

秋田銀行
統合報告書
2022

地域共栄

地域とともに歩み、地域の発展とともに栄える

行訓

1. 自らにきびしく 他には思いやりの深い
すぐれた人間をつくること
2. 内に和を守り 外に信用を固めて
明るく健全な職場をつくること
3. 常に将来のことを考え
絶えず現状の改善を図って
ともに繁栄する地域社会をつくること

(1969年制定)



CONTENTS

- 秋田銀行の歩みと目指す姿
 - 目次・経営理念・行訓 01
 - 秋田銀行 成長の歴史 03
 - 秋田銀行が基盤とする秋田県 05
 - トップメッセージ 07
 - 価値創造プロセス 13
 - サステナビリティ経営方針と重要課題(マテリアリティ) 15

- 持続的な価値向上のための経営戦略
 - Community Values「地域課題の解決」 17
 - Green Values「環境課題への対応」 31
 - fundamentals「人財価値の向上」 35
 - 秋田・岩手アライアンス 39

- 価値向上を支える経営基盤
 - コーポレートガバナンス 41
 - リスク管理 49
 - コンプライアンス 51

- コーポレートデータ
 - 財務ハイライト 53
 - 非財務ハイライト 55
 - 会社概要 57
 - 店舗ネットワーク 58

photo: 秋田市立赤れんが郷土館(旧秋田銀行本店)

赤れんが郷土館は、旧秋田銀行本店として1912年(明治45年)に完成した建物で、1969年(昭和44年)まで銀行として使用し、1981年(昭和56年)に当行創業100周年と秋田市制施行90周年を記念して秋田市に寄贈しています。秋田市では、明治期の貴重な洋風建築を後世に残すべく修復を行い、1985年(昭和60年)に現在の「秋田市立赤れんが郷土館」として開館しました。赤れんが館・新館・収蔵庫の3つの建物から構成され、このうち赤れんが館は、1994年(平成6年)に国の重要文化財に指定されています。

秋田銀行 成長の歴史

秋田銀行は、1879年(明治12年)、秋田県初の銀行「第四十八国立銀行」として創立以来、健全経営に徹しながら幾多の困難を乗り越え、着実に成長の歴史を積み重ねてまいりました。今後も「地域共栄」の経営理念のもと、地域と当行の新たな価値を創造し、地域の皆さまとともに歩み続けてまいります。



渋沢栄一氏とのつながり

秋田銀行の前身となる旧秋田銀行は、渋沢栄一氏が頭取を務めた第一国立銀行の秋田支店廃止を受け、これを引き継ぐかたちで開業しました。旧秋田銀行は、開業直後から渋沢栄一氏を相談役として遇し、その関係は同氏が亡くなる1931年(昭和6年)まで続きました。



1912(7月)

旧秋田銀行本店の店舗新築
(現「秋田市立赤れんが郷土館」)

1896(5月)

旧秋田銀行開業

1900

1879(1月)

秋田県初の銀行
第四十八国立銀行開業

1905(9月)

当行の公債引受により
県民待望の
奥羽線全線開通

1931(2月/11月)

旧秋田銀行郡山支店(2月)、
福島支店(11月)開設(初の県外進出)



(旧秋田銀行郡山支店)

1941(10月)

第四十八銀行、
旧秋田銀行および
湯沢銀行の合併により
現秋田銀行設立

1950

1976(7月)

全店総合オンライン・システム確立
(東北の金融機関初)

1979(5月)

創業100周年

1974(2月)

東京証券取引所の
市場第一部上場

2000

2010(7月)

県内と首都圏をつなぐ
東京ビジネスサポート
センター開設

2015(6月)

株式会社あきぎんリサーチ&
コンサルティング設立



2016(10月)

台北駐在員事務所設置
(初の海外拠点)

2022(3月)

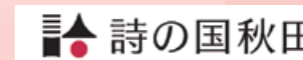
グループVISION制定
「価値をつくる。未来へつなぐ。」

2022(4月)

東京証券取引所の市場第一部から
プライム市場に移行

2021(4月)

地域商社
詩の国秋田株式会社設立



2030年を展望する秋田銀行グループVISION

価値をつくる。未来へつなぐ。

地域の課題を解決し、お客さまのニーズに応える
質の高い金融・非金融サービスの提供を通じて、
将来にわたる豊かな地域の実現にチャレンジし続けます

2022年4月～2025年3月

■基本戦略

秋田銀行グループVISION 第1フェーズ
「中期経営計画(2022～2024年度)」

- ・既存事業の徹底した深掘りによる経営基盤の強化
- ・地域価値共創事業の拡大による地域の成長促進機能の強化
- ・人財価値の向上による事業戦略を力強く推進する組織の構築

経営計画の変遷

1947年(昭和22年)

当行初の単年度経営計画「経営企画」策定

戦後の混乱から再建整備を
はかるべく、1947年に当行で
最初の単年度経営計画「経営
企画」を策定しています



2019年4月～2022年3月

「価値共創～Grow with Our Community～」

■最大の目的

- ・地域経済の成長、地域課題の解決
- ・地域および当行の持続可能性向上

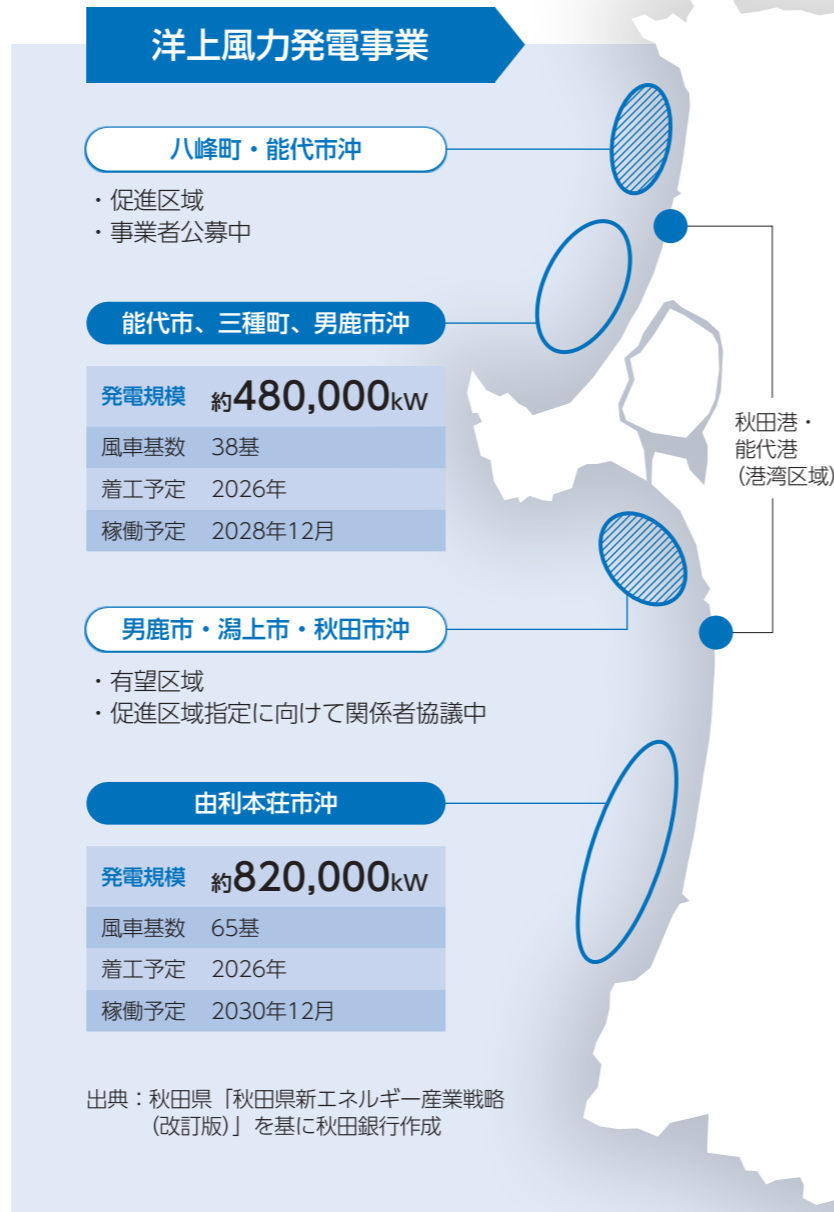
秋田銀行が基盤とする秋田県

当行グループの主要マーケットである秋田県は、東北地方の北西部に位置し、広大な農地や森林、変化に富んだ気候風土などから、質の高い農畜水産物に恵まれています。また、主力産業である電子部品・デバイス産業を中心に高い技術力を持つ企業が集積するほか、近年は豊かな水資源や地熱資源に加え、風力発電に適した地理的優位性から、多様なクリーンエネルギー源を有する地域として、全国的に注目されています。

秋田県の主要データ

- 総面積** 11,638km²
- 人口** 933,056人 (2022年7月1日)
- 県内総生産(名目)** 3兆6,413億円 (2019年度)
- 食料自給率(カロリーベース)** 205% (2019年度) **全国2位**
- 水稻の収穫量** 501,200t (2021年度) **全国3位**
- 重要無形民俗文化財** 17件 (2022年7月末) **全国1位**
- 森林面積** 839,247ha (2017年度) **全国7位**
- 風力発電導入量** 64.8万kW (2021年度) **全国2位**
- 地熱発電導入量** 13.4万kW (2020年度) **全国2位**
- 全国学力テストの都道府県別平均正答率順位(小学校)** 国語1位 算数3位 理科1位 (2022年度)
- 全国学力テストの都道府県別平均正答率順位(中学校)** 国語1位 数学4位 理科3位 (2022年度)

出典：秋田県HP「秋田県の人口と世帯(2022年7月月報)」、「令和元年度秋田県県民経済計算年報」、「秋田県森林・林業の概要(2020年版)」、「第2期秋田県新エネルギー産業戦略(改訂版)」、農林水産省HP、文部科学省HPを基に秋田銀行作成



秋田県の人口推移

秋田県の総人口は、1982年以降減少を続けており、全国で最も高い人口減少率と高齢化率となっています。また、県内企業の経営者の高齢化が進むなか、後継者不在率は約7割に上るほか、出生数の減少、若年層の県外流出と高齢化の進行から、慢性的な人手不足が課題となっています。

Topics

秋田県で進むクリーンエネルギー開発

秋田県では、2027年度までに再生可能エネルギーの導入量を約175万kW(2020年度比+26万kW)とすることを目標に掲げています。再生可能エネルギー発電事業は、日本海沿岸の良好な風況や内陸部の地熱資源など秋田県ならではの特徴を活かした産業であり、建設工事にとどまらない県内経済を活性化させる波及効果が期待されます。

参考：主な秋田県の洋上風力発電と地熱発電の事業化に向けた動き

地熱発電事業

湯沢市小安	発電規模	約14,990kW
2013年7月～	掘削調査	
2018年12月	環境アセス着手	
2021年5月	環境アセス評価書手続き完了	

湯沢市木地山	発電規模	約14,900kW
2021年5月	環境アセス着手	
2021年7月	環境アセス配慮書手続き完了	

秋田銀行の営業基盤

確固たる営業基盤

主要地域である秋田県において確固たる営業基盤を構築しています。

県内店舗	県外店舗	メインバンク企業
80か店	17か店	7,400社超

秋田県内の預貸金シェア(2022年3月末現在)

年次	預金シェア (%)	貸出金シェア (%)
2018年3月末	57.5	52.8
2019年3月末	57.8	52.3
2020年3月末	58.1	51.2
2021年3月末	58.7	51.6
2022年3月末	59.5	52.1

トップメッセージ

将来にわたる 豊かな地域の 実現を目指して

取締役頭取

新谷 明弘



■ 当行の創業と地域発展への挑戦の歴史

当行の創業について簡単にご紹介しますと、1879年(明治12年)1月の第四十八国立銀行の創業まで遡ります。その後、1896年(明治29年)5月には、当行のもう一つの潮流である旧秋田銀行が、第一国立銀行秋田支店の廃止を受け、これを継承する形で開業しました。旧秋田銀行の誕生の背景には第一国立銀行の渋沢栄一頭取の存在がありました。旧秋田銀行では開業直後から渋沢頭取を相談役として遇し、その関係は同氏が亡くなる1931年(昭和6年)まで続きました。

旧秋田銀行は、日露戦争の影響を受け、県民悲願の奥羽線開通が暗礁に乗り上げていたところ、多額の公債を引き受け1905年(明治38年)の全線開通に大きく貢献したほか、昭和初期の金融恐慌の影響から混乱していた福島県の経済界からの要請に応じて、1931年(昭和6年)に郡山支店と福島支店を開設し、福島県内の金融安定化に貢献してきました。

その後、1941年(昭和16年)に、普通銀行に転換した第四十八銀行と旧秋田銀行、それに湯沢銀行が合併し、現在の秋田銀行が設立されました。

■ 経営理念と行訓の精神

当行グループの経営理念『地域共栄』は、「地域とともに歩み、地域の発展とともに栄える」という、地域金融機関としての当行の存在意義を表す理念です。

そして、1969年(昭和44年)の創業90周年には、当行がたくましい創造力をもって変革していく存在となるために、役職員の行動指針となる『行訓』が制定されました。行訓は3つの条文から構成され、自らの成長と寛容な心を持つ「人づくり」を第一とし、次に信用を重んじ、明るく健全な組織の「和」を求め、最後に地域社会・経済の発展を目指し、現状の改善と前進する当行の使命を謳う順序と内容になっています。行訓は、当行の企業文化として浸透してきているものであり、当行グループ構成員一人ひとりの活動を支えています。

私たちは、不確実性が高まる時代においても、この経営理念と行訓の精神を堅持し、地域と当行グループの持続的な成長を目指してまいります。

■ 前中期経営計画の課題

前中期経営計画「価値共創」では、中長期的な目指す姿とした「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」の実現を目指し、2019年4月から2022年3月までの3年間「地域経済の成長・地域課題の解決」と「当行の持続可能性向上」を両立する事業ポートフォリオへの改革を目標に掲げ、多くの施策に取り組んできました。具体的には、地域商社事業や人材支援事業などの「地域価値共創事業」を立ち上げ、一定の成果をあげて、地域の課題解決に向けて前進することができました。

また、さまざまな構造改革・生産性向上に取り組み、3年間で約18億円の経費削減を実現できた一方で、金融環境の変化もあって、収入の増加を計画どおりに進捗させることができず、銀行本業の持続可能性をはかる指標の一つであるお客さまサービス等利益、いわゆる本業利益の改善は道半ばにとどまりました。中長期的に「将来にわたる豊かな地域の実現」にチャレンジし続けていくうえでも、今後3年間のうちに低収益体質は必ず克服しなければなりません。

主な収益実績

項目	2018年度実績	2021年度実績	2018年度対比
貸出金利息	167億円	156億円	▲11億円
役務取引等利益	31億円	30億円	▲1億円
経費	226億円	208億円	▲18億円
お客さまサービス等利益(本業利益)	▲30億円	▲22億円	+8億円

トップメッセージ

■ 秋田銀行グループVISIONの目指す姿

秋田県の資源とポテンシャル

当行グループが主な営業エリアとする秋田県は、国内屈指の米どころ、また質の高い食材の宝庫であり、そこで育まれた多様で豊かな食文化が現在に受け継がれています。重要無形民俗文化財は全国1位となる17を数え、積み重ねてきた歴史や文化は実に奥深く、四季折々の変化に富んだ気候風土、美しい自然を含め、飽きることのない魅力あふれる地域であると感じています。

また、鉱山や石油、木材、天然ガスといった豊富な資源の存在を背景にさまざまな産業が発達してきた歴史にも特徴があります。長年培ってきた高度な製錬技術を背景として、秋田県内には金属リサイクル産業の集積が進み、現在の主力産業である電子部品・デバイス産業においても、その技術力は高いものがあります。加えて近年は、日本海沿岸の恵まれた風況や地熱を活用し、いずれも全国2位の導入量となる風力発電、地熱発電など、再生可能エネルギーの一大供給地として全国に注目されています。秋田県では、2027年度までに再生可能エネルギーの導入量を175万kWに引き上げることを目標に掲げており、秋田県沖で計画が進む一般海域の洋上風力発電プロジェクトを合わせた発電規模は、実に一般家庭約300万世帯の年間電力消費量に相当します。秋田県の世帯数が約38万であることに照らしても、そのポテンシャルは非常に高く、秋田県に大きな変化をもたらすものと期待されます。

新たなグループVISION

一方で、全国に先駆けて進む人口減少、少子化・高齢化など、社会構造の変化にともなう課題への対応とともに、長引く新型コロナウイルス感染症の影響、デジタル化の進展、気候変動、価値観の変容などへの対応が重要な経営課題となっています。こうした課題へ対応していくことにとどまらず、私たちが、課題を乗り越えた先にある秋田県の姿、「創りたい未来」を強く思い描くことが重要です。創りたい未来に向かい、資源やポテンシャルを活用し、いかに新たな価値を創造していくか、それによりいかに課題を解決していくか。当行グループの強みである、地域とお客さまに対する深い理解に基づく圧倒的な取引基盤をさらに充実させ、プレーヤーとして、また地域の強みをコーディネートするプロデューサーとして、金融の枠にとどまらず、地域の新たな価値創造と課題解決に多くの解を示し、実践していくことがこれからの私たちの使命と考えます。

このような考えに基づき、当行グループでは、2030年を展望する新たなグループVISION『価値をつくる。未来へつなぐ。』を2022年3月に制定しました。中長期的な変化に対応し、当行グループが地域に、社会に「価値をつくる」存在であり続け、この豊かな地域を「未来につなぐ」責任を果たしていく。地域やお客さまの課題を起点として、その解決に向けてあらゆる角度から取り組み、新たな価値を生み出す地域価値共創事業を拡大していくとともに、預貸金を中心とする伝統的な金融事業の高度化を通じて「将来にわたる豊かな地域の実現」を目指していくものであり、当行グループの総力を挙げて推進していきます。

そのためにも今後3年間の経営目標の実現が重要と認識し、第1フェーズとなる現中期経営計画を策定しました。

秋田銀行グループVISION

中長期的に目指す姿

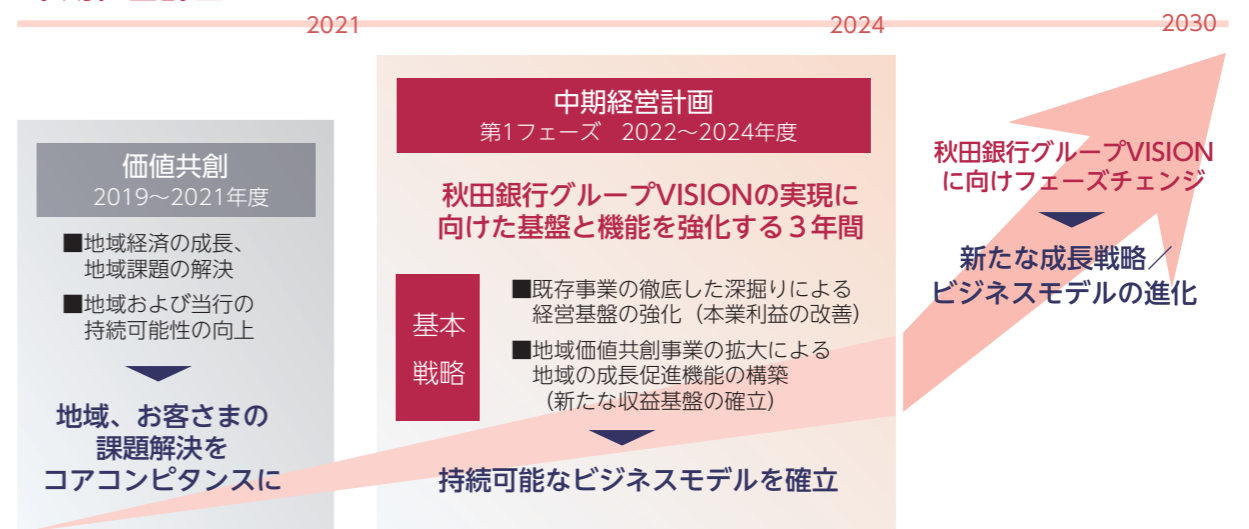
地域経済の質を高めるとともに、
住みよい地域社会を創造し、
成長し続ける銀行

2030年を展望する新たなグループVISION

価値をつくる。未来へつなぐ。

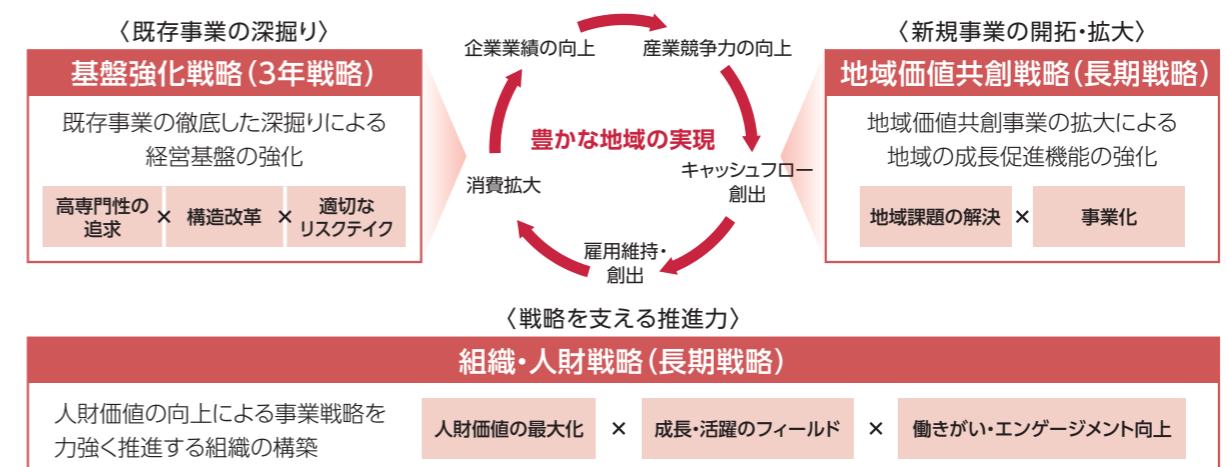
地域の課題を解決し、お客さまのニーズに応える
質の高い金融・非金融サービスの提供を通じて、
将来にわたる豊かな地域の実現にチャレンジし続けます

中期経営計画



■ 第1フェーズ中期経営計画(2022～2024年度)

基本戦略



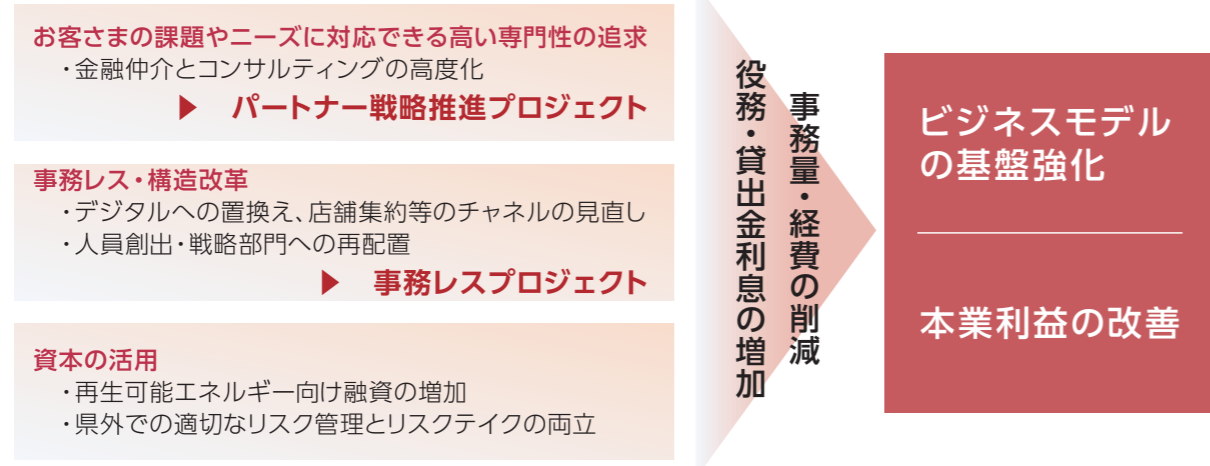
計画最終年度(2024年度)に目標とする経営指標

当期純利益	〇HR (コア業務粗利益ベース)	自己資本比率
50億円以上	70.0%未満	10.0%以上

トップメッセージ

基盤強化戦略(3年戦略)…既存事業の深掘り、本業利益の黒字化

この中期経営計画における最大のテーマは「持続可能なビジネスモデルの確立」です。これを実現していく戦略の一つが「基盤強化戦略」です。金融仲介とコンサルティングを中心とする既存事業について、高専門性を付加することで対応領域を拡大していくことに加え、チャンネル・コスト・組織の構造改革の断行と適切なリスクテイクによって、本業利益の黒字化を実現していきます。



地域価値共創戦略(長期戦略)…地域の新たな価値創造と課題解決

基盤強化戦略に並ぶ戦略の一つが「地域価値共創戦略」です。これまで立ち上げた地域商社や人材支援などの地域価値共創事業を着実に成長させていくとともに、新たな事業を加え、長期的な事業規模の拡大と収益の増大を進めていきます。顕在化する地域課題の解決、地域を成長させていく機能の強化に積極的に経営資源を投入し、合わせて将来的な収益基盤の構築を進めていくものです。2030年度までの目標として、地域価値共創事業の収益10億円規模への成長、CO₂排出量ネット・ゼロ、サステナブルファイナンス累計実施額5,000億円を設定しており、これは確実にクリアしていかねばならない水準と考えています。



組織・人材戦略(長期戦略)…人材は最も重要な財産

持続可能なビジネスモデルを確立していくうえで、また、当行グループの経営全般においても、人材は最も重要な財産です。冒頭に申しあげたとおり、当行の行訓は、「自らにきびしく 他には思いやりの深いすぐれた人間をつくること」という人づくりに関する条文から始まります。事業戦略を支え、力強く前進する組織を構築していくためには、多様な人材がそれぞれの力を最大限発揮し、成長・活躍し続けるフィールドを創る必要があります。組織・人材戦略において、学びや成長、働きがい、チームワークをキーワードとする「人への投資」を大幅に拡大していくことで、人づくりを第一とする当行の企業文化にも磨きをかけていきたいと考えています。

当行グループは、これら3つの戦略を基本に地域金融機関として持続可能なビジネスモデルを確立し、2025年度以降の新たな成長戦略、そしてグループVISIONの実現につなげていきます。

人“財”価値共創プロジェクト



■ 次のフェーズでのビジネスモデルの進化

第1フェーズとなる現中期経営計画においては、長期戦略と位置づける地域価値共創戦略および組織・人材戦略を通じ、地域に新たな価値を生み出し、地域課題を解決していく事業構想を練り上げていくとともに、高度な専門性を備える多様な人材の内製化を着実に進めていきます。当行グループにおける人的資本等の一層の充実により、次のフェーズにおいては、当行グループが地域に提供する価値をさらに拡大し、高めていく。このような強い循環と相乗効果を創り出していくことで、グループVISIONIに向けた新たな成長戦略とビジネスモデルの進化につなげていきます。

地域にとっても当行グループにとっても非常に難しい環境が続きますが、私たちが秋田県をはじめとする地域の新たな価値創造と課題解決に取り組み、前進していくことで、この魅力ある地域の発展と未来への継承に必ずや貢献できるものと確信しております。

秋田銀行グループ役員一同、全力を尽くしてまいります。ステークホルダーの皆さまには、私たちの中長期的な経営方針をご理解いただき、なお一層のご支援、ご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

価値創造プロセス

将来にわたる豊かな地域と
当行グループの持続的な成長・企業価値向上の実現に向けて



地域および 社会へ還流

サステナビリティ経営方針と重要課題 (マテリアリティ)

■秋田銀行グループ サステナビリティ経営方針

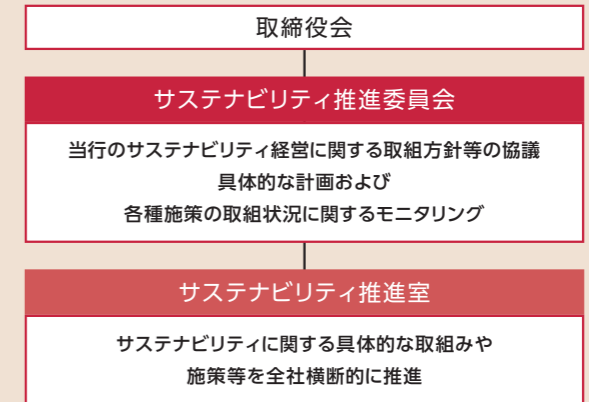
秋田銀行グループは、「地域共栄」の経営理念のもと、地域課題の解決および環境課題への対応、お客さまのニーズに応える質の高い金融・非金融サービスの提供を通じて、将来にわたる豊かな地域を実現するとともに、当行グループの持続的な成長・企業価値向上を実現し、地域から必要とされる金融グループになることを目指します。

■重点課題(マテリアリティ)の特定

SDGsの理念・主要原則等から、地域特有の課題等、社会課題を洗い出しました。そのうえで、ステークホルダーにとっての重要度、当行グループにとっての重要度・優先度を、経営理念、グループVISION、中期経営計画等を活用して整理・評価し、取締役会での協議を経て決定しました。

■サステナビリティ推進体制

「秋田銀行グループ サステナビリティ経営方針」に基づき、サステナビリティ経営をより一層推進していくため、取締役会の監督のもと、頭取を委員長とする「サステナビリティ推進委員会」を設置しています。あわせて、その下部組織として、サステナビリティにかかる具体的な取組みや施策等を全社横断的に推進する「サステナビリティ推進室」を設置しています。



マテリアリティ	当行にとっての主な事業機会とリスク		秋田銀行グループVISION第1フェーズ 中期経営計画での主な取組み	関連するSDGs
	事業機会	リスク		
地域課題の解決 Community Values 人口減少 少子化 高齢化 デジタルライゼーション 価値観の変容 金融インフラの維持	<ul style="list-style-type: none"> サステナブルファイナンスの拡大 非金融事業の拡大 新たなお客さま、マーケットの開拓 	<ul style="list-style-type: none"> 地域経済の活力低下 地域企業の競争力低下 社会の構造変化への対応の遅れ 地域の金融利便性の低下 	地域価値共創戦略(長期戦略) <ul style="list-style-type: none"> 起業・創業支援、後継者不足への対応 地域商社事業 人材支援事業 DX 長生きプロジェクト 基盤強化戦略(3年戦略) <ul style="list-style-type: none"> ビジネスパートナー、ライフパートナーへ向けた取組み(お客さまの多様なニーズへの対応) 対面・非対面チャネルのベストミックス 	
環境課題への対応 Green Values 気候変動 地球温暖化	<ul style="list-style-type: none"> サステナブルファイナンスの拡大 脱炭素/低炭素化支援・ESG地域金融(資金循環) 	<ul style="list-style-type: none"> 農水産物の適地の変化 自然災害による事業所・住宅の棄損、農作物の被害 地域の脱炭素化の遅れ、サプライチェーンからの除外 	地域価値共創戦略(長期戦略) <ul style="list-style-type: none"> カーボンニュートラルへの対応 	
経営の基礎的要素 fundamentals 人権の尊重 人財価値の向上 コーポレートガバナンス コンプライアンス リスクマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> 多様な人材、高専門人材の集積による競争力、生産性向上 持続的な企業価値向上・収益拡大化、リスクの低減 	<ul style="list-style-type: none"> 商品・サービスの品質低下 人材、組織の活力低下 社会からの信頼低下 	組織・人材戦略(長期戦略) <ul style="list-style-type: none"> 人材価値の最大化、成長・活躍のフィールドづくり、働きがい・エンゲージメント向上、人権の尊重 コーポレートガバナンスの高度化 マネー・ローンダリングへの対応 	

持続的な価値向上のための経営戦略

Community Values 「地域課題の解決」



地域価値共創事業の拡大と金融事業の高度化を通じ、地域課題の解決と当行の企業価値向上を実現する



取締役常務執行役員

三浦 力

創業以来、当行がともに歩み発展してきた地域社会は、現在、人口減少や高齢化、環境課題の顕在化など多様な変化に直面しています。こうした変化のなか地域の豊かさを未来へつないでいくためには、私たちの地域が持つ資源や強みを深く理解し活用することで、新たな価値を生み出していくことが大切だと考えています。

当行では、当行と地域が将来にわたって発展していくため、地域が抱える課題の解決を当行の長期戦略と位置づけ、当行グループが地域の産業や雇用、消費の維持・拡大、社会課題の解決に全力で挑戦することで、地域へ新たな価値を提供する存在となることを目指しています。また、当行がこれまでお客さまとともに築いてきた事業基盤をさらに強化し、より質の高い商品や最適なサービスを提供することで、お客さまの多様な課題の解決や思い描く未来の実現をサポートする真のパートナーとなることを目指します。これらを「地域価値共創戦略」と「基盤強化戦略」として展開することにより、当行の本業利益黒字化を実現し、経営理念である「地域共栄」を体現してまいります。

地域価値共創戦略の概要

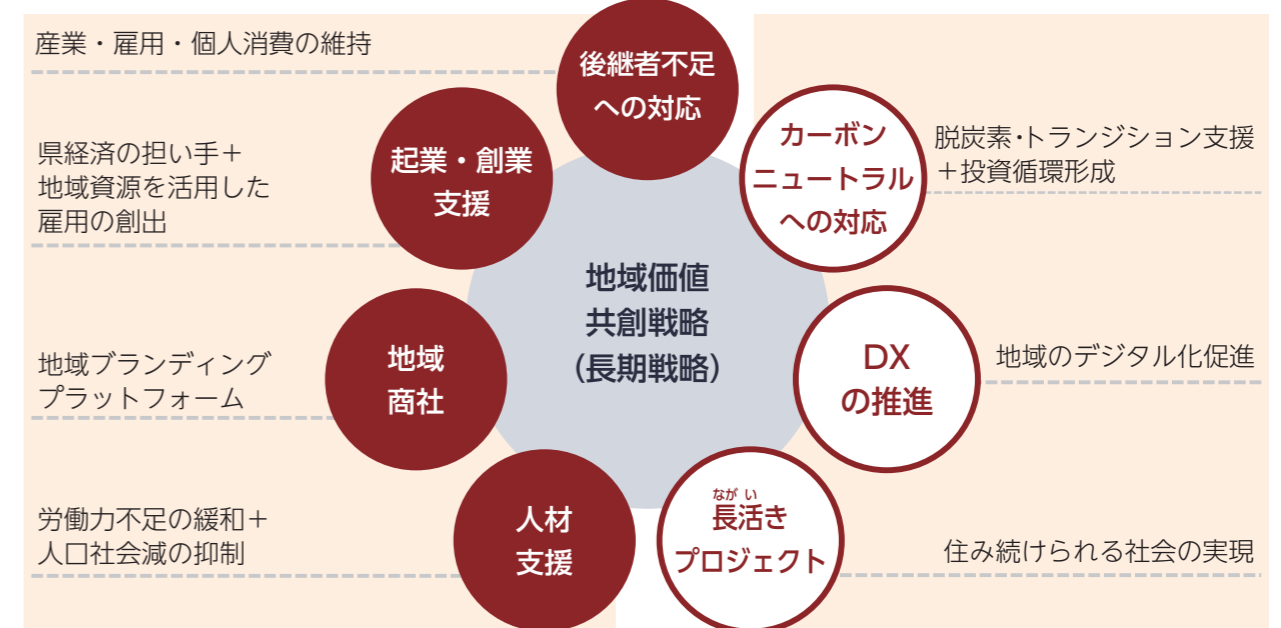
地域金融機関に対する規制緩和を追い風とし、地域に新たな価値を生み出し、地域の抱えるさまざまな課題を解決することで将来にわたる豊かな地域を実現していく。地域価値共創戦略とは、これを当行の長期戦略と位置づけ、事業化と収益拡大に取り組んでいくものです。

■解決を目指す地域の課題



課題の解決を事業化

■取り組む事業と創出する価値

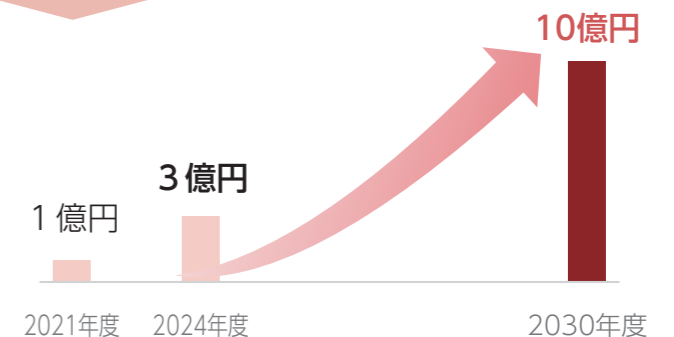


既存事業・規模拡大

2024年度までに事業化

■収益拡大

経営資源を積極的に投入していくことにより、地域価値共創戦略関連の非金融収益を2030年度までに10億円規模に拡大することを目指します。



地域産業の維持と新たな担い手の創出に向けた取組み

後継者不足への対応

経営者の高齢化が進み、円滑な事業承継が社会的な課題となっているなか、当行では、地域の産業や雇用の維持をはかるため、事業承継やM&Aなど、後継者不足に対する支援を強化しています。

社長の平均年齢の推移 (単位:歳)

	2019年	2020年	2021年
秋田県	61.9	62.2	62.3
全国平均	59.9	60.1	60.3

出典: 帝国データバンクHP

後継者不在率の推移 (単位:%)

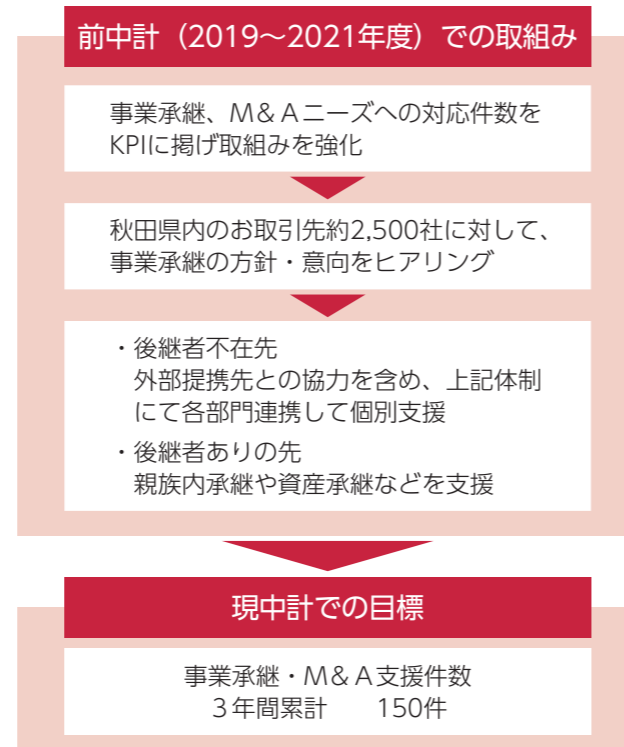
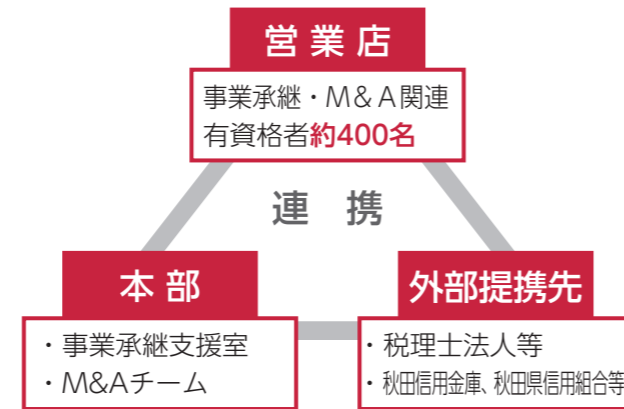
	2019年	2020年	2021年
秋田県	69.0	71.4	69.9
全国平均	65.2	65.1	61.5

出典: 帝国データバンクHP

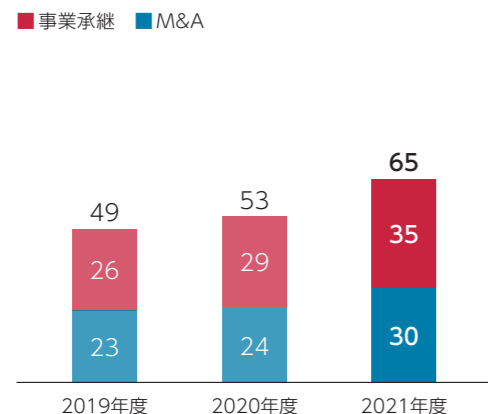
支援体制

本部内に「事業承継支援室」および「M&Aチーム」を設置するとともに、専門資格取得者を約400名に増強し、営業店を中心に配属することで強固な支援体制を構築しています。

前中期経営計画3か年(2019~2021年度)においては、県内のお取引先約2,500社の事業承継に関する方針・意向をヒアリング等を通じて把握し、税理士法人や事業承継引継ぎ支援センターなど外部提携機関と連携のうえ、きめ細かな支援を進めました。また、第三者承継にあたっては、専門家報酬がネックになるケースにおいて秋田県M&A支援事業費補助金などの活用と申請段階からの関与により、円滑な承継をサポートし、多くの実績につなげています。



事業承継・M&A支援実績 (単位:件)



起業・創業

地域経済の持続的な成長のためには、休業業の抑制とともに、地域経済に活力をもたらす起業・創業を増加させることも重要となります。当行では、起業家の発掘・育成からビジネスモデル確立までを一貫して支援するプラットフォーム「〈あきぎん〉STARTUP Lab」を運営しています。起業家や支援者が有機的につながる「コミュニティ機能」、事業化から起業後の経営の安定・成長までをサポートする「ビジネスコンテスト」などの支援メニューを提供し、将来の地域経済の担い手および新たな雇用の創出に取り組んでいます。

STARTUP Lab



ビジネスコンテスト

創業・第二創業者の事業立上げや事業成長を支援することを目的に2017年から毎年開催しています。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、事業創造および人的交流の機会を提供しています。

ビジネスコンテストの応募件数および事業化件数の推移 (単位:件)

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
応募件数	26	23	29	33	20
うち事業化件数	11	11	16	13	5

事業化に向けた伴走支援事例 稲とアガベ株式会社

2019年度ビジネスコンテストにおいて、ビジネスプラン「その土地のコメと水と菌だけで醸すマイクロ醸造所(酒蔵)」で優秀賞を受賞

事業立上げに向け、当行が伴走支援(事業計画検証や資金調達など)

- 秋田県男鹿市が中心市街地の賑わい創出に向け進めている男鹿駅周辺整備事業により、旧JR男鹿駅舎を改修し、小売・軽食機能を兼ねた日本酒醸造所を新設
- 当行と日本政策金融公庫の協調により、開業資金を融資



若手経営者・後継者向け経営塾「あきた未来塾」

今後の秋田県経済の発展に寄与する人材の育成を目的に、若手経営者・後継者を対象とした経営塾「あきた未来塾」を開講しています。これまでに113名が受講しており、それぞれ地域経済を牽引するリーダーとしてさまざまな取組みを行っているほか、OB・OG同士がつながりを持ち、地域の活性化に取り組んでいます。



「自社の経営戦略を創出しよう!」をテーマに講義を受講する「あきた未来塾生」

地域のブランド価値向上と地域企業の競争力向上に向けた取り組み

地域商社「詩の国秋田」

2021年4月、地域とともに新たな価値を共創するブランディングに取り組み、地域経済の成長と地域の持続可能性の向上をはかることを目的に、地域商社「詩の国秋田株式会社」を設立しました。

マーケティングやブランディング、国内外の販路開拓といったトータルプロデュースを行うとともに、秋田県、首都圏（東京ビジネスサポートセンター）および台北（台北駐在員事務所）をつなぐ当行ネットワークを活用し、お取引先企業の新たなビジネス機会の創出に取り組んでいます。

事業内容

<p>サプライヤー 県内事業者 一次産品、加工食品、木材・木工品、酒蔵、伝統工芸、現代工芸…</p>	<p>詩の国秋田 ・本社 ・東京駐在 ・台北支店</p>	<p>東京ビジネスサポートセンター 台北駐在員事務所 地域のブランド価値向上</p>	<p>バイヤー 域外市場 首都圏、台湾、北海道・東北、シンガポール、香港…</p>
<p>マーケティング事業 ・ 事業者ニーズなどのリサーチ ・ マーケティングミックスの立案等に関するコンサルティング機能の提供 ・ マーケティング戦略の実行支援</p>	<p>ブランディング事業 ・ 事業者理念や商品・サービス価値の可視化～事業戦略策定～デザイン・商品開発を一連で支援</p>	<p>プロモーション事業 ・ SNS広告投稿、テスト販売、商談会および催事などの企画・展覧 ・ プレスリリース手配（HPなど）</p>	<p>国内販路開拓事業 海外販路開拓事業 ・ 首都圏を中心に国内へ、アジアを中心に海外へ販路拡大支援 ・ 東京ビジネスサポートセンター、台北駐在員事務所と連携</p>
			<p>ECサイト事業 ・ メディア機能（産地のこだわりや商品のストーリーを発信）を充実させたECサイト運営</p>

「秋田×首都圏」、「秋田×海外」のビジネス拡大

首都圏やアジアを中心とした海外での秋田フェア開催や海外との貿易取引の拡大など、秋田県産品の販路拡大をはかるとともに、継続的な首都圏・海外向け商流の構築に取り組んでいます。

2022年3月には、地方創生に資する金融機関等の『特徴的な取組事例』に選定され、内閣府特命担当大臣（地方創生担当）表彰を受賞しました。



首都圏のスーパーで開催した秋田フェア



台湾の百貨店で販売される県産品「かづの北限の桃」



首都圏、海外向け販路拡大商談先数・契約件数

秋田×首都圏 支援実績（2021年度）			
商談先数	37先	契約件数	118件
秋田×海外 支援実績（2021年度）			
商談先数	78先	契約件数	16件

地域の人材不足緩和・人口社会減抑制に向けた取り組み

生産年齢人口の減少などを背景として企業の人材不足は深刻化しており、人材の確保は県内企業の重要な経営課題となっています。このため、当行は2019年11月に人材紹介事業に参入し、地域の人材不足への対応に加え、優秀な人材の秋田県内への就職を促すことで、人口社会減の抑制にも取り組んでいます。

秋田県が生産年齢人口の推移					秋田県人口の社会増減			
	1955年	2015年	2025年(予測)	2035年(予測)	2045年(予測)	県内への転入	県外への転出	社会増減数
生産年齢人口	804	565	445	351	256	11,289	14,325	△ 3,036

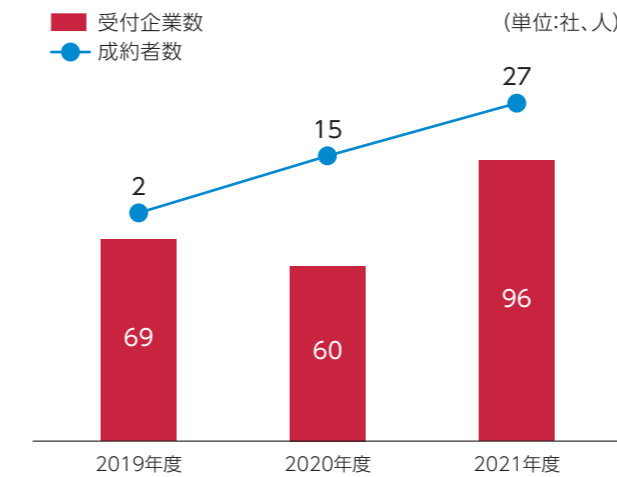
出典：国立社会保障・人口問題研究所の将来推計人口データを基に秋田銀行作成
出典：秋田県「秋田県の人口と世帯（月報）」を基に秋田銀行作成

人材紹介事業

求人ニーズを有する企業に対し、採用条件や採用課題のヒアリング、求人票の作成などを通じて採用活動を支援しており、実績は徐々に拡大しています。

再就職支援

新型コロナウイルス感染症の影響等により離職された方と地元企業との雇用マッチングを仲介役として担うなど、「再就職支援」にあたっています。半導体生産工場の閉鎖にともなう従業員の大量離職を受けて開催した離職者向け合同就職説明会は、当行、秋田県、秋田市、秋田労働局およびハローワーク秋田の5者連携により実施し、再就職につなげています。



離職者向け合同就職説明会

Focus

就職・採用ポータルサイト「キャリアピタAKITA」のサービス開始

2022年2月、就活サイト「キャリアピタAKITA」を開設しました。求人企業535社・求職者1,029名（2022年8月末現在）の方々に登録、ご利用いただいております。幅広い秋田県内企業の情報を新卒予定者および転職希望者に周知することで人材マッチングの可能性を拡大しています。

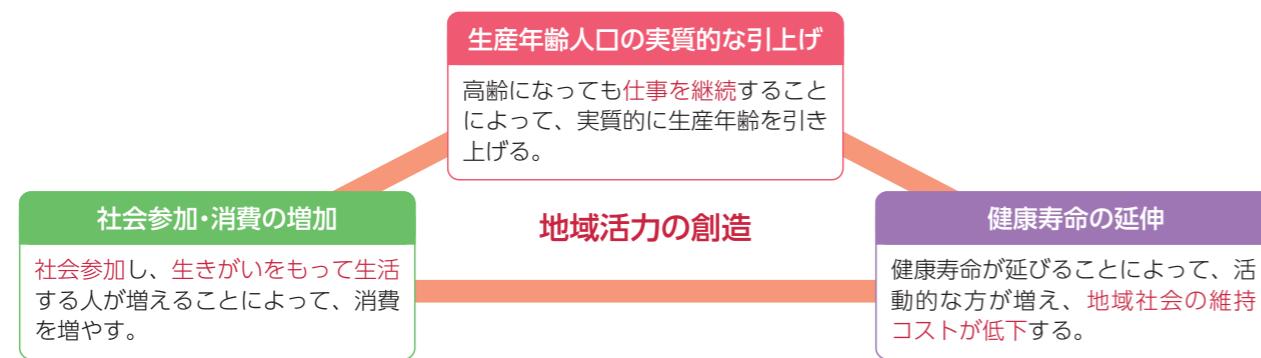


長く“生き生き”と安心して暮らす方が日本一多い県を目指して

長生きによる地域活力の創造

当行では、年齢を重ねても生き生きと元気に活躍する「長生き」を独自のコンセプトとして、シニアの方々が元気に仕事を続けることや、さまざまな形で社会参加することで地域に活力を生み出す取組みを展開しています。

長生きプロジェクトのビジョン・ミッション



長生き学校

長生きプロジェクトの核となる事業のひとつが、「長生き学校」の運営です。シニアの方々が「学び」を通じて積極的に社会参加し、元気に生きがいをもって生活することで、地域に活力を生み出していこうという取組みです。学生は約800名、開校以来、55回のイベント、授業等を開催し、参加人数は延べ約4,200名に上ります。



大森山動物園でのガーデニング活動



2019年開催の授業の様子

事業領域の拡大

長く生き生きと安心して暮らせるようにシニアの方々のニーズを汲み取り、新たな事業開発に取り組んでいます。2022年8月には、シニアの方々の日常生活における困りごとを解決する生活関連サービス「暮らしのお困りごとサポート」を開始しました。



苦手・お困りごとの解決

- ・認知機能低下への備え
- ・健康、コミュニティ
- ・家屋、不動産管理
- ・デジタルサービス

資産の管理・継承

- ・資産活用
- ・相続

新商品・サービス開発

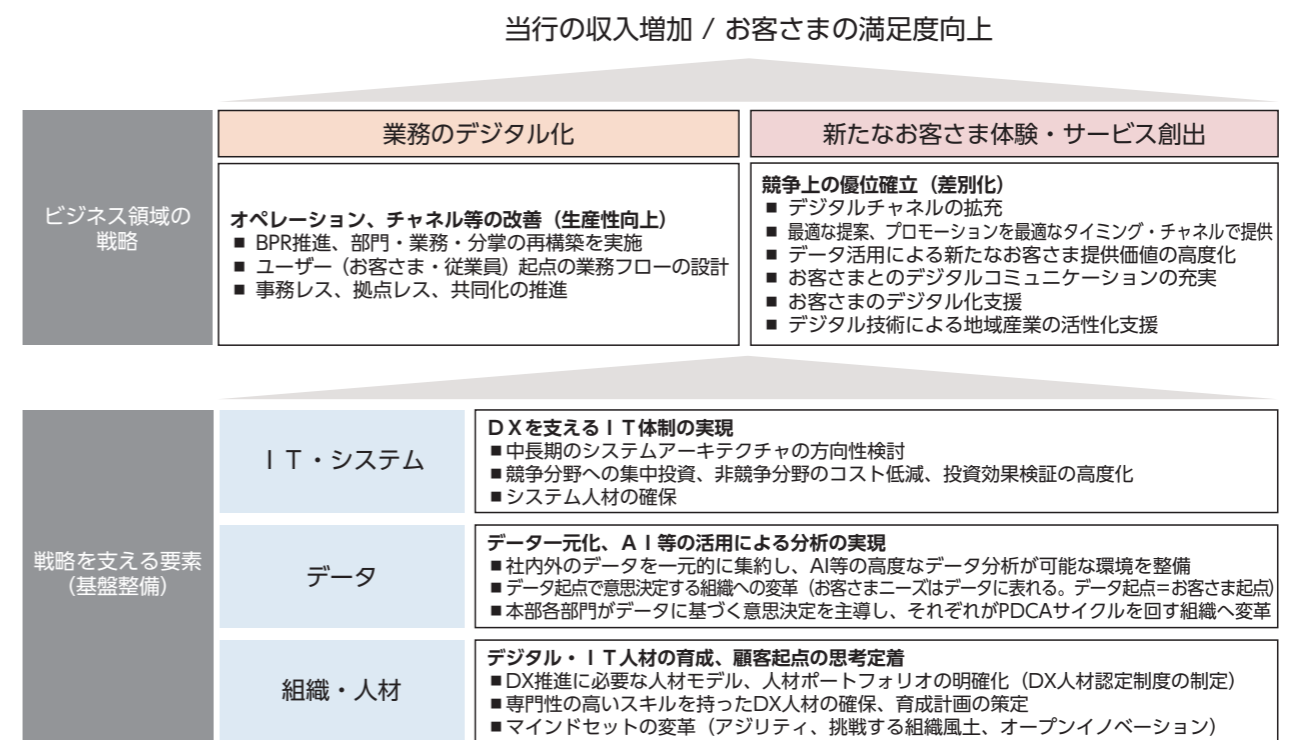
- ・多様化するニーズへの対応
- ・質の高いサービス提供

デジタル・データを活用した新たな価値創造に向けて

当行のDX (デジタルトランスフォーメーション)

業務のデジタル化による生産性の向上と新たなお客さま体験・サービスの創出を通じ、当行の収入の増加とお客さま満足度の向上を実現します。また、デジタル・データを活用、分析する体制を整備し、データをお客さまニーズを捉え、最適な価値を提供していく営業体制への変革を進めます。

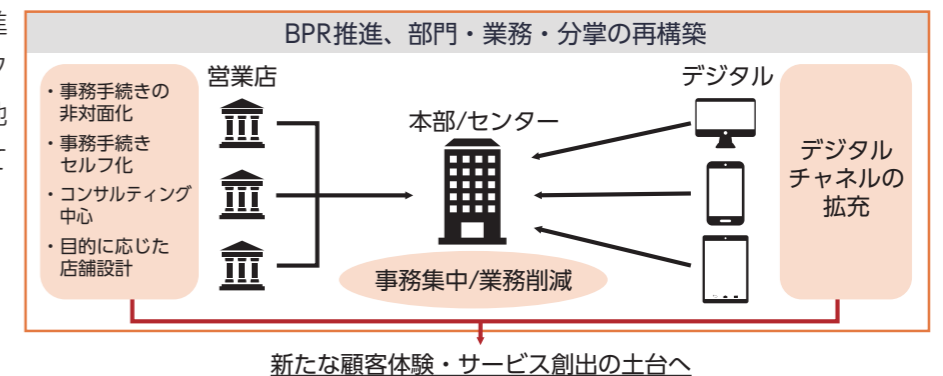
目的



業務のデジタル化

デジタル技術を活用した業務効率化を進め、再投資する資源を創出するとともに、チャンネルの最適化を進めます。また、業務のデジタル化を通じて得た知見を地域のデジタル化支援として展開してまいります。

徹底したデジタルシフト（電子化、ペーパーレス、印鑑レス等）により業務を削減
事務量削減▲20%、経費削減10億円、営業人員60名創出（2021年度比）・再配置



Community Values「地域課題の解決」

新たなお客さま体験・サービスの創出

デジタルチャネルの拡充と対面による提供価値を高め、お客さまとの接点を多様化・最適化させることで質と量の両面からお客さまとのつながりを強化するとともに、データ活用により新たなお客さま体験・サービスの創出をはかってまいります。

Topics

個人ローンWeb完結サービスの導入

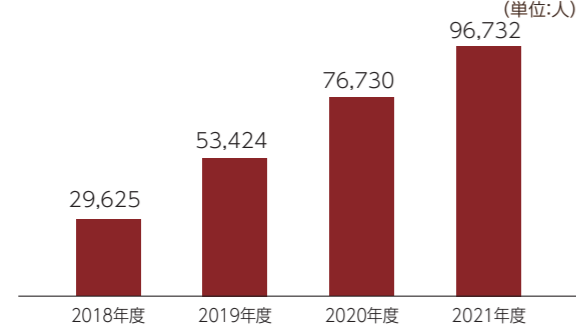
個人ローンWeb完結サービスは、スマートフォンやタブレット端末等から当行ホームページまたは「あきぎんアプリ」にアクセスすることで、来店することなく個人ローンのお申込みからご契約まで、ペーパーレス、印鑑レスで完結することが可能なサービスです。これまでご来店が困難であったお客さまでも、24時間、365日、お気軽にローンをお申込みいただけるようになりました。

対象ローン

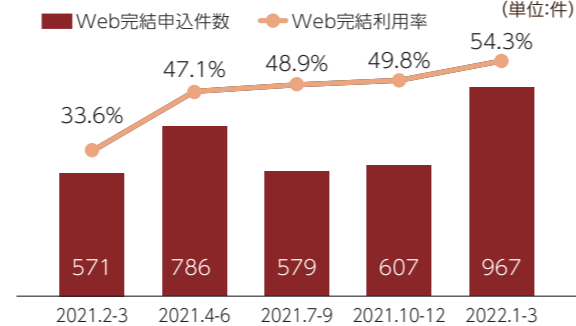
- マイカーローン
- 生活応援ローン「Aサポート」
- 教育ローン・教育カードローン
- プライムカード(カードローン)
- リフォームローン
- 速決名人(フリーローン)



あきぎんアプリ利用者数



個人ローンWeb完結サービスの利用状況



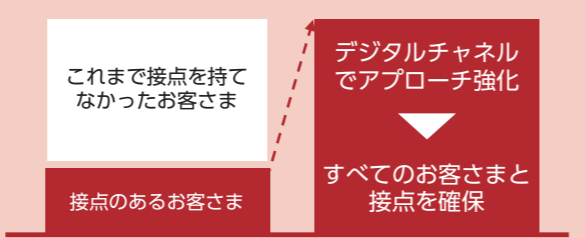
お客さま接点の多様化

お客さまにとって最適なチャネルで、商品・サービスを提供できる体制へ

【対面】	【非対面】
店舗・プラザ	アプリ・IB・HP等
パートナー戦略	アプリ機能、Web取引の拡充
店舗ネットワークの再構築	MAツールの整備
リモートワーク環境の整備 コンタクトセンターの整備	

お客さま層の拡大・コンサル力向上

すべてのお客さまとつながり、あらゆるニーズに対応面談可能なお客さまに対し、質の高い提案を実施



最適な提案、プロモーションを最適なタイミング・チャネルで提供

データ活用、マーケティングの高度化

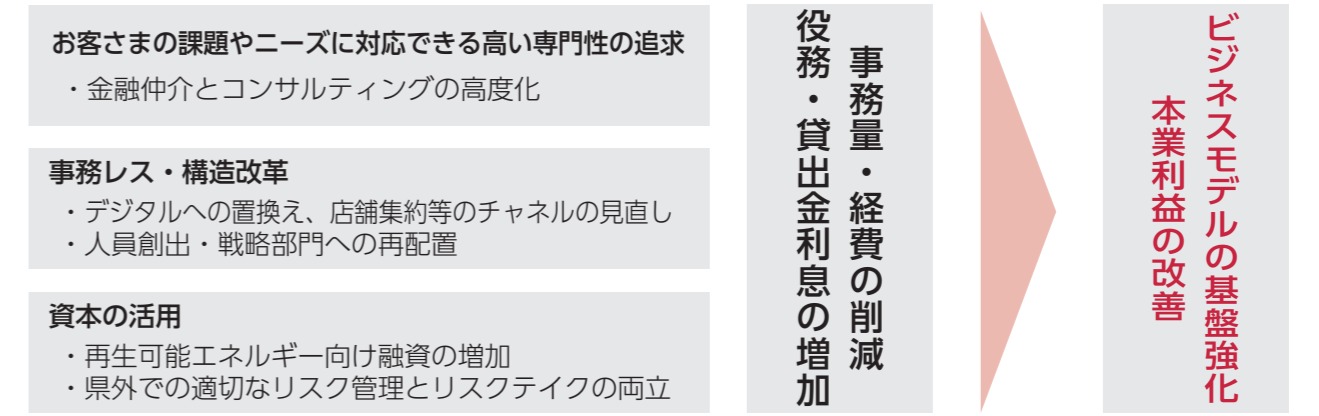
社内外のデータを一元的に集約し、AI等の最新技術を活用した分析を実現
データを起点にお客さまニーズを捉え、お客さまごとに最適な価値を提供する営業への変革

- 情報の集約、一元化
- 最適な情報を抽出
- AI等を用いた高度な分析
- 外部リソースの活用

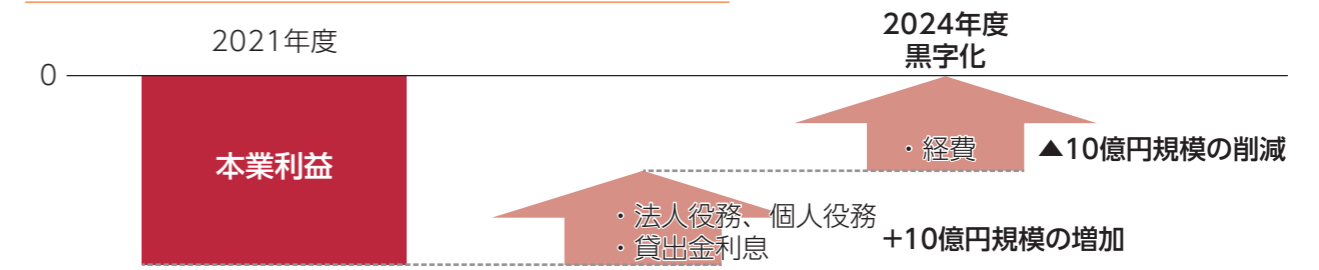
基盤強化戦略の概要

金融仲介を中心とする既存事業の収益性改善に向け、高専門性の追求、構造改革、適切なリスクテイクの3つを軸に、貸出金利息および役務取引等利益の拡大と経費の削減を進め、2024年度までの3年間で、銀行本業の持続性をはかる指標「お客さまサービス等利益（本業利益）」の黒字化をはかります。

人に対応すべき領域	人でなくても対応可能な領域	資本の適切な活用
高専門性の追求	構造改革 チャネル・組織・コスト	適切なリスクテイク
これまでの取組み	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティング営業の意識浸透 お客さま情報の整備、共有体制の構築 F P、M&A等資格保有者の増加 活動量の維持、向上 	<ul style="list-style-type: none"> EB化推進、特殊事務の廃止・標準化 プランチンプランチ方式による店舗ネットワークの見直し スマホアプリによるデジタルチャネル誘導
必要な要素・課題	<ul style="list-style-type: none"> 充実したお客さま情報 コンサルティングスキル 専門知識 豊富な活動量 構想力 密接なグループ連携 	<ul style="list-style-type: none"> デジタル化による業務フロー改革 グループ単位の店舗機能・ネットワーク最適化 事務量、店舗機能・ネットワークに合わせた人員の適正化 デジタルチャネルの充実、店舗とのシームレスな連動
目指す姿	<ul style="list-style-type: none"> お客さまの課題解決、新たな価値提供 金利等の経済条件に拠らないWIN-WINな関係性の構築 非与信先との関係強化 	<ul style="list-style-type: none"> 有価証券運用の再構築 リスク管理体制の見直し、高度化への取組み リスク量と収益の適切な把握、精緻化 リスクアペタイト
	<ul style="list-style-type: none"> 質と量両面で充実したお客さまインターフェース 	<ul style="list-style-type: none"> 資本の有効活用、リスク・リターン、コスト・リターンを最大化



お客さまサービス等利益(本業利益)の黒字化イメージ



法人戦略 従来の枠組みを超えてお客さまの課題解決に挑戦する真のビジネスパートナーへ

お客さまの多様化する経営課題・ニーズへの対応

少子化・高齢化の進行といった社会構造の変化に加え、コロナ禍への対応、脱炭素・循環型社会への移行、デジタル化への対応など、お客さまの経営課題・ニーズは多様化、かつ、複雑化しています。

そのため、貸出や預金などの伝統的な銀行サービスやビジネスマッチングなどの総合金融サービスについては、さらに専門性を高め、課題解決に向けた提案の質を向上させてまいります。同時に、人口減少や脱炭素といった地域・社会課題の解決を行っていく新たな事業領域の拡大にも挑戦し、お客さまの課題解決、地域の新たな価値創造・持続的な成長に貢献してまいります。

お客さまの多様化する経営課題・ニーズ

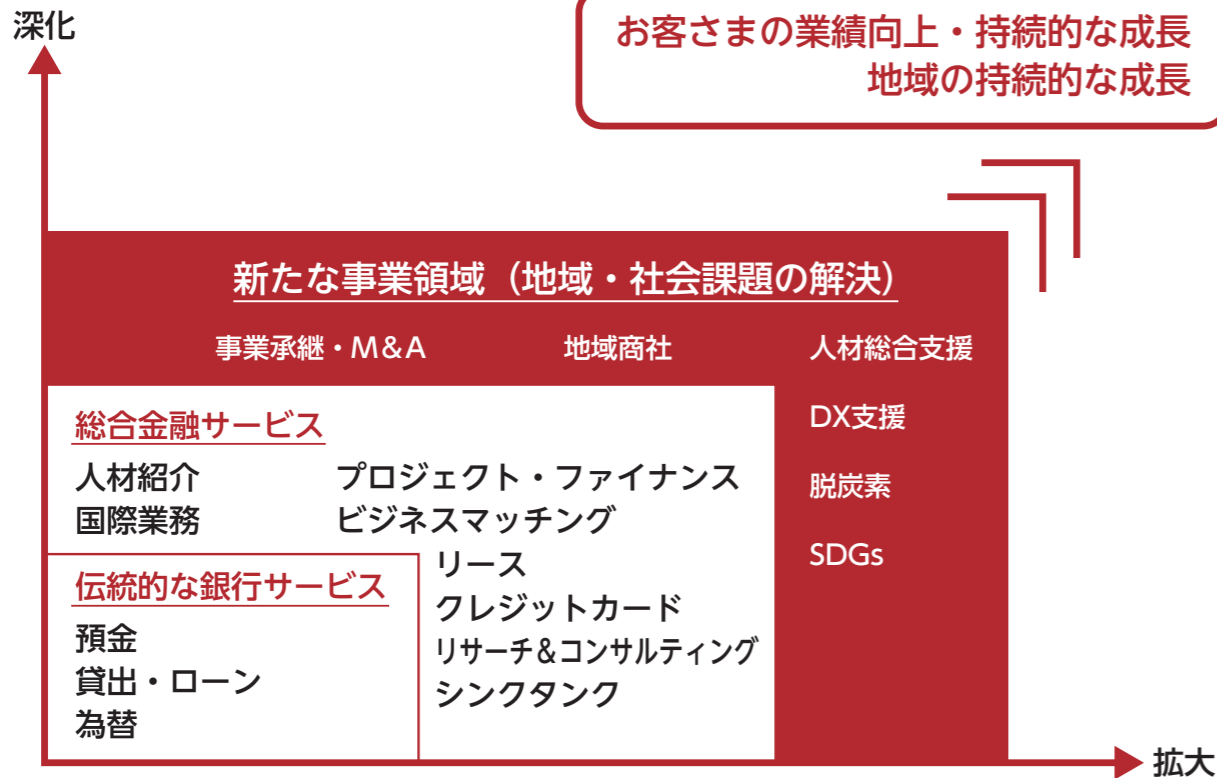
- ・後継者確保、円滑な事業承継
- ・事業拡大や多角化
- ・新規事業の立上げ
- ・資金調達の多様化
- ・デジタル化による業務効率化
- ・人材採用・育成
- ・経営改善・事業再生
- ・脱炭素、SDGsへの対応 など

既存事業の高度化

+

事業領域の拡大への挑戦

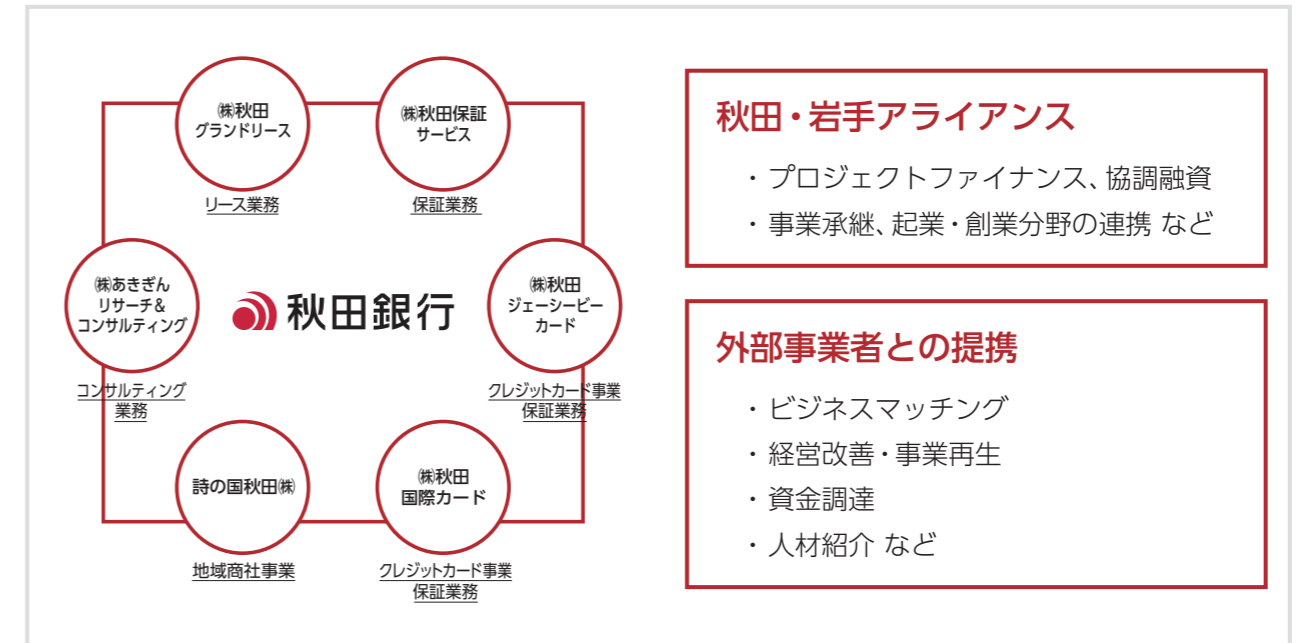
お客さまの業績向上・持続的な成長
地域の持続的な成長



グループ・アライアンス等によるトータルソリューションの展開

当行グループでは、関連会社6社を運営しており、リースやクレジットカード事業、信用保証事業などの金融事業のほか、リサーチ・コンサルティング事業、地域商社事業を新たに加え、非金融分野に至る幅広いニーズに対応可能なグループ機能を整えています。

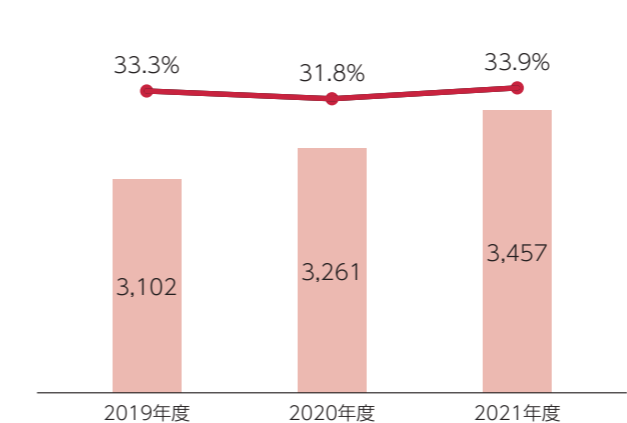
また、アライアンスや外部事業者との連携を深め、お客さまに対し、付加価値の高い総合的なソリューションを提供してまいります。



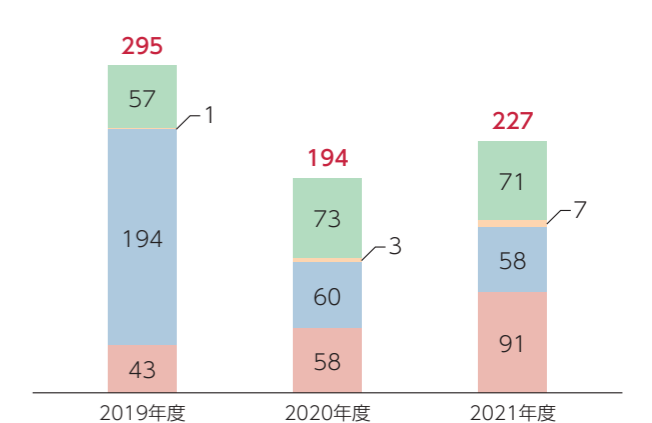
お客さま理解に基づく金融仲介・コンサルティング機能の発揮

お客さまとの対話を繰り返し事業を深く理解することで、ご融資などの金融仲介に加え、お客さまの課題やニーズを起点に生産性向上や販路拡大支援といったコンサルティング機能を発揮してまいります。今後もお客さまの課題解決に取り組むことで、お客さまの企業価値向上と当行グループの収益拡大を実現します。

事業性評価に基づく融資を行っている与信先の融資残高 (単位:億円)



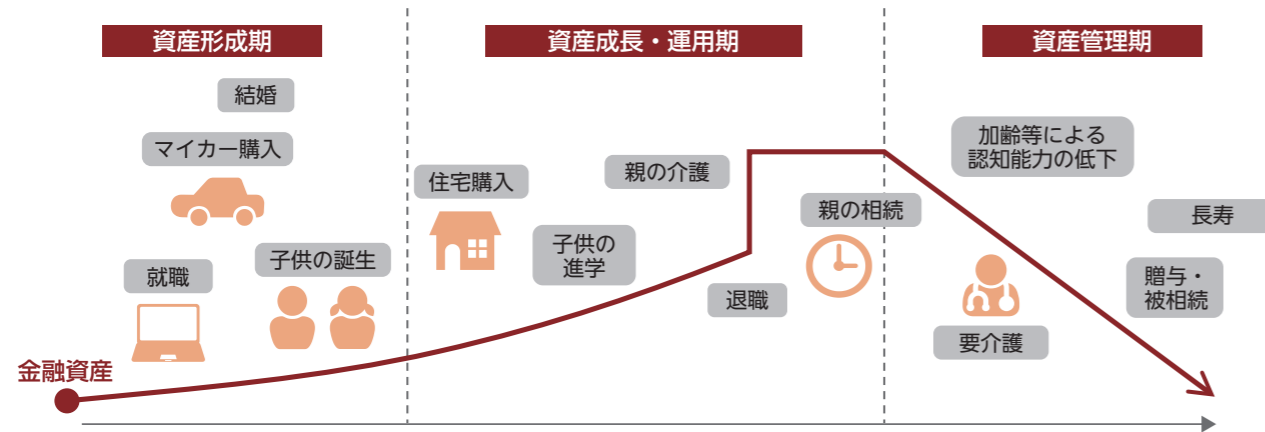
法人関連手数料 (単位:百万円)



個人戦略 お客様の思い描く将来の実現を生涯にわたって支える真のライフパートナーへ

ライフイベントに応じたサービスの拡充

人生100年時代を見据え、ステージごとのさまざまなライフイベントにおけるニーズに幅広くお応えするため、資産の運用・管理、資金調達に関する商品・サービスのラインアップの充実に努め、お客さま一人ひとりのライフプランに寄り添った最適なご提案を行っています。



	新生活 (就職・転勤など)	結婚	お子さま (誕生・進学など)	住宅購入 (新築・リフォームなど)	退職	相続・贈与
🏠 住まい	○ 総合口座 ○ Web住所変更サービス ○ インターネットバンキング	○ OnlyOneクレジット・デビットカード ○ 給与振込 ○ ATM無料サービス	○ あきぎんアプリ		○ 年金自動受け取り ○ 教育・結婚・子育て資金贈与 ○ 遺産整理 ○ 民事・遺言信託	
🚗 車	○ マイカーローン	○ 生活応援ローン		○ 住宅ローン ○ リフォームローン ○ LIFEサポート		○ 空き家解体ローン ○ 空き家リフォームローン
💰 貯蓄	○ 定期預金 ○ 外貨預金	○ 投資信託(NISA・つみたてNISAなど) ○ iDeCo				○ スーパーシニア(定期預金)
❤️ 保険	○ 終身・定期保険 ○ 医療・がん保険	○ 個人年金保険 ○ 収入保障保険	○ 学資保険 ○ 就労所得保障保険		○ 介護・年金保険 ○ 一時払終身保険	

遺言代行信託の取扱開始

様々なニーズにお応えする金融・非金融サービスの開発・提供に取り組んでおり、高齢化に対応した金融サービス拡充のひとつとして、2021年11月に遺言代行信託の取扱いを開始しました。



対面・非対面チャネルのベストミックス

長寿化や一人暮らし世帯の増加などにより、ライフスタイルの多様化は今後も進んでいくと想定されます。デジタル技術の活用などにより、当行を「いつでも・どこでも・便利に」ご利用いただける利便性を高める一方で、対話を通じた信頼関係の構築や適切なコンサルティング機能を発揮するため、対面によるコミュニケーションを適切に組み合わせてまいります。

ライフスタイルに合わせたチャネルのご提供

- あきぎんアプリ
スマートフォンでいつでも手軽に預金口座等の残高を照会することができます。
- 個人ローンWeb完結サービス
ホームページや「あきぎんアプリ」へアクセスすることで、ご来店せず個人ローンのお申込みからご契約までのお手続きが可能です。
- 〈あきぎん〉ローンプラザ／保険プラザ
秋田県内7か所で各種ローン・保険のご相談を承っています。

平日日中のご来店が
難しいお客さまも
ご利用いただける
サービスを拡充

対話を中心とした適切なコンサルティング

- 対面での高度なサービス・安心感のご提供
非金融を含む、お客さまのお困りごとやニーズに対し、広く解決に向けた情報提供や専門性の高いコンサルティングをご提供します。

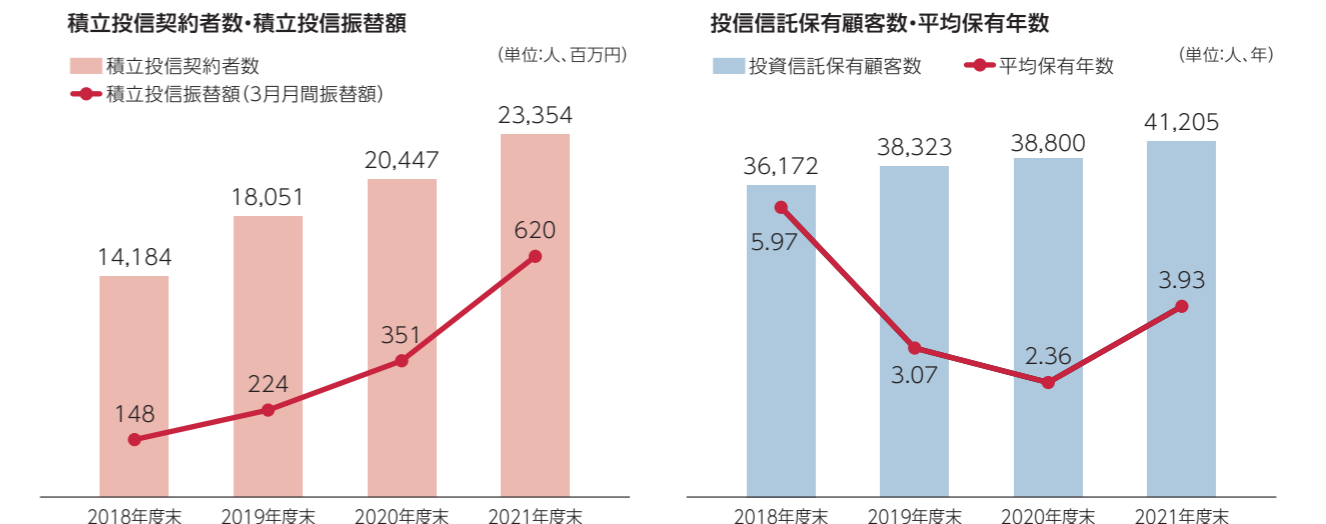
資産形成から
次世代への移転まで、
広く適切にニーズへ対応

お客さま本位の業務運営に関する取組み

当行では、お客さま本位の業務運営の徹底をはかるために「お客さま本位の業務運営取組方針」を制定し、当行の取組方針に基づく取組状況と、その内容を客観的にご確認・評価いただくための指標を公表しています。

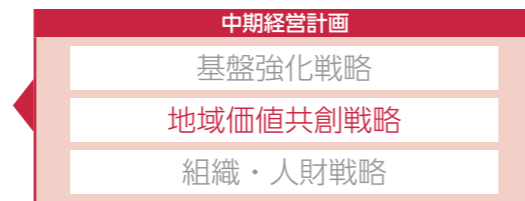
URL:https://www.akita-bank.co.jp/news/news_abank/honi_gyoumu/

引き続きお客さまのニーズを起点に、お客さまの最善の利益を実現するため、金融機関としての知見を活用し、お客さまのニーズやご期待にお応えする商品・サービスのご提案を行ってまいります。



持続的な価値向上のための経営戦略

Green Values 「環境課題への対応」



気候変動への対応

「TCFD提言」に基づく対応

当行では、2021年10月に「TCFD*（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言」に賛同しました。気候変動や脱炭素社会への移行にともなうリスク・機会を分析のうえ、当行の経営戦略に適切に織り込むとともに、地域の持続的な発展に貢献してまいります。

※TCFD(Task Force on Climate-related Financial Disclosures)

2015年12月、金融市場安定化をはかる観点から、金融安定理事会(FSB)によって設置された企業の気候変動リスク・機会の情報開示を推奨する作業部会。TCFDは、すべての企業が気候関連のリスクと機会を評価し、経営戦略・リスク管理へ反映するとともに、財務上の影響を把握・開示することを推奨する提言を公表しています。



ガバナンス

頭取を委員長とする「サステナビリティ推進委員会」において、気候変動への対応をはじめとするサステナビリティ経営全般に関する事項の協議等を実施し、取締役会に報告・監督を受ける体制を構築しています。

また、取締役会ならびにサステナビリティ推進委員会で決定された方針をもとに、経営企画部内に設置するサステナビリティ推進室において、具体的な取組みや施策等を全社横断的に推進する体制を構築しています。

戦略

●機会

脱炭素社会の実現に向けて、再生可能エネルギー分野への投融資の増加、お客さまの脱炭素への移行を支援する金融商品やサービスの提供など、当行にとってのビジネス機会は拡大していくものと認識しています。

このような背景を踏まえて、当行では、再生可能エネルギー関連融資をはじめとするサステナブルファイナンスへの取組みを強化しているほか、中期経営計画（2022～2024年度）においては、地域価値共創戦略の柱のひとつに脱炭素関連事業を置き、事業化に向けた対応を組織一丸となって進めています。

今後も脱炭素社会の実現に向けて、お客さまへの支援を強化していくとともに、温室効果ガス排出削減に資する事業への支援を積極的に行ってまいります。

●リスクおよびシナリオ分析

当行では、気候関連リスクとして、移行リスクと物理的リスクを認識しています。

移行リスクは、脱炭素社会への移行にともなう気候関連の規制強化や消費者嗜好の変化等により、一部のお客さまの事業に対する信用リスクの増加等を想定しています。

物理的リスクは、気候変動によってもたらされる水害をはじめとする自然災害の増大を指し、担保毀損のほかお客さまの事業活動への影響および業況の変化等による信用リスクの増加に加え、当行営業店舗の損壊等によるオペレーショナル・リスクの増大などを想定しています。

今後、移行リスクと物理的リスクを対象とした気候変動シナリオ分析の手法等について、具体的な検討を進め、定量的な分析評価を行ってまいります。

リスク管理

当行では、気候関連リスクを当行の事業、財務面に大きな影響を与える可能性のある重要なリスクとして認識しています。今後、気候関連リスクの定量化への取組みを進めながら、統合的リスク管理の枠組みへの組み入れを検討してまいります。

また、当行は、環境や社会に対して大きな影響を与える可能性のある事業に対して、「特定事業等に対する融資方針」を定め、本方針に基づき適切に対応することで、環境・社会への影響を低減・回避するよう努めています。

特定事業等に対する融資方針

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

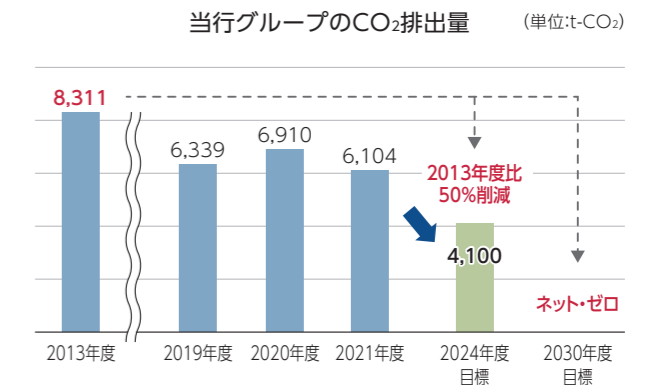


指標と目標

●CO₂排出量削減目標

Scope 1 および 2 において、2013年度を基準に当行グループ全体のCO₂排出量を2024年度50%削減、2030年度ネット・ゼロとすることを目指しており、2021年度においては、2013年度比で26.55%削減しています。

今後、ファイナンスド・エミッションをはじめとするScope 3の算定についても検討してまいります。



CO₂排出量の推移

計測項目	2019年度	2020年度	2021年度
Scope1 (重油、灯油、都市ガス、軽油、LPG、ガソリン)	1,353	1,451	1,290
Scope2 (電気)	4,986	5,459	4,814
合計	6,339	6,910	6,104

※当行および関連会社合算のCO₂排出量は、省エネ法の定期報告書の基準に準拠して算定しており、Scope1のうちガソリンの使用量については、全店のガソリン代金÷全国ガソリン平均単価により算出しています。
なお、2020年度におけるCO₂排出量の増加要因は、厳冬により冬期間のエネルギー消費量が増加したことによるものです。

●サステナブルファイナンス目標

当行では、環境課題や社会課題の解決ならびに持続可能な社会の実現に資する投融資をサステナブルファイナンスと定義し、2022年度から2030年度までの間に累計5,000億円の実行を目指しています。

地域への脱炭素化へ向け

サステナブルファイナンスへの取組み

2022年3月、東北電力株式会社に対し、新時代風力発電所の改修工事にかかる資金として、県内金融機関初となる単独でのグリーンローン*を実行しました。

※グリーンローン

企業や地方自治体等が、国内外のグリーンプロジェクトに要する資金を調達する際に用いられる融資のことをいいます。

カーボンフリー店舗の導入

2022年3月、湯沢支店を「カーボンフリー店舗」として新築しました。同店は、消費する電力のすべてを地元・湯沢市高松地区にある「上の岱地熱発電所」でつくられた再生可能エネルギーで賄い、電気の使用にともなうCO₂排出量ゼロを実現しています。



新時代風力発電所（東北自然エネルギー提供）



「カーボンフリー店舗」湯沢支店

再生可能エネルギー分野への取組み

当行では、環境関連の機会を地域と当行の成長に取り込むため、風力発電事業をはじめとする再生可能エネルギー分野への取組みを強化しており、プロジェクトファイナンスに加え、脱炭素関連事業に対する出資等も積極的に行っています。

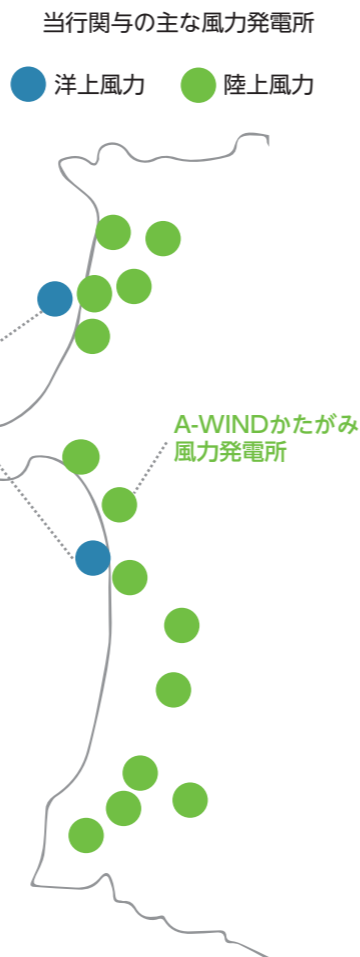
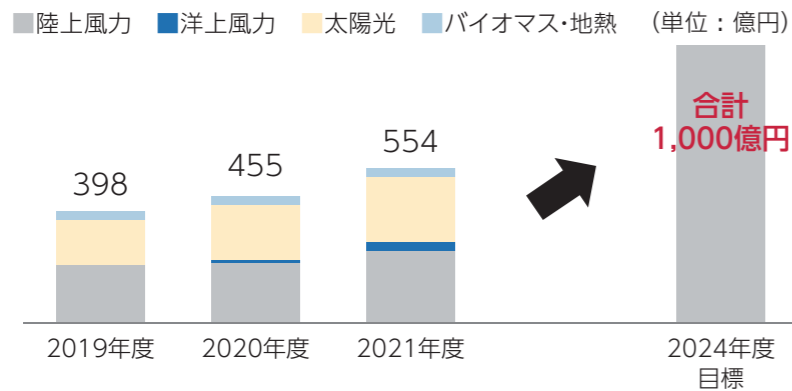
再生可能エネルギー向けの融資

脱炭素社会への移行にあわせて、世界各地で再生可能エネルギーの導入拡大に向けた取組みが進められています。

こうしたなか、秋田県は良好な風況をはじめ、グリーン資源が豊富に存在し、再生可能エネルギーにおける新たな電源地としての存在感を高めています。

当行では、再生可能エネルギーの普及を新たなビジネスチャンスとして捉え、同エネルギー向けの融資残高を2024年度までに1,000億円とする目標を定め、積極的に推進しています。

再生可能エネルギー融資残高



秋田県内における再生可能エネルギー発電導入量

現在当行では、秋田県全体の再生可能エネルギー発電導入量約149万kW（2020年度実績）のうち、3割にあたる約38万kW相当の案件に関与しています。

世帯数に換算すると約30万世帯分に相当する規模であり、これは、秋田県すべての世帯数の約8割をカバーする規模となっています。

当行関与（アレンジャー・融資）の県内案件
（風力：20kW、太陽光：1,000kW以上）

導入量	約38万kW
世帯数換算*	約30万世帯
発電所数	29か所

*経済産業省 発電コスト検証ワーキンググループの設備利用率および1世帯あたり3.6MWh/年として試算

洋上・陸上風力発電への取組み

当行では、融資にとどまらない再生可能エネルギー発電事業者への出資や人的支援など、多面的な関与を進めています。

2020年に商用運転を開始した「A-WIND ENERGY」プロジェクトでは、運営会社設立当初より行員を派遣して事業開発を主導し、2018年9月に総額155億円のプロジェクトファイナンスを組成しています。また、「秋田洋上風力発電」は、当行が出資ならびに融資によって関与し、洋上風力としては全国初となる商用運転を2022年12月に開始する予定にあります。

2020年1月 稼働

A-WINDかたがみ風力発電所	
・運営会社「A-WIND ENERGY」へ出資 (県内資本100%) アレンジャー・融資参加	
・工事の県内発注率50%以上	
・県内企業へのノウハウを蓄積	
事業地	秋田県潟上市
発電規模	約4万kW（風車17基）
総事業費	約156億円



A-WINDかたがみ風力発電所

2022年12月 稼働予定

秋田洋上風力発電	
・国内最初の商用運転を開始予定	
・秋田洋上風力発電(株)に出資、融資参加	
事業地	秋田港、能代港
事業会社	秋田洋上風力発電(株)
発電規模	約14万kW（風車33基）
総事業費	約1,000億円



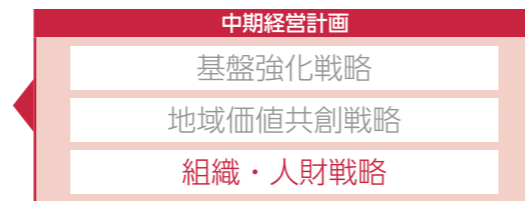
秋田洋上風力発電の洋上風力発電所完成イメージ
(提供：秋田洋上風力発電株式会社)

Focus

脱炭素の地域循環に向けた取組み—大潟村（脱炭素先行地域）に対する支援—

大潟村は、2022年4月に環境省の公募事業である脱炭素先行地域（第1回）に採択された村で、計画では、太陽光発電による村内民生部門への電力供給や未利用もみ殻を活用したバイオマス熱供給事業等により、村内の脱炭素化をはかることとしています。当行では、計画段階から関与し、大潟村への人的支援のほか、2022年7月には地域のエネルギー事業を主導する株式会社オーリスへの出資等、地域の脱炭素化の実現に向けて継続的な支援を行っています。

持続的な価値向上のための経営戦略

fundamentals
「人財価値の向上」

地域やお客さまのニーズに応えられる

人材を育成し、職員一人ひとりが
成長・活躍し続けられるフィールドを創る

取締役常務執行役員

皆川 剛

1969年に当行が制定した「行訓」は、経営理念の実現に向けた職員の行動規範として現在も大切に受け継がれています。この「行訓」において「人づくり」を第一に掲げるとおり、当行は長きにわたって人材を重要な経営資本として考えてまいりました。

2022年度にスタートした中期経営計画では、組織・人財戦略を基本戦略の土台として位置づけており、自身が目指すキャリアビジョンに向かって高度なスキルを自ら学び、成長する自律型人材の育成をはかるとともに、個の力を融合するマネジメント力の向上を通じて、組織全体のパフォーマンスを最大化するための「人財・組織づくり」に取り組んでいます。また、ダイバーシティ&インクルージョンの推進によるエンゲージメントの向上、思考のイノベーションを通じて、地域やお客さまを起点とする活動や対話・協働を重視するマインドセットといった「意識改革」を進めています。

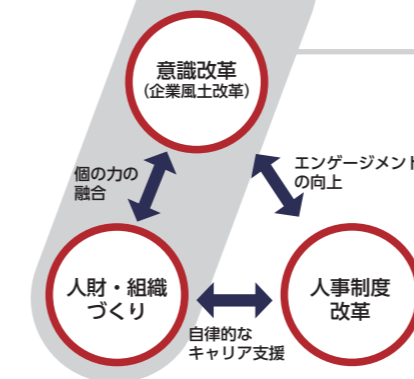
今後も人材への投資を積極的に実行し、職員一人ひとりが自ら能力を高め、その能力を最大限発揮し、成長・活躍し続けられる環境の整備に取り組むとともに、こうして高めた個の力を結集し、職員一丸となって豊かな地域の実現に向けて邁進してまいります。

組織・人財戦略の概要

組織・人財戦略は、地域価値共創戦略、基盤強化戦略を支える推進力として位置づけており、真のお客さま起点の定着をはかる「意識改革」、高度なスキルを持つ自律型人材の育成や個の力を最大限引き出すチームワークの強化を柱とする「人財・組織づくり」、そして自律的なキャリア支援と多様な働き方を後押しし、努力や成果を正しく評価・処遇する「人事制度改革」の3つの軸を結びつけることにより、豊かな地域の実現と当行の企業価値向上を実現していきます。

人“財”価値共創プロジェクト

【目指す姿】一人ひとりが能力を高め、成長・活躍し続けられる組織

意識改革
(企業風土改革)

- ・真のお客さま起点の定着
- ・「対話と協働」を重視するマインドセット
- ・公平で協力的な企業カルチャー
- ・組織への高い帰属意識

人財づくり
(人財育成戦略)

- ・高度な、専門性の高いスキルの獲得
- ・マネジメント力の獲得
- ・研修・教育プログラムの変革

組織づくり

- ・1on1ミーティング
- ・ダイバーシティ&インクルージョン
- ・エンゲージメント・サーベイ

専門人材の育成・活躍へ向けた取組み

地域価値共創事業の成長・拡大、お客さまの真のパートナーを目指し、ファイナンシャル・プランニング技能士などの有資格者の増加を進めています。また、幅広い知識の習得に加え、多様な視点、視座を獲得するため、企業内大学のカリキュラム拡充などを進めています。

企業内大学「あきぎん如学カレッジ」

さまざまな学びに対して意欲ある職員を後押しするとともに、多様な考え方をもち人財を育成するため、2021年3月に企業内大学「あきぎん如学カレッジ」を開学しました。

2021年度は42名が受講し、年間を通じて日常業務や行内研修では習得し難い学びを体系的に習得しています。2022年度は、前年度の「コンサルティングコース」「知的財産経営コース」に加え、「FP実践コース」を新設し、カリキュラムを拡充しました。



「あきぎん如学カレッジ」の開学式

専門資格取得者

2017年度末
事業承継・M&A関連
146名
FP1級技能士
38名

2021年度末
事業承継・M&A関連
402名
FP1級技能士
58名

行内研修開催状況

2017年度
行内研修開催数
98回
受講者数
2,457名

2021年度
行内研修開催数
111回
受講者数
2,362名

持続的な価値向上のための経営戦略
fundamentals「人財価値の向上」

■ 専門知識を有する外部人材の採用

当行では、高いスキルや専門知識を有する外部人材の採用を積極的に行っています。

県内外の民間企業や行政機関で活躍された人材を「シニアアドバイザー」として採用し、前職で培った専門的なスキルや高度な知見、豊富な経験を活用して、お客さまの課題解決を実現しています。

当行グループ内にこうした知見やスキルを蓄積し、高度、かつ、専門性の高いコンサルティングに結びつけています。

シニアアドバイザーの専門分野と戦略配置
(2022年8月1日現在)

専門分野	人数	所属
●食料品加工・製造販売	1名	地域商社「詩の国秋田」
●首都圏販路開拓・マーケティング	1名	東京ビジネスサポートセンター
●生産管理、工場等拠点立ち上げ	1名	あきぎんリサーチ&コンサルティング
●プロジェクトファイナンス	2名	地域価値共創部
●人材採用支援		
●アグリビジネス	6名	営業支援部
●地方創生		
●産学官連携		
●製造業向け総合コンサルティング		
●電子・デバイス産業		
●再生可能エネルギー		

Focus

全日本空輸株式会社より兼業人材を受入れ

2022年4月、全日本空輸株式会社より兼業人材2名を迎えました。同社の客室乗務員として勤務を続けながら当行地域価値共創部に所属し、当行が取り組む地域課題の解決や地域の活性化へつながる業務を担当しています。



地域価値共創部内でのミーティングの様子

ダイバーシティ&インクルージョンの実現

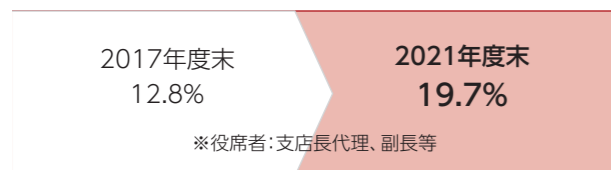
人材の多様性は強い組織や当行の持続的成長につながるため、一人ひとりが、それぞれの能力を最大限に発揮し活躍し続けられる組織・風土づくり、環境整備を推進しています。

■ 女性の活躍

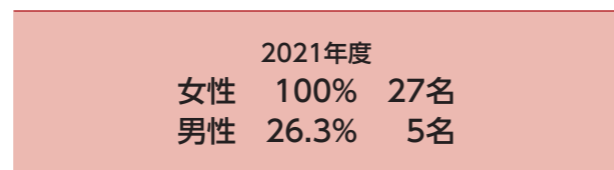
当行では、女性活躍推進プログラムを策定し、キャリア形成支援、ワークライフバランス推進に加え、女性が働き続けやすい環境を整え、女性職員の活躍を後押ししています。



女性役席者の比率



育児休暇取得率・人数



■ 休暇休職制度の充実

行員がキャリアを継続しながらそれぞれのライフイベントに対応できる柔軟な働き方を支援するため、休暇休職制度の充実に努めています。

2021年9月には、キャリアを継続しながら、不妊治療や長期間にわたる親族の看護・介護などのライフイベントに対応できる「ライフサポート休職制度」を新設するとともに、職員が不妊治療を本格的に開始する前から専門機関に相談することができる「あきぎん妊活サポートデスク「Hugサポート」」を設置しています。

■ 健康経営の促進

当行では、2017年10月に健康経営推進の基本方針として「あきぎん“長生き”健康宣言」を制定し、役職員および地域の健康推進に資する活動を進めています。

2020年4月には、地元企業と連携し開発した役職員向け健康経営推進支援サービス「あきぎんマイノート」を導入しました。スマートフォン・タブレットから、自身の健康管理や健康情報の閲覧が可能となっているほか、職員同士のコミュニケーションツールとしても活用しています。

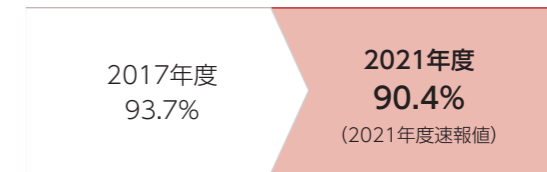


健康経営推進支援サービス「あきぎんマイノート」

特定保健指導実施率



特定健診受診率



■ 組織活性化に向けた交流会の実施

職員の考えや想いを共有・共感し、組織の一体感向上をはかるため、頭取・役員との交流会を定期的に開催しています。2021年度は、延べ11回・約80名の行員と自由闊達な意見交換を行っています。



頭取と行員による交流会

■ 当行の取組みに対する外部評価



女性活躍推進法に基づく認定(2段階目)



次世代育成支援対策推進法に基づく「子育てサポート企業」認定



健康経営優良法人2022(大規模法人部門)認定

持続的な価値向上のための経営戦略

秋田・岩手アライアンス

当行と岩手銀行は、秋田県・岩手県を主要な営業基盤とする地域金融機関として、両地域の発展に努めてまいりました。また、両行はATMの相互開放や商談会の共同開催など幅広く協業を進め、20年来の協力関係を築き、成果に結びつけてきており、それぞれが地盤とする地域のさらなる発展に向け、これまでの協力関係を深化させるべく2021年10月、包括業務提携を締結しました。

経営の独立性および健全な競争関係を維持しながら、地域経済・地域社会の持続的な発展に貢献する各種の取組みをアライアンスを通じて進化させるとともに、それぞれが中長期的に目標とする金融グループ像の実現に向けて、企業価値の向上をはかってまいります。



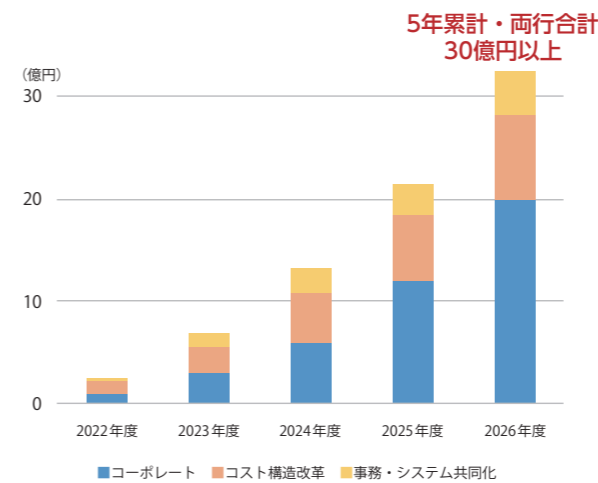
連携施策・効果

連携施策

「既存事業の深掘り」、「構造改革」、「新事業領域の開拓」の3つの基本方針を定め、プロジェクトファイナンスの共同検討やコスト最適化、DX共同プロジェクトなどの取組みを進めています。

分野	主な取組み	分科会・情報交換会	
既存事業の深掘り	○プロジェクトファイナンス、協調融資等	コーポレート・地方創生	
	○事業承継・M&Aなど両行取引先のマッチング	リテール営業	
	○起業創業分野の連携	市場金融	
	○デジタルマーケティングの共同実施	コスト構造改革	
構造改革	○営業店事務、本部集中事務、システム等の共同化	事務・システム	AML・CFT
	○コスト最適化（バタープラクティスの採用）	審査管理	人事
	○人材交流、人材育成、採用活動等の連携、共同実施	地域商社	監査
	○与信審査事例の共同研究、与信管理の高度化	DX	
新事業領域の開拓	○相互の既存店舗活用		
	○DX共同プロジェクト - データイノベーションLab-（データ利活用の高度化、新事業開発）		
	○地域商社事業の共同推進（新たな商流・物流網構築）		
	○人材支援事業の共同推進		

提携効果



連携ファイナンスや構造改革による業務効率化などを通じ、2022年度～2026年度の5年間で両行合計30億円以上の提携効果を見込んでいます。

どちらかが先行する知見・ノウハウの共有による人材強化、競争力の底上げ

違いから生まれる新たな気づき、小さな改善をイノベーションへ

▶分科会・情報交換会開催回数 92回（～2022年6月末）

取組分野ごとに分科会・情報交換会を編成し、具体的な施策の検討、着手、進捗管理などを継続的に実施しています。



分科会の模様

これまでの主な取組み実績

連携ファイナンス

再生可能エネルギーやPFI事業向けプロジェクトファイナンスを中心に、共同で案件の組成に取り組んでいます。

組成案件(2022年3月末)
6件 176億円

地域商社間のビジネス交流

当行グループの地域商社「詩の国秋田」と岩手銀行グループの地域商社「manordaいわて」との間で継続的に交流を行い、両社が有するネットワークやマッチング機能等を最大限に活用のうえ、両県における新たなビジネスの可能性を探るとともに、国内外への販路開拓・拡大に向けた取組みを共同で進めています。

セミナーの共同開催

お客さま向け「オンライン投資セミナー」

2022年6月、投資初心者者を主な対象（受講者約125名）として、投資を始めるために大切な考え方や投資の魅力などをテーマに投資セミナーを共同開催しました。

講師 レオス・キャピタルワークス株式会社代表取締役会長兼社長
ひふみシリーズ最高投資責任者(CIO) 藤野英人氏

行員向け「ダイバーシティマネジメントセミナー」

2022年7月、両行の役職員を対象（受講者約170名）として、ダイバーシティマネジメントが求められる社会的背景や女性活躍推進の現状、人材育成やワークライフバランスをテーマにセミナーを共同開催しました。

講師 秋田県理事 陶山さなえ氏



ダイバーシティマネジメントセミナーの模様

価値向上を支える経営基盤

コーポレートガバナンス

コーポレートガバナンスに関する基本方針

当行は、「地域とともに歩み、地域の発展とともに栄える」という「地域共栄」の経営理念に基づき、次のとおりコーポレートガバナンスの充実に努めてまいります。

- 1 株主の権利を尊重し、株主が権利を適切に行使することができる環境の整備と、株主の実質的な平等性の確保に努めます。
- 2 株主、地域社会、お客さま、従業員等のすべてのステークホルダーから信頼され選ばれる金融機関であるために、健全で公正な業務運営を行う経営に努めます。
- 3 取締役会・監査等委員会のほか、常務会、コンプライアンス委員会等の各種委員会、その他外部機関等による経営管理態勢の充実をはかり、コーポレートガバナンス体制の向上に努めます。
- 4 会社情報の適切な開示を行うとともに、非財務情報を含む情報の自主的な開示に努めます。
- 5 持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するため、積極的なIR活動などを通じて、株主との建設的な対話に努めます。

コーポレートガバナンスに関する基本方針

<https://www.akita-bank.co.jp/aboutus/investor/governance/pdf/guideline.pdf>



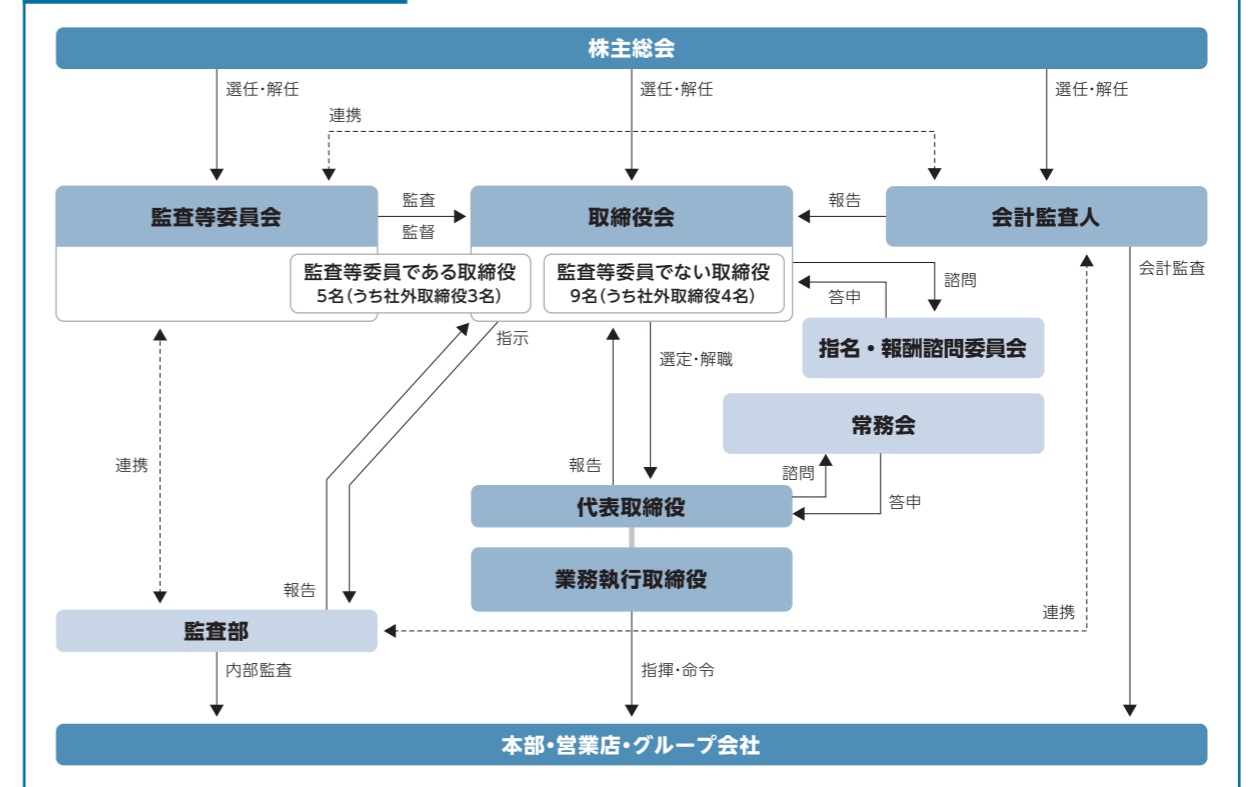
コーポレートガバナンス強化に向けた取組み

年	機 関	取締役会構成(人) (株主総会終了時点)		うち属性別の内訳		報 酬	その他
		取締役	監査役	社外 (独立)	女性		
2016		11	4	5 (2)	0		コーポレートガバナンスに関する基本方針制定
2017	任意の委員会設置	11	4	5 (2)	0		
2018	監査等委員会設置会社へ移行	16	—	6 (3)	0		
2019		16	—	6 (3)	0	業績連動型株式報酬制度導入	
2020	役付執行役員制度導入	15	—	6 (4)	1		後継者計画制定
2021		13	—	7 (5)	2	報酬の決定方針改正	秋田銀行グループサステナビリティ経営方針制定
2022	プライム市場移行	14	—	7 (5)	2		

※当行の社外取締役の独立性に関する判断基準は、「コーポレートガバナンスに関する基本方針」の別記に記載しています。

コーポレートガバナンス体制

コーポレートガバナンス体制図



取締役会

2021年度開催回数 14回

取締役会は、取締役（監査等委員である取締役を除く。）9名（2022年6月30日現在、うち社外取締役4名）、および監査等委員である取締役5名（2022年6月30日現在、うち社外取締役3名）で構成され、定時取締役会を毎月開催するほか、必要に応じて臨時取締役会を開催し、法令に定められた事項や経営に関する重要事項を決定するとともに、業務執行状況を監督しています。

指名・報酬諮問委員会

2021年度開催回数 9回

指名・報酬諮問委員会は、当行の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上という観点から、コーポレートガバナンスの充実に資することを目的に、取締役会の諮問機関として必要な事項を審議のうえ取締役会に答申を行っており、取締役5名以内で構成し、過半数を独立社外取締役としています。

委員長および副委員長は、独立社外取締役とし、取締役会にて選任し、指名・報酬諮問委員会は、必要に応じて開催しています。

監査等委員会

2021年度開催回数 18回

監査等委員会は、監査等委員である取締役5名（2022年6月30日現在、うち社外取締役3名）で構成されています。監査等委員である取締役は常務会等の重要な会議に出席することができ、これにより経営執行状況の適切な監視に努めるとともに、遵法状況の点検・確認、内部統制システムの整備・運用の状況等の監視・検証を通じて、取締役（監査等委員である取締役を除く。）の職務執行の適法性および妥当性を監査しています。

会計監査人

当行は、会社法に基づく会計監査人および金融商品取引法に基づく会計監査を有限責任監査法人トーマツに委嘱しています。同監査法人および当行監査に従事する同監査法人の業務執行社員と当行の間には、特別の利害関係はありません。

役員一覧

(2022年6月30日現在)



取締役頭取
(代表取締役)
あら や あき ひろ
新谷明弘



取締役常務
執行役員
みな かわ つよし
皆川 剛



取締役常務
執行役員
み うら ちから
三浦 力



取締役常務
執行役員
み うら ひろ よし
三浦寛剛



取締役常務執行役員
(経営企画部長兼デジタル戦略室長兼
サステナビリティ推進室長)
あし だ こう すけ
芦田晃輔



取締役
(監査等委員)
さ と う ま さ ひ こ
佐藤雅彦



取締役
(監査等委員)
く どう じゅう しん
工藤重信



取締役
つじ よし ゆき
辻 良之



取締役
さ か き じゆんいち
榊 純一



取締役
な か た なお ひろみ
中田直文



取締役
か き ざ き た ま き
柿崎 環



取締役
(監査等委員)
こ ば や し けんいち
小林憲一



取締役
(監査等委員)
お も て や ま き ゚ょう こ
面山恭子



取締役
(監査等委員)
は せ べ みつ や
長谷部光哉

*取締役辻良之氏、榊純一氏、中田直文氏、柿崎環氏、小林憲一氏、面山恭子氏および長谷部光哉氏は、会社法第2条第15号に定める社外取締役であります。

上席執行役員 (能代支店長)	なか やま さとる 中山 悟	執行役員 (営業支援部長)	たて おか あらた 館 岡 新	執行役員 (東京支店長兼経営企画部 東京事務所長)	はやし ぐち てつ や 林 口 哲也
執行役員 (大館・比内エリア 統括大館支店長)	しん どう すずむ 進 藤 進	執行役員 (審査部長)	ほ さか ひで あき 保 坂 英明	執行役員 (人事部長)	はら おか まさ ひろ 原 岡 正博
執行役員 (市場運用部長)	きつ かわ あき ひろ 吉川 明啓	執行役員 (大曲支店長兼角間川支店長兼 営業支援部大曲プラザ統括長)	さ と う けい じ 佐 藤 圭 司	執行役員 (営業企画部長)	さ さ き ひさ のり 佐々木 久則
執行役員 (本店・八橋エリア 統括本店営業部長)	つか もと じょうたろう 塚本 城太郎				

スキルマトリックス

当行の取締役会は「取締役会の役割・責務」、「現在・将来の事業戦略」および「事業特性」に照らし、重要と考えるスキル・多様性を取締役会全体で適切に確保する体制としています。

社内取締役7名

地 位	氏 名	社内取締役が有するスキル区分							
		経営戦略	リスクマネジメント	財務会計	マーケティング	地方創生	人材開発	IT・テクノロジー	市場運用
取 締 役	新谷明弘	○	○	○	○		○		○
	皆川剛	○	○	○	○	○	○		○
	三浦力	○		○	○	○			
	三浦寛剛	○	○	○	○			○	
取 締 役 (監査等委員)	芦田晃輔	○	○	○	○		○		
	佐藤雅彦	○	○	○					
	工藤重信	○	○	○				○	

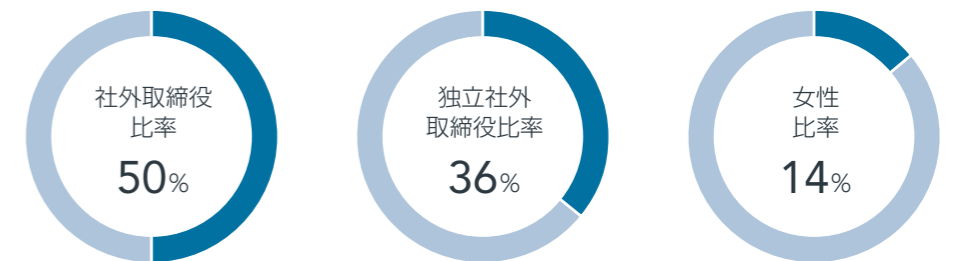
*上記一覧表は社内取締役の有するすべての知見や経験を表すものではありません。

社外取締役7名

地 位	氏 名	社外取締役へ特に期待する分野				
		企業経営	ガバナンス・リスクマネジメント	地方創生	E S G・サステナビリティ	I T・テクノロジー
取 締 役	辻良之	○		○		
	榊純一	○		○		○
	中田直文	○		○		
	柿崎環		○		○	
取 締 役 (監査等委員)	小林憲一			○(行政)		
	面山恭子		○			
	長谷部光哉	○	○			

*上記一覧表は社外取締役の有するすべての知見や経験を表すものではありません。

取締役会の構成



社外取締役の主な役割

氏 名	独立役員	指名・報酬諮問委員会	主な経歴
辻 良之			県内を代表する企業グループのトップを長年にわたり務められているほか、秋田商工会議所副会頭はじめ業界団体等の要職を務められています。
榊 純一	○	○	石川島播磨重工業(株)(現株IH I)に入社し、(株)IH I 回転機械代表取締役社長を経て(株)IH I 常務執行役員を務められ、現在は秋田大学電動化システム共同研究センター長に就任されています。
中田直文			県内を代表する製造業の代表取締役を長年にわたり務められているほか、大館商工会議所会頭などの要職を経験されています。
柿崎 環	○		商法、金融商品取引法を研究分野とする大学教授として、内部統制やコーポレートガバナンスに関する高い見識を有しておられます。
小林 憲一	○	○	秋田県の企画振興、総務企画などの統括を務められた後、あきた企業活性化センター理事長、秋田県信用保証協会会長として県内企業の成長に取り組んでこられました。
面山 恭子	○	○	弁護士として債務整理、破産等の民事事件に関して豊富な経験、実績を有しておられます。
長谷部光哉	○		公認会計士、税理士として企業会計や税務等に関する豊富な経験、実績を有しておられます。

取締役会の実効性向上に向けた取組み

当行の取締役会は、毎年、取締役の自己評価等を参考に、取締役会全体の実効性を分析・評価しています。取締役会の実効性向上に向けた主な取組みは以下のとおりです。

第三者機関の活用

取締役会の実効性の分析・評価に客観性を確保するため、一定期間ごとに第三者機関を活用する方針としています。直近では2021年4月に実施した取締役会の実効性評価で第三者機関の協力を得ており、アンケートの作成、回答の集計・分析、評価および課題の抽出等において、第三者機関の知見やノウハウを活用しています。

取締役会の運営改善

■ 決議・報告事項の見直し

監査等委員会設置会社である当行では、意思決定の迅速化および取締役会の監督機能強化を目的に、取締役会の決議により重要な業務執行の決定の一部を頭取へ委任しています。また、取締役会における決議・報告事項は当行を取り巻く環境の変化や経営戦略に応じて毎年度見直しをはかっており、取締役会が執行の迅速・果敢なリスクテイクを支えるとともに、実効性が高い監督を行う体制を整備しています。

■ 重要なテーマの議論の深化

ビジョンや経営戦略の策定など重要なテーマは、取締役会における実質的な議論やステークホルダーの観点を踏まえた社外取締役の意見を取り入れるため、一度の取締役会で直ちに結論を出さずに、ディスカッションや協議を経て決定しています。2022年度～2024年度の中期経営計画策定にあたっては、取締役会におけるディスカッションを合計4回実施しており、社外取締役を含めた取締役全員による深い議論を踏まえて決定しました。

■ 社外取締役に対するサポート体制

社内取締役との情報格差を是正し取締役会における審議の活性化をはかるために、取締役会における議案の事前説明を行っているほか、タブレットを配布し、取締役会資料や行内情報、行内規程等を閲覧できる環境を整備しています。また、社外取締役が能動的に情報を入手するために、社外取締役（監査等委員である取締役を除く。）については秘書室長が、監査等委員である社外取締役については常勤の監査等委員がそれぞれ支援する体制を構築しています。

社外取締役と行員の意見交換会

当行の施策や人材等に対する社外取締役の理解向上や社外取締役の専門的な知見等の活用を目的に、社外取締役との意見交換会を2019年度より毎年度実施しています。意見交換会は、テーマに関連する本部担当者や営業店行員を交えて実施しており、社外取締役に対して当行の具体的な施策を説明するとともに、社外取締役によるステークホルダーの視点を踏まえた意見や専門的な知見を踏まえたアドバイス等を当行の施策へ活用しています。

これまで実施した主なテーマ

- ダイバーシティの推進
- DX戦略
- 地域商社事業
- 高齢者向け事業戦略



任意の委員会(指名・報酬諮問委員会)の活動

■ 取締役候補者の選任手続き

当行の取締役候補者は、頭取および代表取締役が推薦し、公正、かつ、透明性を確保するため、本委員会による審議を経て取締役会が決定しています。また、本委員会における取締役の評価、審議等を踏まえ、取締役会が再任すべきではない、または解任すべきとした場合は、取締役候補者に指名しません。

■ 取締役の報酬等の決定手続き

取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬等は、株主総会で定められた報酬等の限度額の範囲内において、本委員会での審議を行い、公正性・透明性を確保のうえ、取締役会にて決定しています。（監査等委員である取締役の報酬については、株主総会で定められた報酬等の限度額の範囲内において、監査等委員の協議により決定しています。）

■ 2021年度（2021年6月定時取締役会終了後から2022年6月定時株主総会まで）に審議を行った主な内容

- 2022年度の役員報酬について
- 頭取および役付執行役員の評価について
- 執行役員候補の選任について
- 取締役に対する賞与金の決定方法の見直しについて
- 取締役（監査等委員である取締役を除く。）候補の選任および役員の異動について
- 2021年度取締役に対する賞与金の支給について
- 役員報酬BIP信託の一部改正について
- 監査等委員である取締役候補の選任について

役員報酬制度

役員区分	員数	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の構成		
			固定報酬	業績連動報酬	業績連動型 株式報酬
取締役（監査等委員および社外取締役を除く。）	8名	132	96	20	16
監査等委員 (社外取締役を除く。)	1名	16	16	—	—
社外役員	7名	24	24	—	—
計	16名	173	137	20	16

※上記の支給人数および報酬等の金額には、2021年6月25日開催の第118期定時株主総会終結の時をもって退任した取締役（監査等委員および社外取締役を除く。）3名を含めています。

■ 取締役の報酬等の構成

当行の取締役の報酬等は、役割や責任に応じて支給する「基本報酬」、業績等を勘案して支給する「賞与」、役位および業績目標（当期純利益）の達成度に応じて当行株式等の交付等を行う「業績連動型株式報酬」の構成としています。

■ 取締役の報酬等の額

当行の取締役の報酬等は、株主総会の決議によって定め、取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬等の限度額を年額180百万円以内（うち社外取締役分は30百万円以内）、監査等委員である取締役の報酬等の限度額を年額55百万円以内としています。また、この報酬等の限度額とは別枠として、取締役（監査等委員である取締役および社外取締役を除く。）を対象とした業績連動型株式報酬は、3事業年度ごとに当行が拠出する金銭の限度額を120百万円以内としています。

【ステークホルダーとの対話】

株主との建設的な対話に関する方針

当行は、次の方針に基づいて株主の皆さまとの建設的な対話の促進に取り組んでいます。

- 1 株主の皆さまとの対話
株主の皆さまからの対話の申込みに対し、経営企画部担当役員を責任者として、積極的に機会を提供する。また、経営企画部担当役員のほか、代表取締役その他の役員も必要に応じて対話に参加する。
- 2 建設的な対話を促進するための体制
経営企画部を対話の申込み窓口とし、適宜関連部門と連携することにより各種の情報を収集・分析し、適切な形で株主の皆さまに提供する体制を整備する。
- 3 個別面談以外の対話手段
株主の皆さまとの対話の一環として、毎年、複数回の各種IRを実施する。
- 4 対話における意見のフィードバック
株主の皆さまとの対話における意見等は、経営企画部担当役員から経営陣および取締役会へ報告する。
- 5 インサイダー情報の管理
インサイダー情報の管理については、内部情報管理および内部者取引規制に関する規程等を定めるなど、適切な体制を整備する。また、当行に関する重要情報については、適時、かつ、公平にこれを開示することとし、株主の皆さまの実質的な平等性を確保すべく努める。

機関投資家との対話

毎年、東京で機関投資家向けの決算説明会を年1回開催しています。2021年度は、新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点からオンライン形式にて実施し、2022年度は6月に現地で開催しました。また、機関投資家とのワン・オン・ワン・ミーティングはオンライン形式等で実施しています。



東京会場での説明会（説明者：新谷頭取）

個人投資家、地域のお客さまとの対話

毎年、秋田県内各所で個人投資家および地域のお客さま向けの経営説明会を開催しています。新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から2020年度および2021年度は開催を見送りましたが、2022年度は7月に秋田県内7か所で経営説明会を開催しました。



秋田会場での説明会（説明者：皆川常務）

IR資料の提供

当行ホームページに決算説明資料、決算短信等を掲載しています。

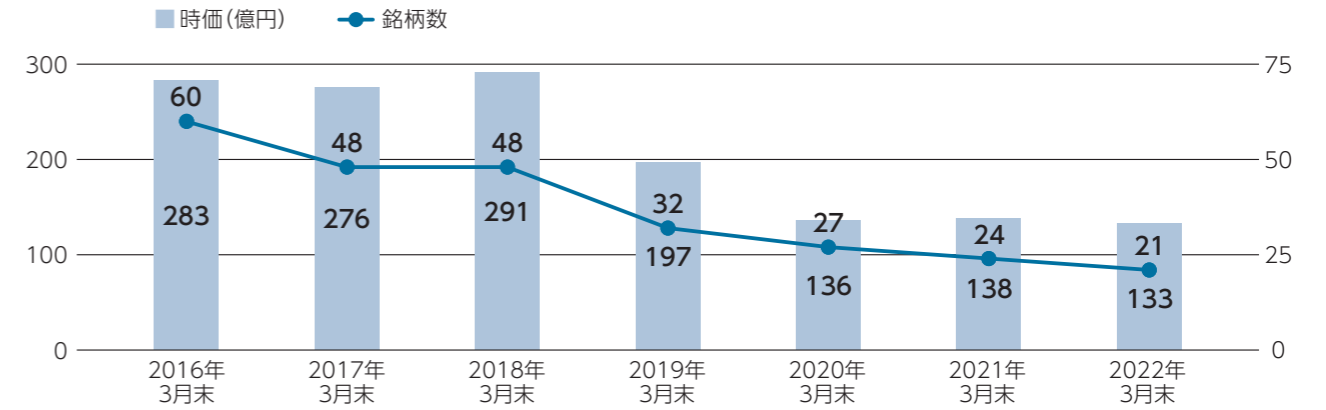
<https://www.akita-bank.co.jp/aboutus/investor/ir/>



【政策保有株式】

当行は、当行の中長期的な企業価値の向上、または地域経済の発展に資すると認められる場合を除き、政策保有株式は資本効率の向上等の観点から縮減していくことを基本方針としています。

政策保有株式(上場株式)の推移



連結純資産に対する政策保有株式の保有割合(2022年3月末時点)

	金額	連結純資産に対する割合
連結純資産	1,678億円	—
政策保有株式	198億円	11.8%
うち貸借対照表計上額	159億円	9.5%

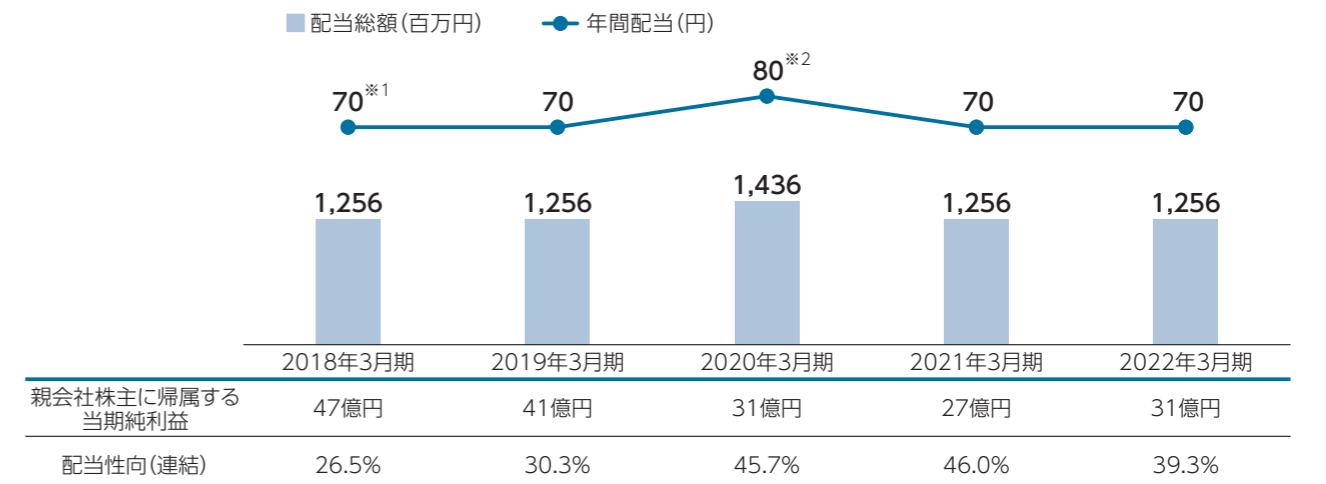
※非上場の政策保有株式を含みます。

【株主還元方針】

株主還元方針(2022年5月策定)

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います。
本基本方針を前提として、業績見通しや市場環境等を考慮のうえ、親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向30%以上を目標に株主利益の充実と資本効率の向上を目指してまいります。

株主還元実績



※1 2017年10月1日付で10株を1株に株式併合しており、2018年3月期について、中間配当を株式併合実施後の株式数をもとに換算すると、1株当たり35円となりますので、これにより年間配当は1株当たり70円に相当いたします。

※2 2020年3月期の年間配当のうち10円は創業140周年記念配当であります。

価値向上を支える経営基盤

リスク管理

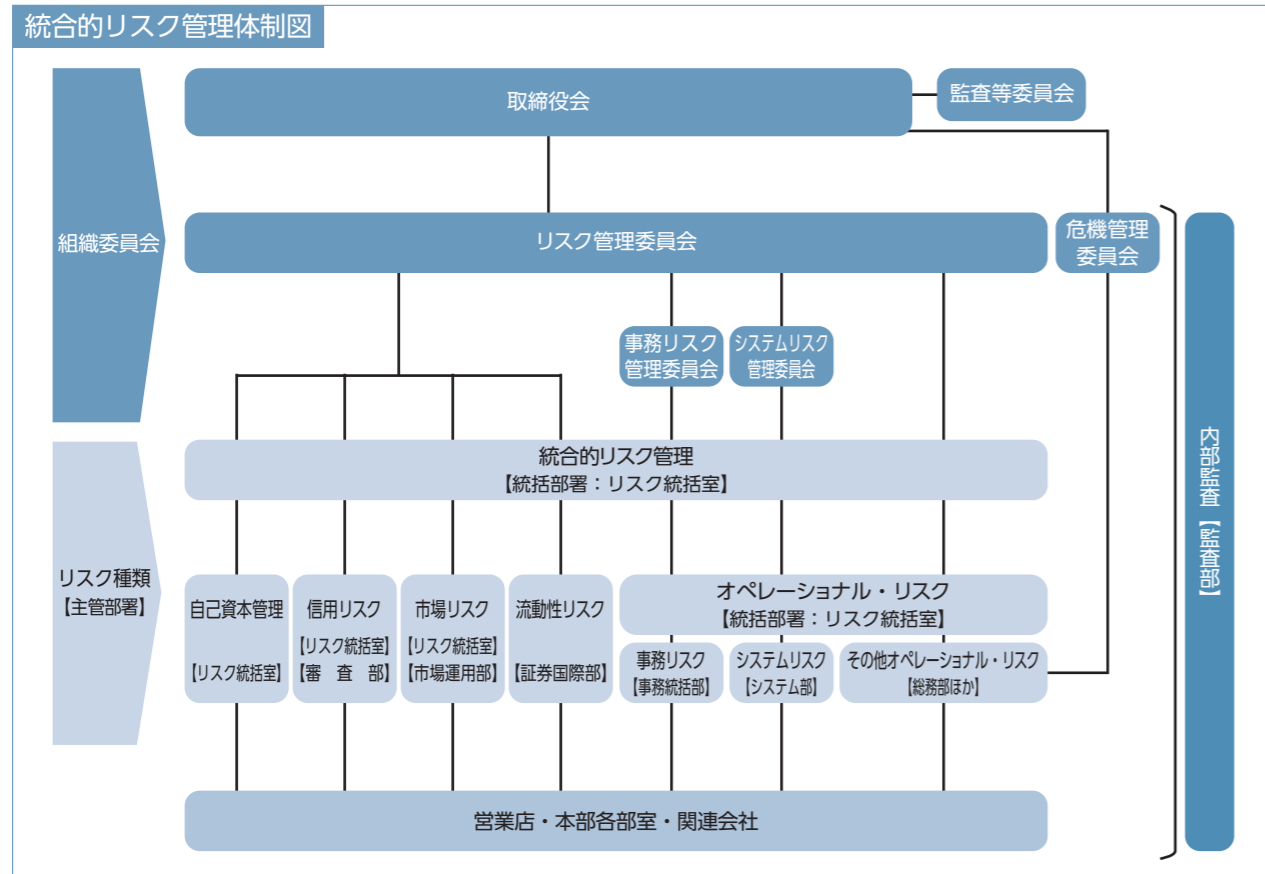
リスク管理態勢

金融技術・情報通信技術の発達など銀行を取り巻く環境の変化や金融サービス・業務の拡大にともない、銀行が直面しているリスクは、ますます多様化・複雑化しています。こうした環境のもと、当行では、銀行経営の健全性と適切性を維持しつつ、安定的な収益を確保していくため、「リスク管理の高度化」を経営の重要課題と位置づけて、適正なリスク管理態勢の整備・確立に努めています。

また、信用リスク、市場リスク、流動性リスクなど各リスクカテゴリーごとに「リスク管理方針」および「リスク管理規程」を定めるとともに、「リスク管理委員会」を設置し、リスク管理に関連する規範体系や組織体制の整備を進め、リスク管理態勢の強化に取り組んでいます。

それぞれのリスクについては、リスク主管部署を定めるとともに、管理統括部署であるリスク統括室による「リスクの一元管理」を行っています。

さらに、リスク管理の適切性や有効性を検証するため、監査部による内部監査やその結果を踏まえた関連部署への改善提言を実施しています。



統合的リスク管理

統合的リスク管理とは、金融機関が直面するリスクに対して、それぞれのリスクカテゴリー（信用リスク、市場リスク等）ごとに評価したリスクを総体的に捉え、経営体力（自己資本）と比較・対照することによって行う自己管理型のリスク管理をいいます。

当行では、様々なリスクを可能な限り統一的な尺度で評価し、総体のリスク量を経営体力に見合った適正な水準に維持していくため、「年度リスク管理計画」を策定し、これに基づき自己資本（コア資本）をベースとしてリスクカテゴリー別・部門別に資本を配賦し、これらをリスク限度枠として管理するリスク資本配賦を実施しています。

具体的には、リスク管理統括部署であるリスク統括室がVaRによりリスク量を計測（時価がなくVaRによる計量化ができない資産については、簿価に一定の掛目を乗じて算出）しており、計測したリスク量をモニタリングして、配賦資本の範囲内に収まるよう管理を行っています。モニタリング結果は、毎月、リスク管理委員会に報告しているほか、四半期ごとに取締役会に報告して、経営の健全性と自己資本の充実度を検証・評価しています。

また、リスクを多面的に分析するため、急激な市場環境の変動など不測の事態を想定したストレス・テストを実施し、経営に与える影響度を把握・評価しています。

【VaR (Value at Risk)】

一定期間に被る可能性のある最大損失額を統計的手法で計測したものをいいます。当行では、信頼区間については99%、保有期間、観測期間については、それぞれのリスクの特性に合わせた期間を用いて計測した結果を内部管理において使用しています。

【ストレス・テスト】

金利の急上昇や株式相場の急落など不測の事態をシナリオとして想定し、そのシナリオに基づくリスク量増加のシミュレーションを行ったうえで、自己資本の充実度を評価することをいいます。

管理するリスクの種類と定義

種類	定義
信用リスク	信用供与先の財務状況の悪化等により、貸出金の元本や利息が回収できなくなるなど、資産（オフ・バランス資産を含む。）の価値が減少ないし消失し、損失を被るリスク
市場リスク	金利、株式、為替等の様々な市場のリスク・ファクターの変動により、資産・負債（オフ・バランスを含む。）の価値が変動し損失を被るリスク、および資産・負債から生み出される収益が変動し損失を被るリスク
流動性リスク	運用と調達の間隔のミスマッチや予期せぬ資金の流出により、必要な資金確保が困難になる、または通常よりも著しく高い金利での資金調達を余儀なくされることにより損失を被るリスク（資金繰りリスク）、および市場の混乱等により市場において取引ができなかったり、通常よりも著しく不利な価格での取引を余儀なくされることにより損失を被るリスク（市場流動性リスク）
オペレーショナル・リスク	金融機関の業務の過程、役職員の活動もしくはシステムが不適切であること、または外生的事象により損失を被るリスク（事務リスク、システムリスク、法務リスク、人的リスク、有形資産リスク、風評リスクおよびその他リスクに分類）

「各種リスク管理」に関する事項は2022年版 秋田銀行ディスクロージャー誌 P10～12に記載しています。

<https://www.akita-bank.co.jp/aboutus/investor/ir/disk/pdf/202203disk02.pdf>



価値向上を支える経営基盤 コンプライアンス

コンプライアンス態勢

銀行は、金融機能を通じて経済や社会の発展に寄与するという公共的・社会的使命を担っています。こうした使命を遂行し、お客さまからの信頼にお応えしていくためには、コンプライアンス（法令等遵守）の徹底が不可欠です。

このため、当行ではコンプライアンスを経営の最重要課題と位置づけ、信頼性と透明性の高い業務運営を確保するために、コンプライアンス態勢の確立に向けさまざまな施策を実施しています。

コンプライアンス態勢の整備

当行では、コンプライアンス全般を一元的に統括する部署としてコンプライアンス統括部を設置するとともに、コンプライアンスに関する重要事項を協議・決定する機関としてコンプライアンス委員会を設置しています。また、本部・営業店すべてにコンプライアンス責任者およびコンプライアンス推進者を配置し、コンプライアンスを確保するための組織体制を整備しています。

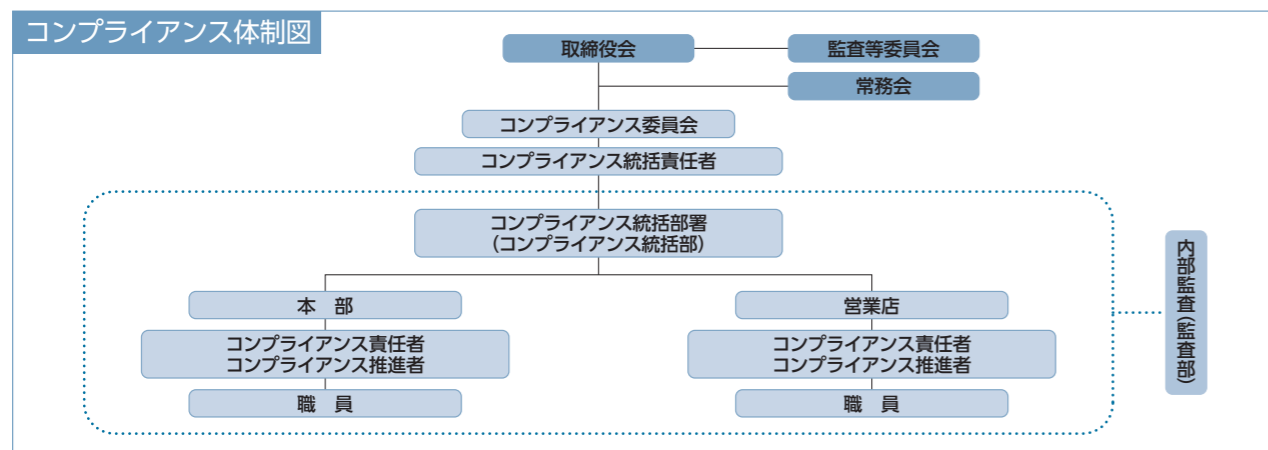
こうした組織体制のもとで、法令等遵守方針を制定し、すべての職員に対して公私にわたるコンプライアンスの徹底をはかっています。また、職員のコンプライアンスに対する理解を深めるために、コンプライアンス・マニュアルを制定し、勉強会や自己啓発等に活用しています。

内部監査態勢の強化

当行では、全部室店を対象として監査部による監査を実施し、業務の運営状況等の監査を実施しています。内部監査規程に基づき、本部各部における相互牽制機能、プロセス管理機能等、内部統制の妥当性および有効性を監査するとともに、営業店における不祥事の防止、事務の厳正化の観点から監査を実施しています。

コンプライアンス・プログラムの策定

コンプライアンスの充実・強化をはかる具体的な計画としてコンプライアンス・プログラムを毎年度策定し、実行しています。2021年度は、コンプライアンス教育の強化、個人情報保護法の遵守、反社会的勢力との関係遮断、マネー・ローンダリング防止態勢の強化などに取り組み、さまざまな施策を実行してまいりました。



お客さま保護・個人情報保護への取り組み

当行では、当行をご利用いただくお客さまの保護ならびに利便性向上に向け、「お客様保護等管理方針」を定め、実効性のあるお客さま保護等管理態勢の強化に取り組んでいます。

特に、元本割れなどのリスクがある金融商品（投資信託、生命保険、外貨預金、国債など）の販売にあたっては、金融商品勧誘方針等に則り、適切な勧誘を行うことを徹底しています。また、個人情報保護法および番号法を遵守するため、個人情報保護宣言（プライバシーポリシー）および特定個人情報等の取扱いに関する基本方針に基づき、お客さまのマイナンバーを含む個人情報の適切な保護と利用に努めています。

金融ADR制度（金融分野における裁判外紛争解決制度）への取り組み

金融商品・サービスに関する苦情処理・紛争解決を簡易・迅速に行うための枠組みとして、金融ADR制度が導入されています。当行では、同制度で求められている措置・対応を含め、お客さまから申し出のあった相談・苦情・紛争等に対し、迅速・公平、かつ、適切に対処する態勢を整備しています。

用語解説

【ADR(Alternative Dispute Resolution)】

訴訟に代わる、あっせん・調停・仲裁等の当事者の合意に基づく紛争の解決方法をいいます。

マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与防止に向けた取り組み

国際的に核・ミサイルやテロの脅威が増すなかで犯罪者やテロリスト等につながる資金を断つことは日本および国際社会がともに取り組まなくてはならない課題であり、マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与対策の重要性はこれまでに高まっています。

当行では、犯罪組織やテロリスト等に金融システムが悪用されることを防ぎ、お客さまに安全で利便性の高い金融サービスを提供するため、「マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与防止に関する基本方針」を定め内部管理態勢の強化に取り組んでいます。

「反社会的勢力に対する基本方針」の遵守

当行では、反社会的勢力に毅然とした態度で対応し、これとの関係を遮断するため、「反社会的勢力に対する基本方針」を制定し、役職員に遵守するよう徹底しています。

また、普通預金規定や銀行取引約定書をはじめとする各種取引規定等に暴力団排除条項を導入し、反社会的勢力との関係遮断のための取り組みを積極的に進めています。

「利益相反管理方針」の遵守

当行では、利益相反のおそれのある取引に関してお客さまの利益を不当に害することのないよう、「利益相反管理方針」を策定し、役職員に遵守するよう徹底しています。

コーポレートデータ 財務ハイライト

損益サマリー

(単位:百万円)

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
業務粗利益	27,788	27,668	27,452	26,452	25,736
資金利益	26,774	25,420	25,433	24,050	24,096
役員取引等利益	2,876	3,181	3,389	3,157	3,041
その他業務利益	△1,862	△934	△1,370	△756	△1,401
うち国債等債券損益	△1,920	△1,028	△1,744	△867	△1,427
経費	22,756	22,694	22,274	21,583	20,872
コア業務純益	6,952	6,002	6,922	5,736	6,291
経常利益	5,283	6,045	4,948	4,243	4,731
当期純利益	4,002	4,102	3,050	2,763	3,340
与信関係費用	107	1,009	1,761	2,694	1,738
親会社株主に帰属する当期純利益(連結)	4,733	4,142	3,128	2,716	3,184

貸借対照表サマリー

(単位:百万円)

	2017年度末	2018年度末	2019年度末	2020年度末	2021年度末
資産の部合計	3,139,945	3,017,750	3,024,787	3,480,732	3,655,987
貸出金	1,676,170	1,671,291	1,616,459	1,839,485	1,833,718
中小企業向け	522,087	546,715	546,443	629,947	614,610
個人向け	378,552	391,007	390,696	391,570	393,118
有価証券	798,608	673,444	700,062	759,562	890,208
負債の部合計	2,968,072	2,845,907	2,864,353	3,311,902	3,496,562
預金・譲渡性預金	2,694,886	2,675,654	2,709,806	2,989,277	3,116,099
純資産の部合計	171,872	171,843	160,433	168,829	159,425
株主資本合計	134,628	137,520	139,056	140,517	142,653
評価・換算差額等合計	37,174	34,238	21,377	28,312	16,772

経営指標等

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
OHR(コア業務粗利益経費率)(%)	76.59	79.08	76.29	79.00	76.83
ROE(当期純利益ベース)(%) (連結)	2.72	2.33	1.82	1.59	1.85
自己資本比率(%) (連結)	11.24	11.49	11.89	12.10	11.83
1株当たり純資産額(円) (連結)*1	9,904.97	9,897.33	9,245.80	9,838.06	9,344.19
1株当たり当期純利益(円) (連結)*1	263.65	230.77	174.78	151.97	178.02
1株当たり配当額(円)*2,3	38.50	70.00	80.00	70.00	70.00
配当性向(%)	31.39	30.63	46.93	45.28	37.49

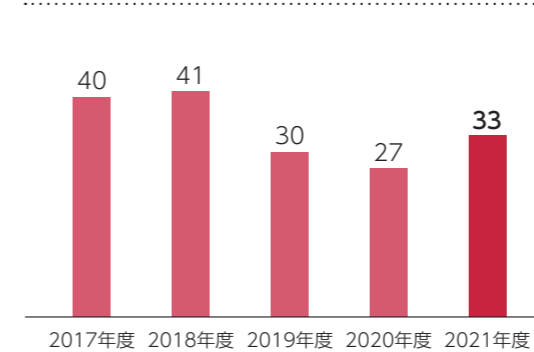
*1 2017年10月1日付で普通株式10株につき1株の割合で株式併合を実施しております。1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益については、2017年度の期首に当該株式併合が行われたと仮定して算出してあります。

*2 2017年度の1株当たり配当額38.50円は、1株当たり中間配当額3.50円と1株当たり期末配当額35.00円の合計であります。2017年10月1日付で普通株式10株につき1株の割合で株式併合を実施しているため、1株当たり中間配当額3.50円は株式併合前、1株当たり期末配当額35.00円は株式併合後の金額となります。

*3 2019年度の1株当たり配当額のうち10.00円は創業140周年記念配当であります。

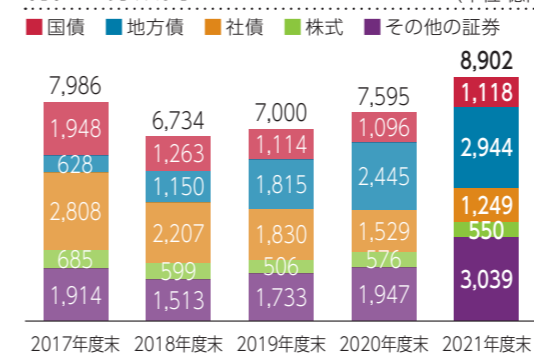
当期純利益

(単位:億円)



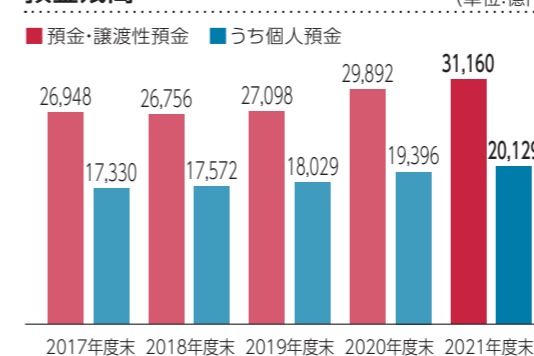
有価証券残高

(単位:億円)



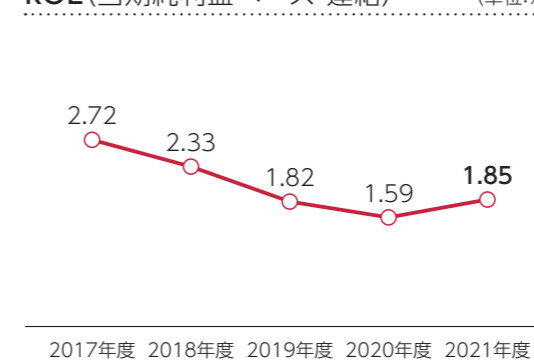
預金残高

(単位:億円)



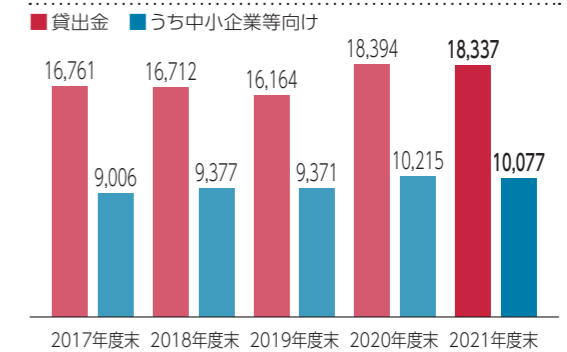
ROE(当期純利益ベース・連結)

(単位:%)



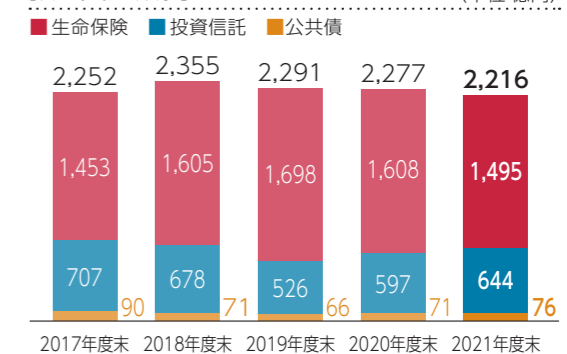
貸出金残高

(単位:億円)



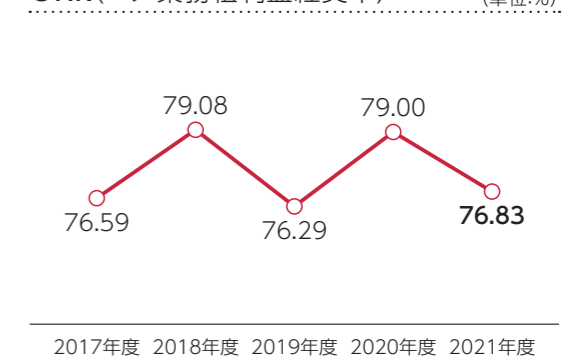
預り資産残高

(単位:億円)



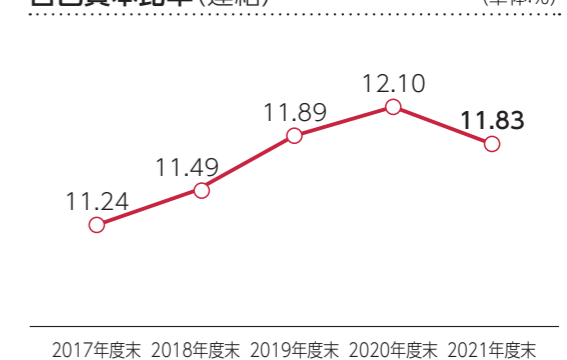
OHR(コア業務粗利益経費率)

(単位:%)



自己資本比率(連結)

(単位:%)



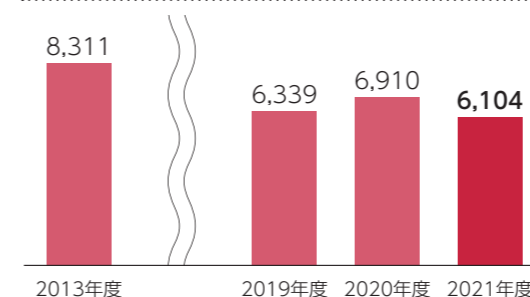
コーポレートデータ 非財務ハイライト

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	
環境	CO ₂ 排出量 (t-CO ₂)	7,896	6,523	6,339	6,910	6,104
	Scope1 (直接排出) (t-CO ₂)	1,593	1,427	1,353	1,451	1,290
	Scope2 (間接排出) (t-CO ₂)	6,303	5,096	4,986	5,459	4,814
	再生可能エネルギー関連融資残高(億円)	287	378	398	455	554
	風力(億円)	150	186	209	225	291
	太陽光(億円)	127	165	160	199	233
バイオマス・地熱(億円)	10	27	29	31	30	
社会	【人材】					
	従業員数(人)	1,396	1,381	1,350	1,306	1,293
	男性(人)	858	835	812	775	753
	女性(人)	538	546	538	531	540
	平均年齢(歳)	38歳10か月	39歳0か月	39歳4か月	39歳10か月	39歳9か月
	男性(歳)	41歳4か月	41歳6か月	41歳10か月	42歳5か月	42歳7か月
	女性(歳)	34歳10か月	35歳3か月	35歳7か月	36歳1か月	35歳11か月
	平均勤続年数(年)	16年3か月	16年6か月	16年9か月	17年3か月	17年1か月
	男性(年)	18年2か月	18年5か月	18年9か月	19年4か月	19年5か月
	女性(年)	13年3か月	13年8か月	13年10か月	14年3か月	13年11か月
	男女賃金差異 ^{*1}					
	全労働者(%)	44.9	44.8	45.5	45.9	47.4
	正規雇用労働者(%)	57.8	57.9	58.8	59.4	60.4
	嘱託職員・パートタイマー(%)	57.3	58.0	59.9	60.5	59.5
	月間平均時間外労働時間(時間)	9.9	8.7	7.8	8.1	7.2
	年間有給休暇取得日数(日)	7.1	7.0	7.8	7.4	8.8
	有給休暇取得率(%)	37.7	37.2	41.4	39.1	46.3
	育児休暇取得率					
	男性(%)	0	9.1	10.8	20.0	26.3
	女性(%)	96.4	100	100	100	100
女性役席者比率(%)	12.8	15.6	18.3	19.1	19.7	
女性管理職比率(%)	1.7	2.4	2.9	4.3	5.0	
女性新卒採用率(%)	63.6	62.8	59.7	73.0	64.3	
障がい者雇用率(%)	1.81	1.79	2.22	2.36	2.31	
行内研修開催数(回)	98	75	67	47	111	
研修受講者数(人)	2,457	2,116	1,606	948	2,362	
研修・自己啓発関連費(百万円)	47	38	47	21	33	
資格保有者数						
事業承継・M&A関連(人) (累計)	146	145	198	359	402	
FP1級(人) (累計)	38	37	37	46	58	
特定健診受診率(%)	93.7	92.9	93.2	90.8	90.4	
特定保健指導実施率(%)	35.7	40.2	30.0	74.4	75.1	
【地域課題の解決】						
SDGs関連商品取扱実績						
SDGs応援私募債(百万円)	-	-	-	-	980	
SDGs経営支援サービス(件)	-	-	-	-	122	
事業承継支援実績(件)	-	13	26	29	35	
M&A支援実績(件)	-	13	23	24	30	
当行が関与した開業先(件)	-	58	64	81	70	
人材紹介支援実績						
受付企業数(社)	-	-	69	60	96	
成約者数(人)	-	-	2	15	27	
ガバナンス^{*2}						
取締役(人)	-	16	16	15	13	
社外取締役比率(%)	-	37.5	37.5	40.0	53.8	
独立社外取締役比率(%)	-	18.7	18.7	26.6	38.4	
女性取締役比率(%)	-	0	0	6.6	15.3	

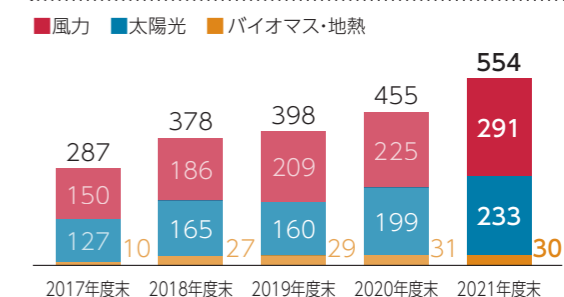
*1 男性の賃金に対する女性の賃金の割合。賃金は退職手当、通勤手当等を除いています。
また、パート人員数の算定については、当該パートタイマーの年間所定労働時間から行員の年間所定労働時間を除して算出しています。
*2 監査等委員会設置会社への移行後

環境

当行グループのCO₂排出量 (単位:t-CO₂)

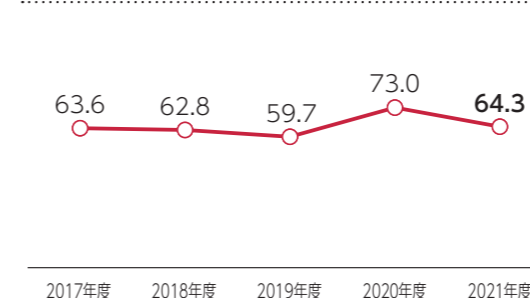


再生可能エネルギー関連融資残高 (単位:億円)

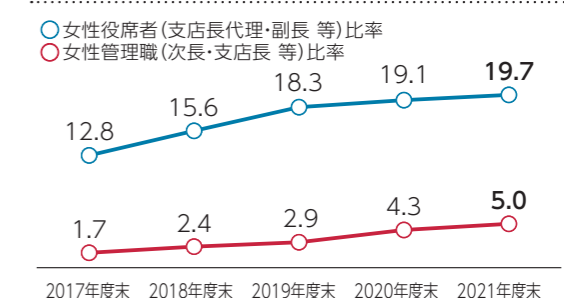


社会

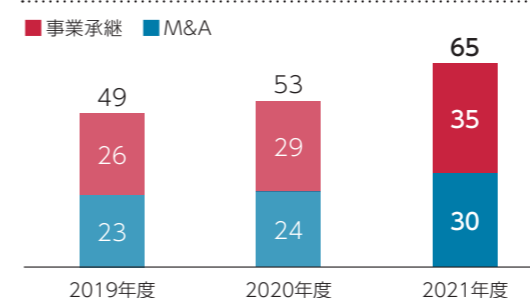
女性新卒採用率 (単位:%)



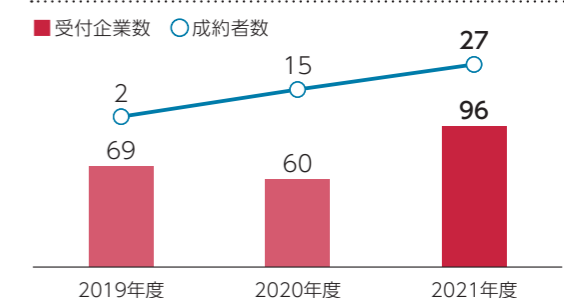
女性管理職比率 (単位:%)



事業承継・M&A支援実績 (単位:件)



人材紹介支援実績 (単位:社、人)



ガバナンス

取締役会の構成 (2022年6月30日現在)



コーポレートデータ 会社概要

秋田銀行の概要

(2022年3月31日現在)

名称	株式会社 秋田銀行 The Akita Bank, Ltd.
本店所在地	秋田県秋田市山王三丁目2番1号
創業	明治12年(1879年)1月
預金・譲渡性預金	3兆1,160億円
貸出金	1兆8,337億円
資本金	141億円
発行済株式数	18,093千株

自己資本比率	11.40%(国内基準)
長期格付	A+(JCR)
従業員数	1,293名
店舗数	本支店・出張所98か店
現金自動設備 (CD・ATM)	238か所 (店舗内84か所、店舗外出張所154か所)
上場証券取引所	東京証券取引所(証券コード8343)

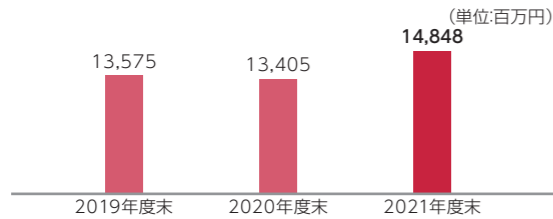
※ブランチインブランチ方式(1つの店舗で複数の支店が営業を行う方式)による本支店・出張所を除くと、店舗数の合計は86か店となります。また、店舗外出張所には本店駐車場キャッシュサービスコーナーを含んでいます。

秋田銀行グループ

(株) 秋田グランドリース

事務用機器、輸送用機械、産業機械、土木建築機械などのファイナンスリース等により、お客さまの設備投資をサポートしています。

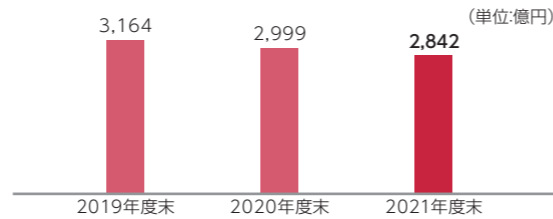
リース債権・割賦債権残高



(株) 秋田保証サービス

住宅ローンなどを利用されるお客さまの債務保証のほか、債権管理などの業務を行っています。

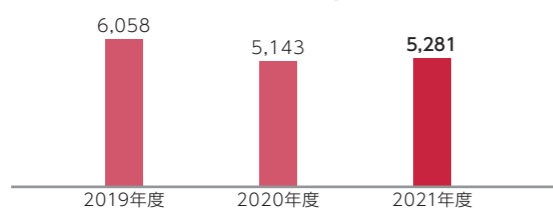
保証残高



(株) 秋田ジェーシーピーカード

個人や法人のお客さまにJCBカードを発行するほか、お客さまのキャッシュレス化・業務効率化支援や無担保ローンの保証業務を行っています。

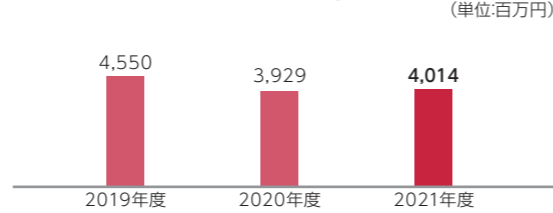
ショッピング取扱高



(株) 秋田国際カード

個人や法人のお客さまにVISAカードを発行するほか、お客さまのキャッシュレス化・業務効率化支援や無担保ローンの保証業務を行っています。

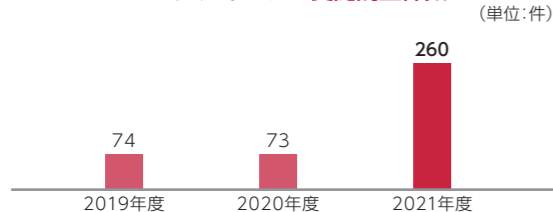
ショッピング取扱高



(株) あきぎんリサーチ&コンサルティング

地域経済調査やコンサルティング支援を主な業務とし、さまざまな課題に直面しているお客さまに専門性の高いサービスを提供しています。

コンサルティング・受託調査件数



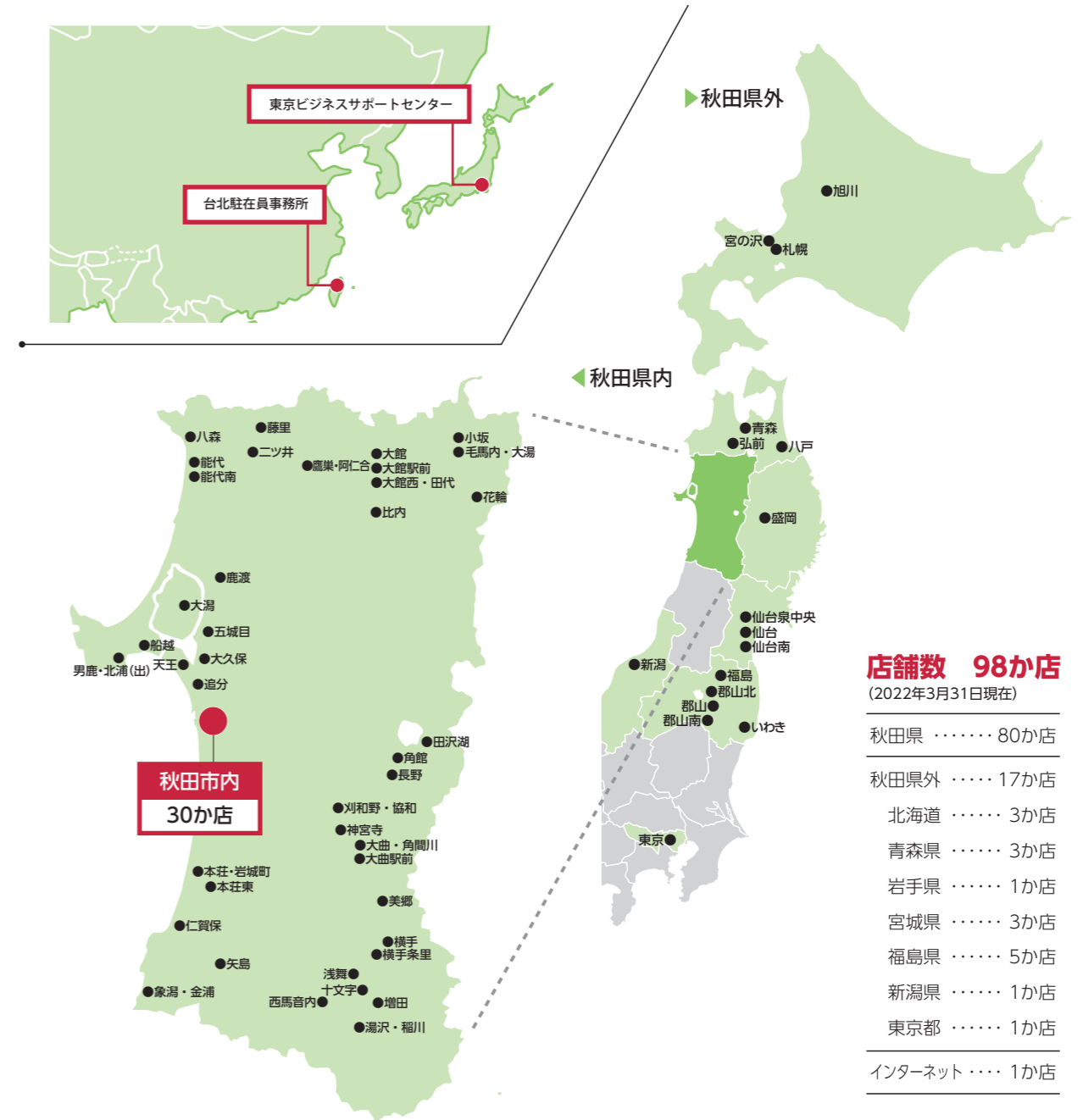
詩の国秋田(株)

マーケティング、ブランディング、国内外への販路開拓支援、EC事業などを主な業務とし、地域産業の振興に取り組んでいます。

	2021年度
取扱高	101,538千円
商談先数	115先
契約件数	134件

店舗ネットワーク

秋田県内外、首都圏(東京ビジネスサポートセンター)および台北(台北駐在員事務所)をつなぐ当行ネットワークにより、お客さまの新たなビジネス機会の創出をサポートします。



<あきぎん>ローンプラザ/保険プラザ

秋田県内のローンプラザ/保険プラザ7か所で各種ローン・保険のご相談を承っています。

本店(本店営業部1階)	大館(大館西支店内)	本荘(本荘東支店内)
東中央(秋田東中央支店内)	大曲(大曲支店内)	
能代(能代南支店内)	横手(横手条里支店内)	

— 編集方針 —

本統合報告書は、ステークホルダーの皆さまに当行の持続的な価値創造に向けた取組みを分かりやすくお伝えすることを目的に編集し、経営理念や経営方針、財務情報とともに、ESG・SDGs情報などの非財務情報をお示ししています。

編集にあたっては、国際統合報告評議会（IIRC、現・価値報告財団、VRF）が提唱する「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省による「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」などを参照しています。

本統合報告書には将来の業績に関する記述が含まれていますが、これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等により、実際の数値と異なる可能性があります。

なお、詳細な財務データ等につきましては、当行ホームページ（<https://www.akita-bank.co.jp/>）に掲載している「2022年版 ディスクロージャー誌」をご覧ください。



2022年9月発行 / 株式会社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 TEL018-863-1212
① e-mail koho@akita-bank.co.jp
② URL <https://www.akita-bank.co.jp/>

— 秋田銀行 公式SNS —

