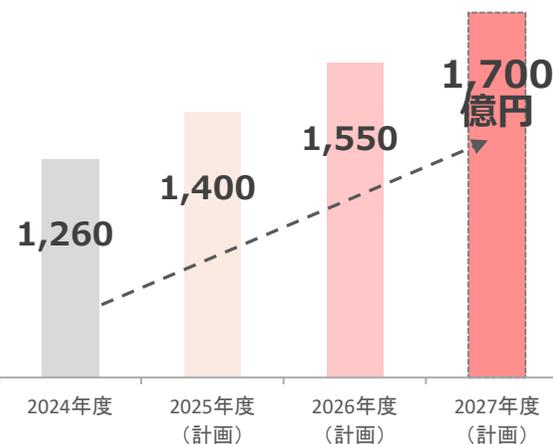
当行にとっての価値

再生可能エネルギー事業に対する総合的な支援ノウハウの獲得

こうした地域、環境を求め、継続的に事業・人・資金が集まり、秋田県経済が持続的に成長

ステークホルダーの価値と 当行グループの価値をつなぐ KPI

再生可能エネルギー関連融資累計実行額



洋上風力関連支援件数

3年累計 **500件** 以上

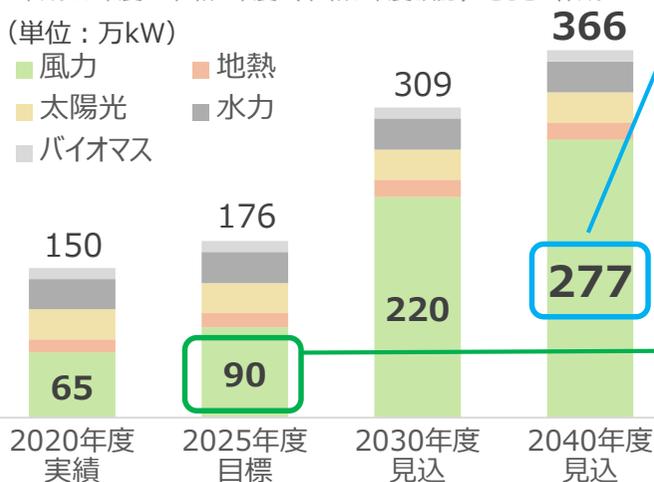
- ビジネスマッチング支援（工事受注、資材納入、その他サービス契約等）
- 風車メーカー等関連企業の県内誘致活動
- 周辺産業（観光、宿泊、飲食）参入支援
- 各海域の地域振興策の共同実施 など

秋田県の再生可能エネルギー発電導入量

グラフ：第2期 秋田県新エネルギー産業戦略（改訂版）平成28年度～令和7年度（令和3年度改訂）をもとに作成

(単位：万kW)

- 風力
- 太陽光
- バイオマス
- 地熱
- 水力



洋上風力（一般海域）

- 全国10の促進区域のうち、全国最多の4区域が秋田県沖（2025年2月末現在）
- 2025年以降、各海域で建設工事がスタート
- 総発電量200万キロワット以上、一般家庭150万世帯分相当（秋田県は約38万世帯）

陸上風力・洋上風力（港湾区域）

- 2025年度までに秋田県が計画する風力発電導入量のうち、当行関与の発電導入量は約57%・51万キロワット

- 八峰町および能代市沖
- 能代市、三種町および男鹿市沖
- 男鹿市、潟上市および秋田市沖
- 由利本荘市沖

秋田銀行グループVISION 第2フェーズ「中期経営計画」

－基本方針③ 人的資本の充実－

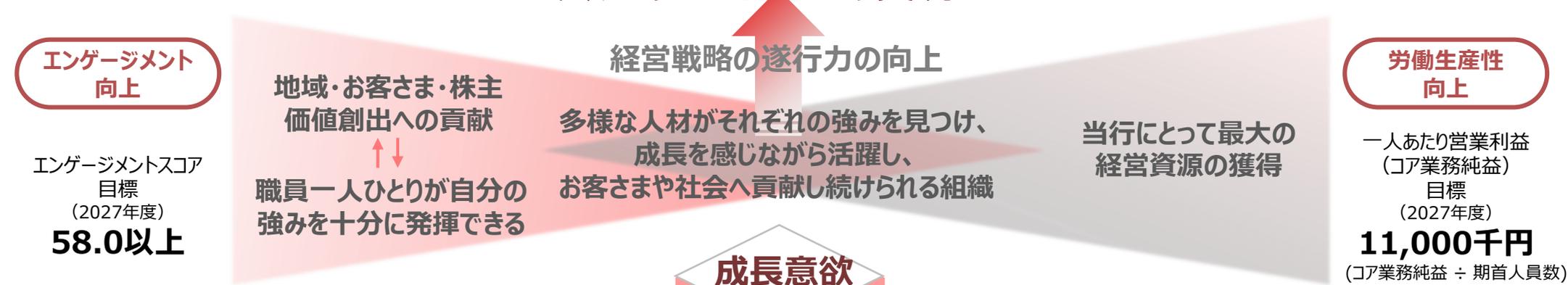
価値をつくる。未来へつなぐ。



人的資本の充実

- ・ 職員一人ひとりが自身と組織の成長を実感しながら、お客さまや社会へ貢献し続けられる企業を目指す。

グループVISIONの実現へ



人材育成方針

- ・ 「ここで働くことで成長できる」、「この人になりたい」という思いを抱き、“成長したいと思う人”があふれる組織を目指します。
- ・ 成長のための機会、時間、手段を増加させます。
- ・ 成長にチャレンジしていくなかでは多くの壁にぶつかります。壁を乗り越え、成長・貢献という果実を得るためには、周囲の協力や仲間が存在が不可欠であり、成長を促す環境を整備します。

社内環境整備方針

- ・ 多様な人材が成長を実感できる企業であるためには、何よりも職員の皆さんが心身ともに健康で働きやすさを感じながら「成長意欲」、「成長機会」、「成長環境」のトライアングルを充実させ続けていくことが重要になります。秋田銀行グループの最大の財産である職員とその家族の心身の健康を大切に、一人ひとりが生き生きと働ける健全な職場環境の整備を目指します。



人的資本の充実に向けた取組み

人的資本の充実のための重要ファクターと取組み

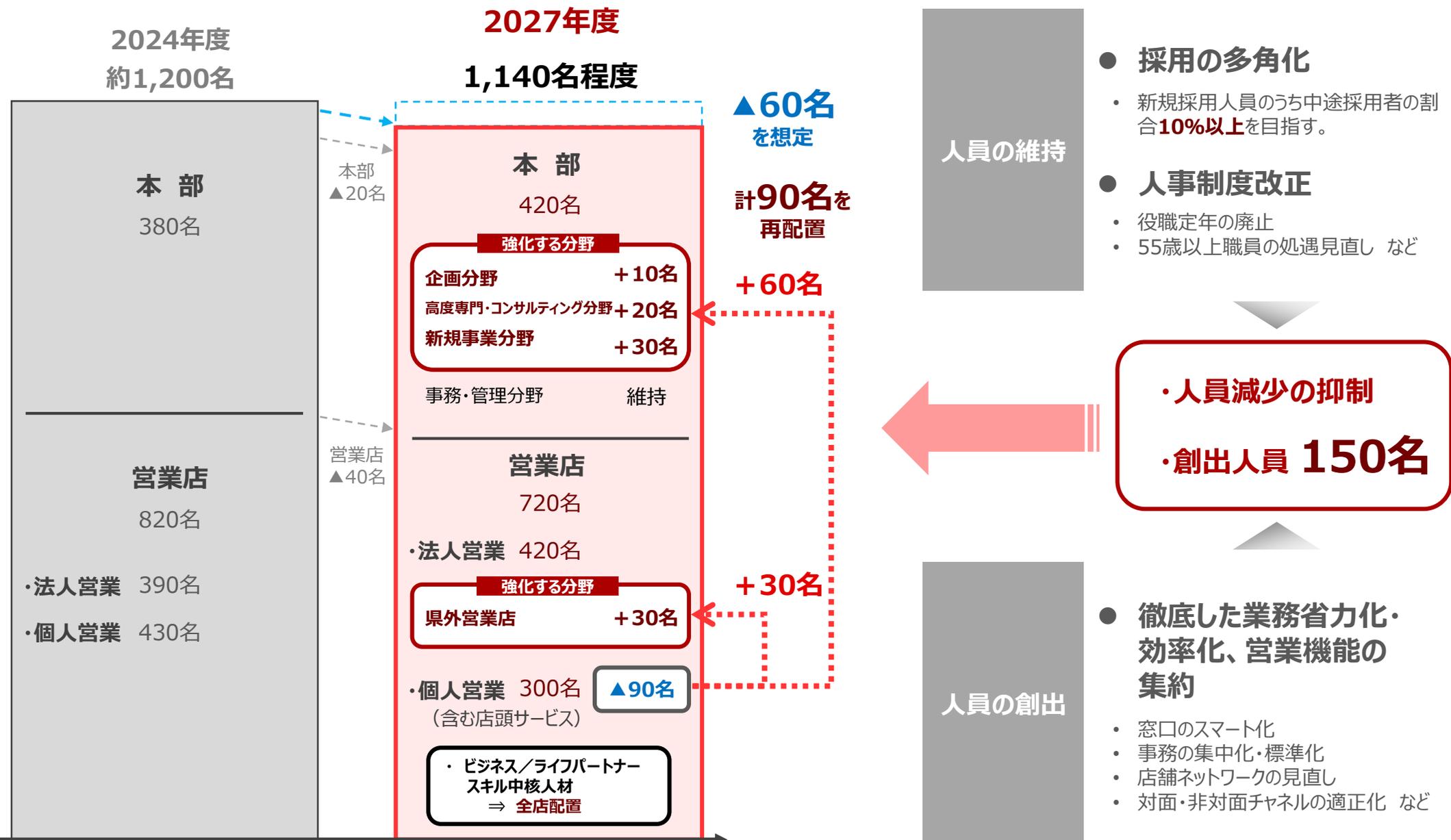
成長意欲	<p>目標の発見 キャリアビジョン</p> <p>能力発揮の機会 チャレンジを促す風土</p> <p>適正な評価 フィードバック</p>	<ul style="list-style-type: none"> 「Will Can Mustシート」によるキャリア意識向上 スキルマップ制度の拡充 行内資格認定制度の導入 経営層との意見交換機会の拡充 社内広報の強化 DEIの取組み 手上げによる主体的キャリア形成 新たな評価制度
成長機会	<p>学びの手段 研修・自己啓発</p> <p>学びの環境 時間・場所</p>	<ul style="list-style-type: none"> 研修の拡充 企業内大学の専門性向上 事業構想大学院大学と連携したPJ研究 学習、資格取得のための休暇制度 学習環境の整備 資格奨励金の拡充
成長環境	<p>職場の協力、後押し コミュニケーション</p> <p>実務としての定着 実践的な個別指導</p>	<ul style="list-style-type: none"> エリアメンター制度の導入 1 on 1 ミーティングの運用改善 まじめな雑談、情報交換機会の拡充 タレントマネジメントシステムの導入 OJT環境の整備 高スキルランク者の全店配置（教育環境）
職場環境	<p>こころの健康／からだの健康 健康経営の推進</p> <p>働きやすさ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ストレスチェック分析の高度化と活用 内部通報制度の運用・態勢整備 ハラスメント対応の強化 健康管理システムの更改・改善 長期休暇者の周囲・職場への支援 ビジネスカジュアルの導入

経営戦略の遂行力の向上

従業員の数値と 当行グループの数値をつなぐ		 K P I (2027年度)
女性管理職比率	18%以上	
行内公募による人員配置	15名以上	
キャリア採用者 (総採用人員に占める割合)	10%以上	
行内情報共有ニュース等の累計発刊数	300件以上	
高度資格保有者 FP1級、中小企業診断士、 証券アナリスト等	150名以上	
企業内大学延べ受講者数	200名以上	
高度スキル保有者（中核人材） ビジネスパートナースキル	100名以上	
高度スキル保有者（中核人材） ライフパートナースキル	100名以上	
離職率（2024年度比）	▲0.25P	
高ストレス者割合	9.2%以下	
男性育児休暇取得日数平均	20日以上	
行員特定検診受診率	98%以上	

戦略的な人員配置

- 採用の多角化や人事制度改革等により総人員数を維持するとともに、徹底した業務省力化・効率化、営業機能の集約等を進め、戦略的な人員配置を進める。

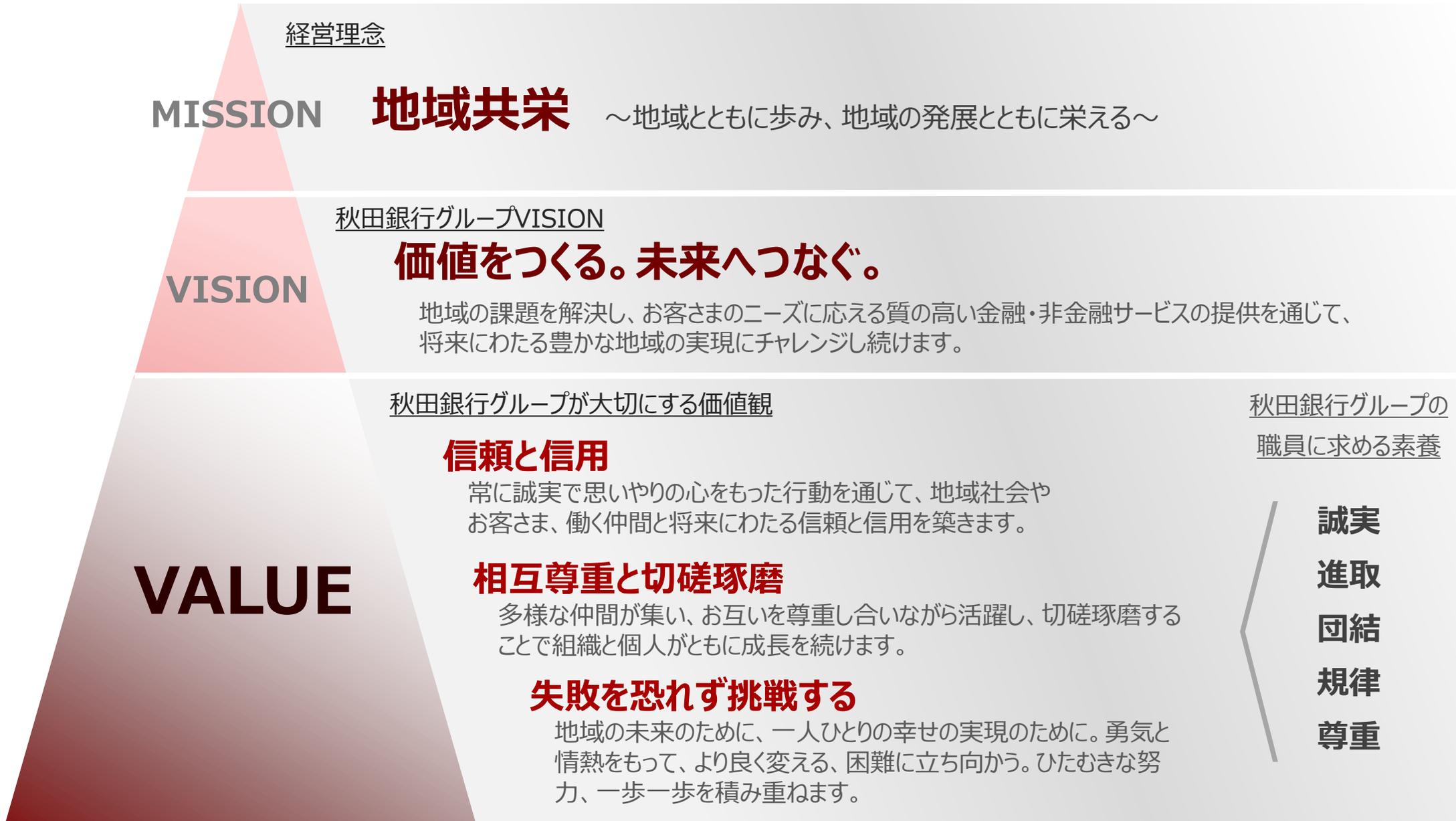


Appendix

価値をつくる。未来へつなぐ。



- 経営理念を実践し、グループVISIONを実現するうえで当行職員に求め、全員が追求する価値観（VALUE）を明文化



- 外部環境の変化や、これにともなうステークホルダーへの影響を踏まえ、当行グループの重要経営課題を改めて整理

外部環境の変化

人口減少・高齢化により想定される影響

金融政策
の転換

AI・
デジタル化
の加速

ライフ
スタイルの
多様化

人権の尊重

エネルギー
安定供給

気候変動

供給制約

- 労働参加の限界進行
- 人手不足の恒常化
- 賃金・物価の継続的上昇

労働供給の制約
サービス供給の制約

需要の構造変化

人口減少にともなう
サービス需要の減少

高齢化にともなう
労働集約的サービス
需要の増加

最重要
外部環境変化
人口減少
高齢化

お客さま

事業先

- 人手不足による財・サービスの供給制限
- 人件費高騰、需要の減少
- 上記による売上・利益減少、淘汰の進行

個人

- 継続的インフレによる財産の目減り
- 生活サービスの質の低下、選択肢の減少

地域

- 生活関連サービス、インフラの縮小
- 防災、防犯リスクの高まり
- 行政サービスの低下
- 共助の仕組み・コミュニティの縮小
- 固有の文化、風習、慣習の消失
- 地域の将来への不安拡大

従業員

- 一人あたり業務負担の増加
- 技能・ノウハウの承継不足、断絶
- 健康に問題を抱える従業員の増加
- 将来の経済・金銭面の不安の拡大

株主

- 期待する投資リターンが得られない
- 将来の成長期待が持てない

当行グループの重要経営課題 (マテリアリティ)

地域の持続的成長

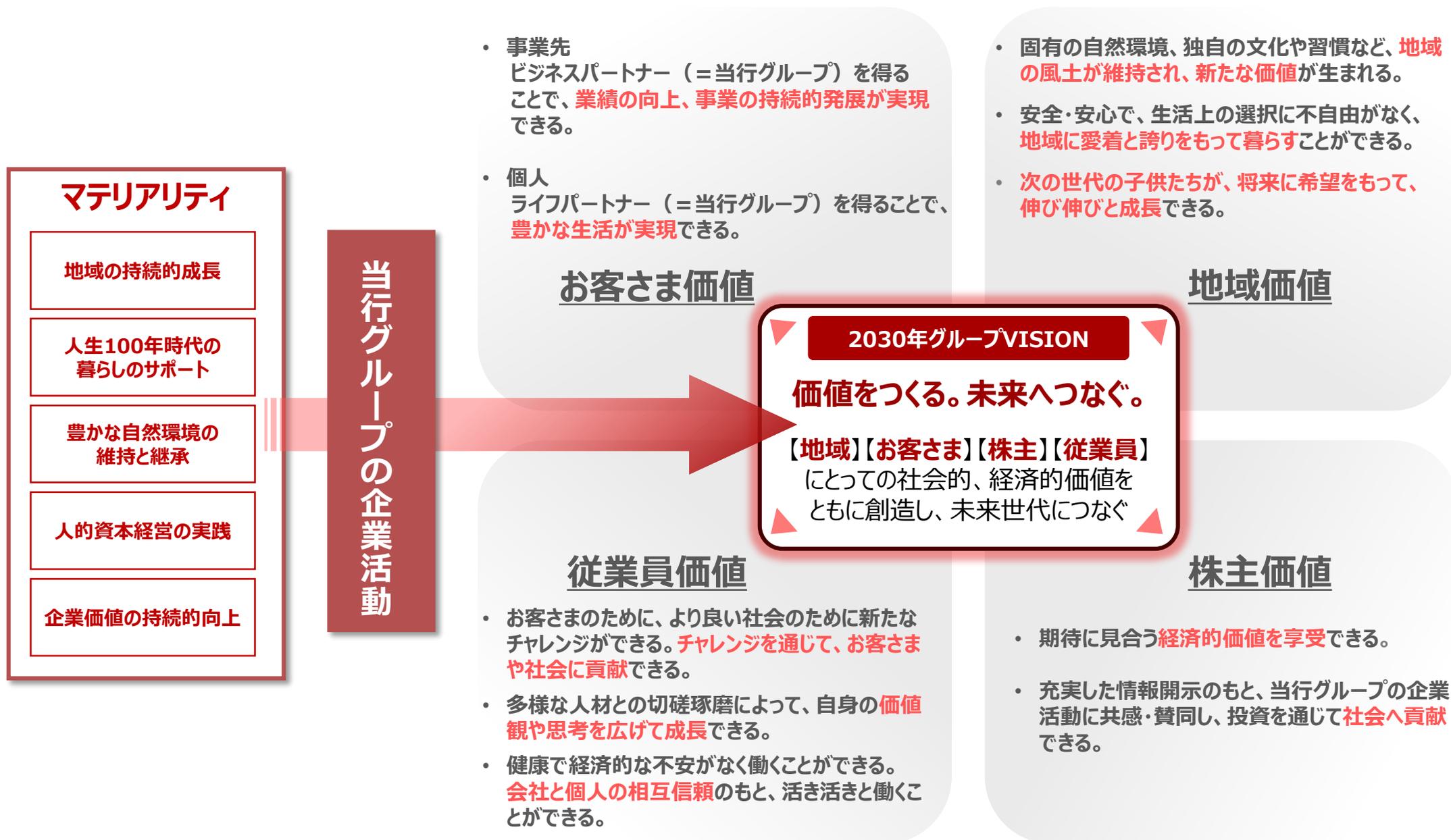
人生100年時代の暮らしのサポート

豊かな自然環境の維持と継承

人的資本経営の実践

企業価値の持続的向上

- 重要経営課題（マテリアリティ）に対応する当行グループの事業活動を通じて、グループVISION実現と、各ステークホルダーとの価値共創を目指す。



2030年グループVISION

価値をつくる。未来へつなぐ。

活動源泉

企業活動（マテリアリティに対応する取組み）

企業活動を通じて主体的に生み出していくもの

目指すインパクト

重要経営課題
（マテリアリティ）

地域の
持続的成長

人生100年時代の
暮らしのサポート

豊かな自然環境の
維持と継承

人的資本経営の
実践

企業価値の
持続的向上

企業活動

中期経営計画第2フェーズ 3つの基本方針

基本方針①

価値共創ビジネスモデルの
確立

課題解決 「金融力」最大化

基本方針②

地域資源の錬磨と
高付加価値化

基本方針③

人的資本の充実

コーポレートガバナンス

リスク管理

コンプライアンス

大切にする価値観

あきぎんVALUE

【お客さま】【地域】
【従業員】【株主】
にとっての価値

域内の経済循環、
消費の拡大

秋田への事業、
人材、投資・消費の
流入

地域・お客さま・株主
価値創出への貢献

【当行】にとっての価値

事業領域・事業機会
の拡大

取引基盤と収益
の拡大

最大の経営資源
の獲得

県内総生産への貢献

資産所得の増加への貢献
（有価証券保有率の向上）

県民一人あたりの
所得・労働生産性向上への
貢献

秋田県内の
GHG排出量削減

従業員エンゲージメントの
向上

当行グループの
持続的成長

社会的価値

経済的価値

財務資本
健全な
財務基盤

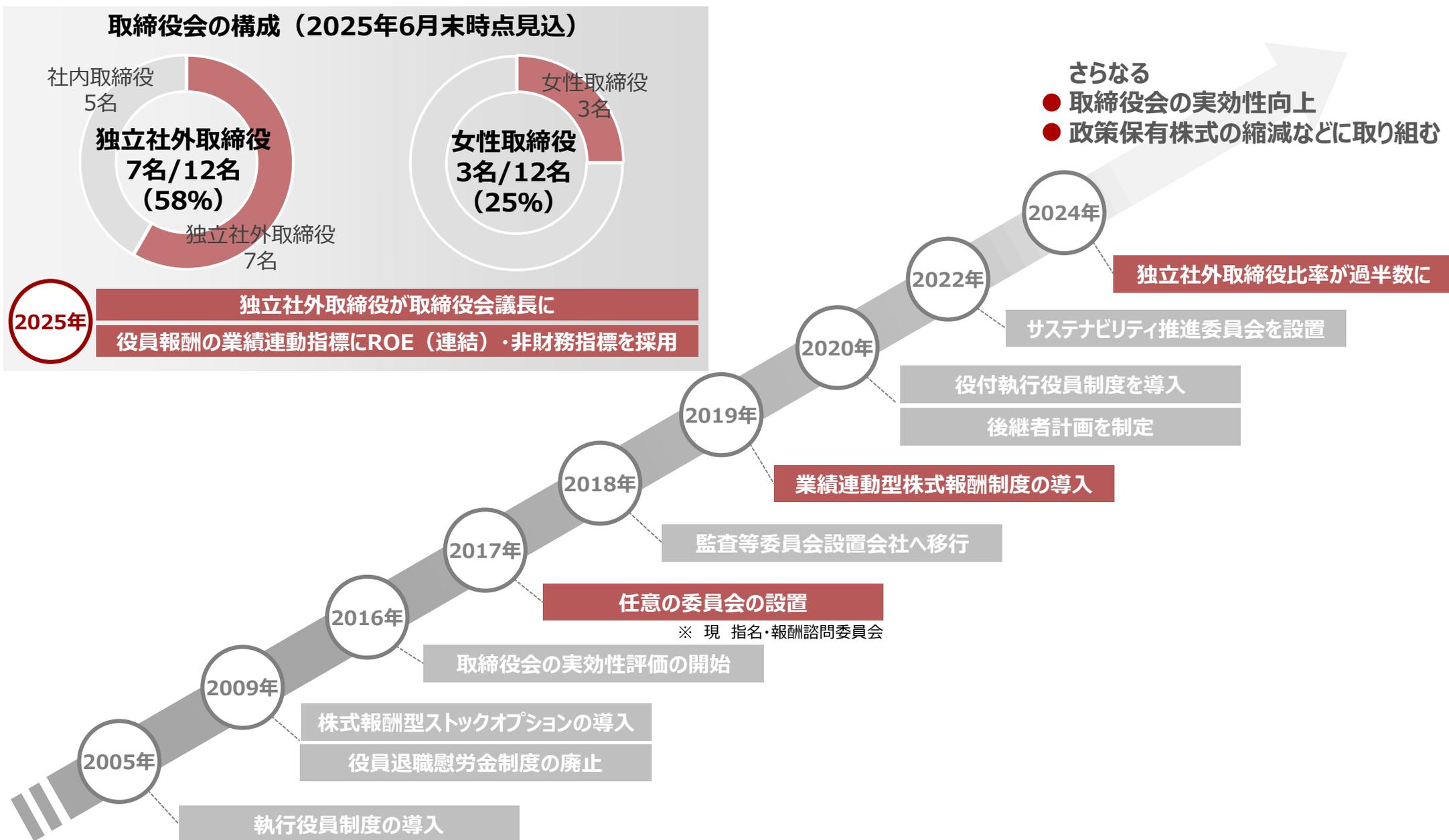
人的資本
専門性の
高い人材・
多様な人材

知的資本
地域課題の
解決機能

社会関係
資本
営業基盤・
ネットワーク

地域資本
グリーン資源・
文化等

- 持続的な企業価値向上に向け、取締役会の実効性向上を中心としたコーポレートガバナンスの継続的な強化に取り組む。

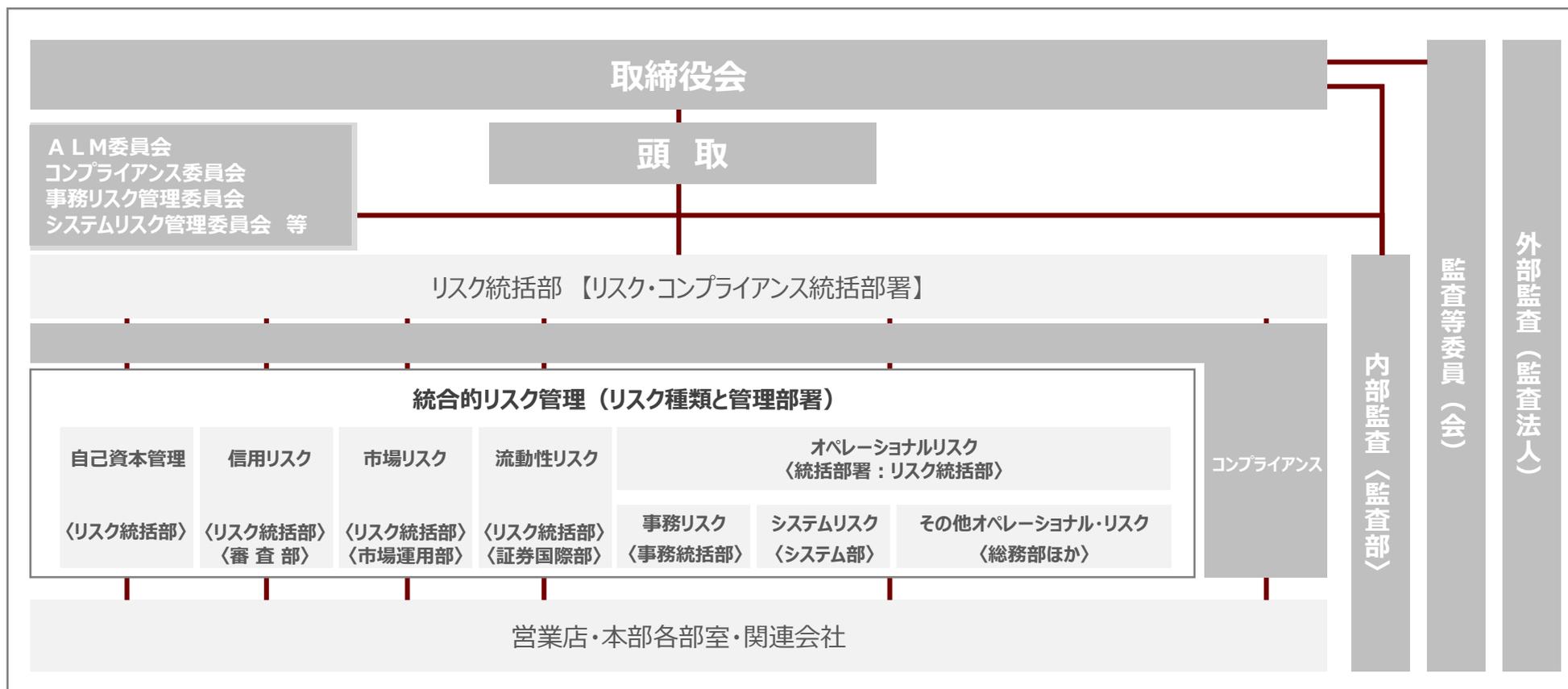


- 適切な管理のもとでリスクテイクを行うため、3線モデル管理態勢の高度化をはかる。
- 中長期的な企業価値向上のため適切な経営判断を行うべく、リスク・コンプライアンス管理の高度化をはかる。

課題・主要な取組テーマ

- お客さま本位の業務運営の徹底
- マネーロンダリング・金融犯罪対策の強化
- サイバーセキュリティ対策の強化
- 危機管理体制・レジリエンスの強化
- 3線管理、内部監査の強化・高度化

リスク・コンプライアンス管理体制



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。

[本資料に関するご照会先]

株式会社秋田銀行 経営企画部 企画グループ

TEL : 018-863-1212

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