



統合報告書

2024

価値をつくる。未来へつなぐ。

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)

秋田銀行

Contents

秋田銀行の歩みと目指す姿

- 01 目次・経営理念・行訓
- 03 秋田銀行 成長の歴史
- 05 秋田銀行が基盤とする秋田県
- 07 トップメッセージ
- 17 サステナビリティ経営方針と重要課題
(マテリアリティ)
- 19 価値創造プロセス
- 21 価値創造の源泉

持続的な価値向上のための経営戦略

- 23 担当役員メッセージ
- 24 地域課題の解決～Community Values～
「地域とお客さまの価値創出」
- 37 環境課題への対応～Green Values～
「環境価値の創出」
- 45 経営の基礎的要素～fundamentals～
「人財価値の向上」
- 53 秋田・岩手アライアンス
- 54 地域社会への貢献

価値向上を支える経営基盤

- 55 コーポレートガバナンス
- 69 リスク管理とコンプライアンスの高度化

コーポレートデータ

- 73 財務ハイライト
- 75 非財務ハイライト
- 77 会社概要

編集方針

秋田銀行は、ステークホルダーの皆さまに持続的な価値創造に向けた取り組みを分かりやすくお伝えすることを目的に本統合報告書を作成し、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「2024年版 ディスクロージャータ」をご覧ください。

秋田銀行 成長の歴史

秋田銀行は、1879年(明治12年)、秋田県初の国立銀行「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。

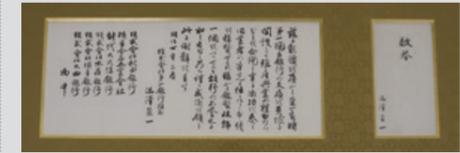
今後も「地域共栄」の経営理念のもと、地域と当行の新たな価値を創造し、地域の皆さまとともに歩み続けてまいります。



一 渋沢栄一氏との深いつながり

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。現在、秋田銀行には本人直筆の「敬答」(礼状)と本人の額入り肖像写真が保管されているほか、第一国立銀行秋田支店が土地・建物

を旧秋田銀行へ譲渡する際に交わした渋沢頭取名入りの契約書などが残っており、往時の親交の様子がしのべられます。



当行に保管されている渋沢氏の肖像写真と直筆書簡



秋田銀行設立からの 預金と貸出金の残高推移

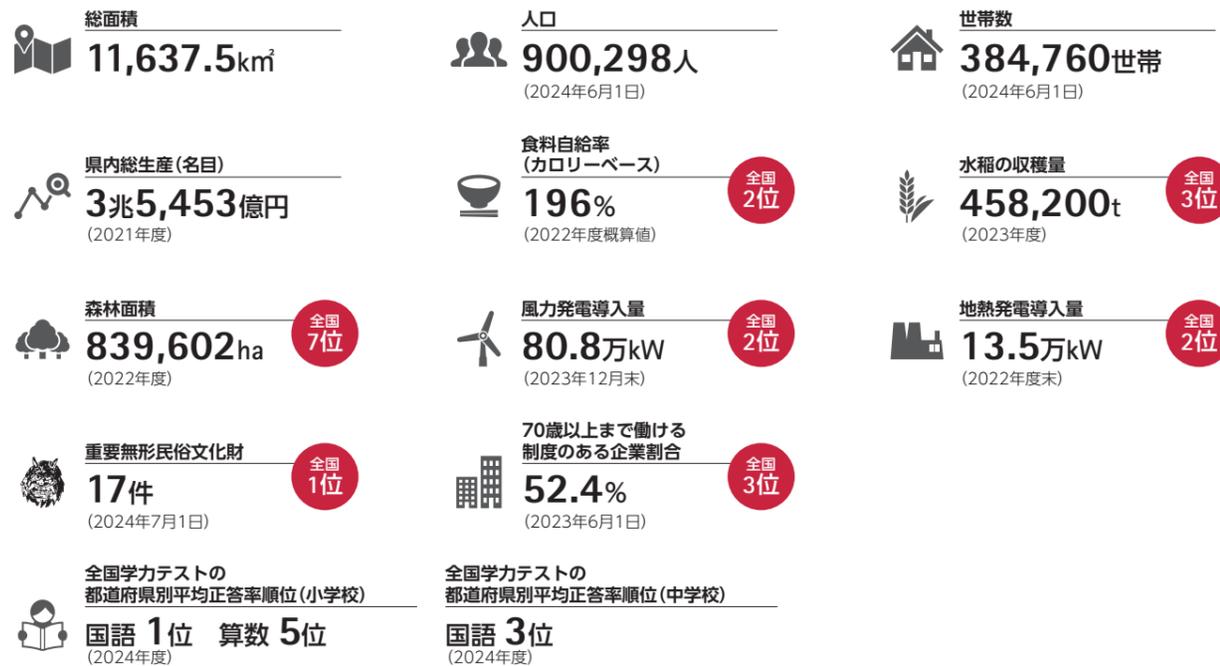
2023年度末
 預金 3兆1,836億円
 貸出金 1兆9,973億円



秋田銀行が基盤とする秋田県

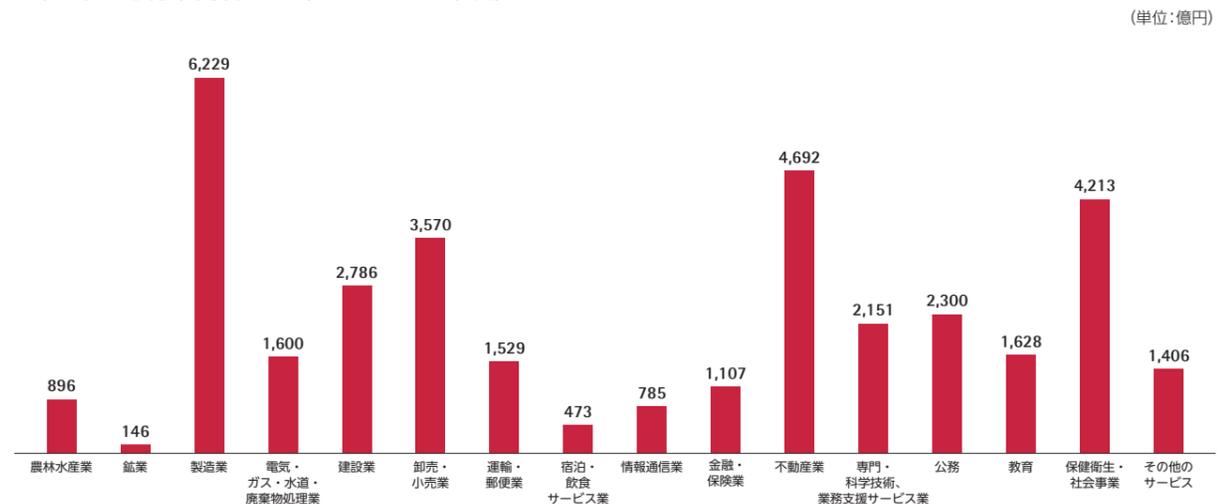
当行グループの主要マーケットである秋田県は、東北地方の北西部に位置し、広大な農地や森林、変化に富んだ気候風土などから、質の高い農畜水産物や多様な食文化に恵まれています。また、鉱山や石油などの資源の存在を背景に様々な産業が発達し、現在の主力産業である電子部品・デバイス産業においても、高い技術力を有しています。近年は豊かな水資源や地熱資源、風力発電に適した地理的優位性など、多様なクリーンエネルギー源を有する地域として、ポテンシャルが注目されています。

数字で見る秋田県



出典：秋田県「令和6年版秋田県勢要覧」、「秋田県の人口と世帯（2024年6月月報）」、「令和3年度秋田県県民経済計算年報」、「秋田県森林・林業の概要（令和6年度版）」、「広報紙あきたびじょん2023年3・4月号」、厚生労働省「令和5年高齢者雇用状況等報告」、農林水産省「令和4年度都道府県別食料自給率」、「作物統計調査」、文化庁「国宝・重要文化財等都道府県別指定件数一覧」、文部科学省「令和6年度全国学力・学習状況調査実施概況」、一般社団法人日本風力発電協会「【速報版】日本の風力発電導入量（2023年12月末時点）」を基に当行作成

▶ 経済活動別県内総生産(名目 2021年度)

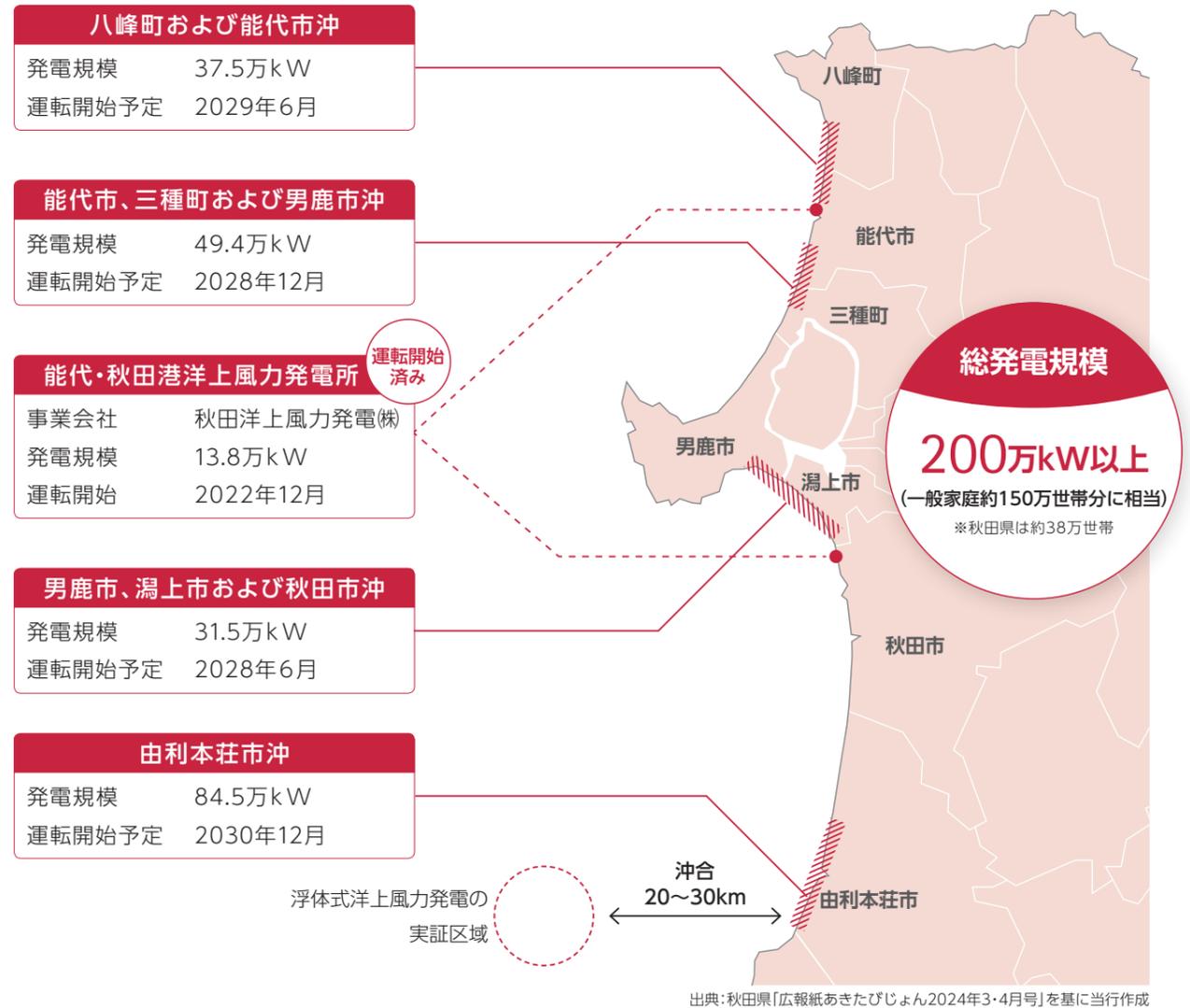


出典：秋田県「令和3年度秋田県県民経済計算年報」を基に当行作成

Topics

全国に先駆けて進む洋上風力発電事業

日本海に吹く強い風を背景に、秋田県では全国に先駆けて洋上風力発電事業の開発が進んでいます。能代・秋田両港の港湾内での商業運転が開始され、今後、秋田県沖の一般海域4海域で大規模な開発プロジェクトが進行していきます。



洋上風力発電事業による経済波及効果

洋上風力発電事業は、洋上風車の部品製造や発電所の建設・メンテナンス等の関連産業に県内企業が参入することで、県内総生産の増加や賃金水準の向上、魅力的な雇用の場の創出など、秋田県経済の活性化につながるものと期待されています。

建設工事、20年間の運転・保守および撤去における、県内への経済効果は約3,820億円、雇用創出効果は約37,600人と試算されています。

経済効果
約3,820億円

雇用創出効果
約37,600人

出典：秋田県「第2期秋田県新エネルギー産業戦略（改訂版）」を基に当行作成

トップメッセージ

変化はリスクだけではなく機会を内包 あらゆる機会を捉えていく組織づくりが 「人」の成長へつながる

取締役頭取

芦田 晃輔

プロフィール

- 1994年4月 秋田銀行入行
- 2014年6月 能代南支店長
- 2016年6月 経営企画部次長
- 2017年6月 経営企画部次長兼業務改革室長
- 2019年4月 経営企画部副部長兼業務改革室長
- 2019年6月 執行役員人事部長
- 2020年6月 取締役執行役員人事部長
- 2021年6月 取締役常務執行役員経営企画部長
兼デジタル戦略室長
- 2022年6月 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
- 2023年6月 取締役専務執行役員
- 2024年6月 取締役頭取(現職)

大きな転換期を迎える地域と銀行業界

当行グループが営業基盤とする地域では、人口減少にともなう様々な課題が顕在化しており、今後、社会構造はさらに大きく変化していくことが想定されます。また、銀行業界においては、長く続いてきた国内の金融緩和政策が見直されました。地域・業界とも大きな転換期を迎えていま

すが、これは外部環境が転換するということだけではなく、どのように対処していくかで未来が変わるということだと考えています。変化は新たなリスクを生み出しますが、必ず新たな機会を内包しています。大きな変化の渦中で特に留意すべきは、リスク管理と並ぶ機会管理であり、最も恐

れるべきは「今までどおりに」という思考停止によって、次へのつながりや展開が絶たれるという機会損失を引き起こすことにあります。

合理的、客観的な見地から常に物事を捉え直し、考える。そして、変えるか、変えないか、甲乙つけがたい2つの選択肢があるならば、迷うことなく変える方を選ぶ。常にこ

のような姿勢で次へのつながりや展開を考え、あらゆる機会を捉えていく組織をつくっていくことが、最大の経営資本であり、経営の中心である「人」の成長にもつながります。変化に対応し、地域と当行グループの未来をより良いものに転換していくことができるようチャレンジし続けていきます。

トップメッセージ

秋田銀行グループVISIONと中期経営計画の進捗

当行グループは、2030年をターゲットとする秋田銀行グループVISION『価値をつくる。未来へつなぐ。』を定め、地域と当行グループの持続的成長、長期的な企業価値向上に向けた第1フェーズとして、2022年4月から3年間の中期経営計画を進めています。この計画は、3年計画の「基盤強化戦略」、

2030年を展望する長期計画の「地域価値共創戦略」および「組織・人財戦略」の3つを基本戦略に構成しています。

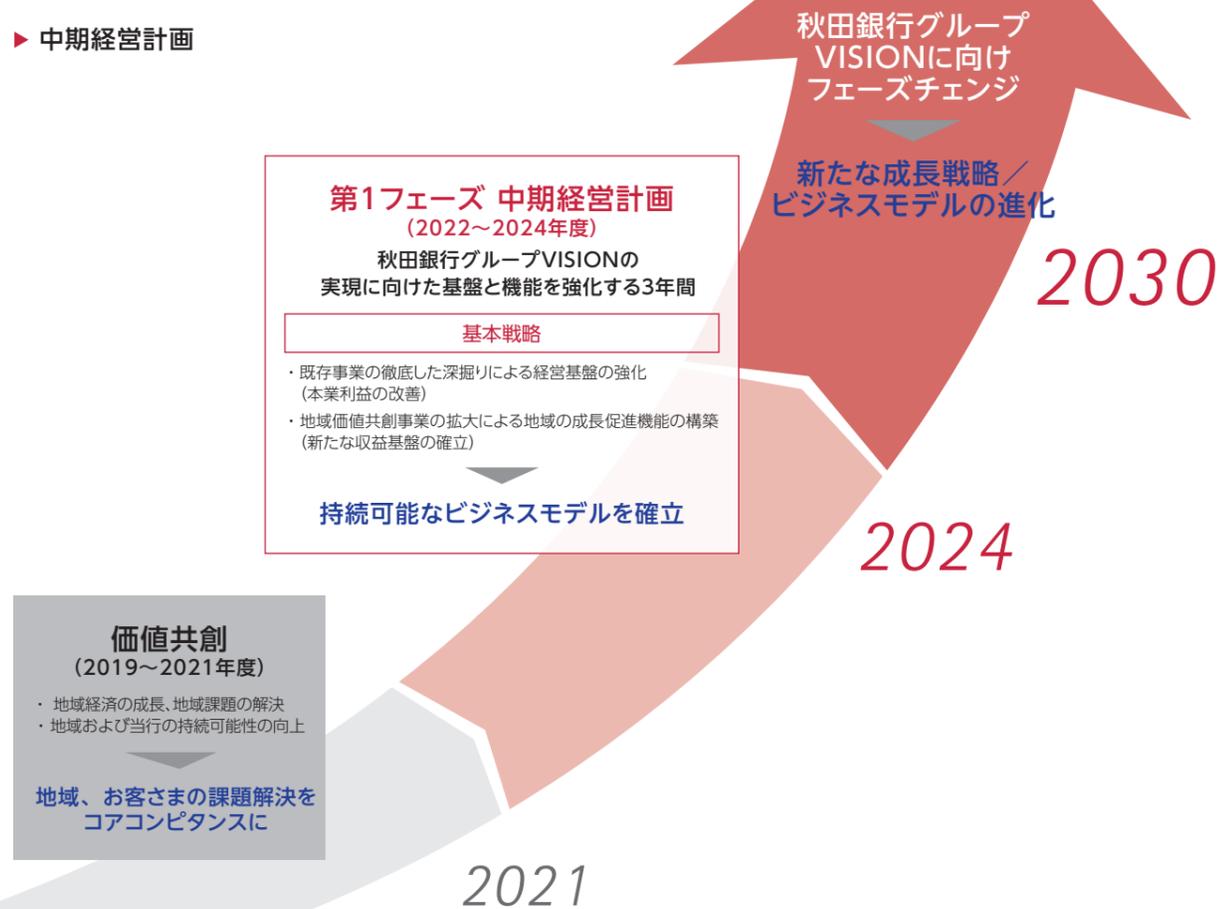
基盤強化戦略は、既存の金融ビジネスにおいて、金融仲介とコンサルティング活動による事業の深掘りを進め、取引先への新たな価値提供を実現していくものです。これに加え、地域価

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。

▶ 中期経営計画



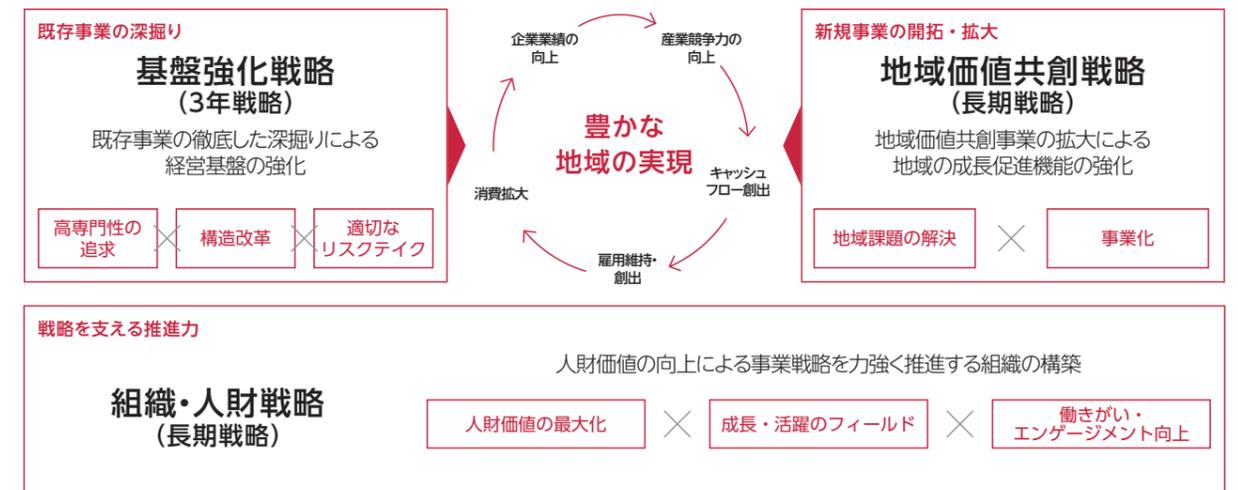
値共創戦略は、地域課題の解決や地域の可能性を探索していくことを事業として取り組み、地域の社会的・経済的価値を生み出し、地域金融機関である当行の企業価値向上を目指していくものです。そして、両戦略を遂行していくうえで最も重要な人材の高度化と組織力の強化を進める組織・人財戦略に取り組んできました。

2022年4月からの2年間、この基本戦略に基づく諸施策を進めてきた結果、2023年度の当期純利益 (単体) は、前年度比

12億円増加の45億円となり、計画最終年度である2024年度の目標として掲げる当期純利益50億円の達成が見通せる水準となりました。また、戦略目標のひとつに設定した「お客さまサービス等利益 (本業利益)」についても、貸出金利の増加などによって前年度比7億円改善しました。これは計画をスタートさせた直前期との比較では19億円の改善となり、2024年度の黒字化の達成はもとより、さらに黒字を拡大していくための土台を固めていくという点で着実に前進しました。

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と実績 (単体)

中期経営計画期間で目標とする経営指標 (2024年度、単体)	2022年度	2023年度	前年度比	
当期純利益	50億円以上	33億円	45億円	+12億円
OHR (コア業務粗利益ベース)	70%未満	68.67%	74.96%	+6.29P
自己資本比率	10%以上	11.18%	11.21%	+0.03P
お客さまサービス等利益 (本業利益)	黒字化	▲10億円	▲3億円	+7億円

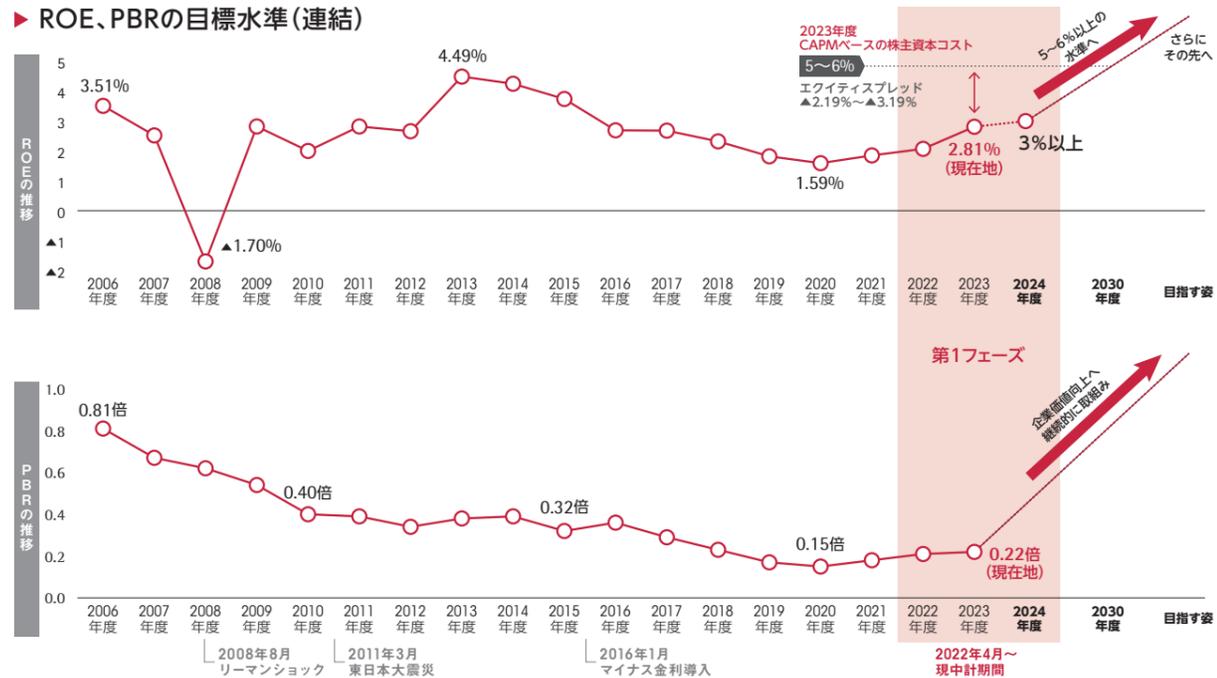
トップメッセージ

中長期的な企業価値向上に向けて

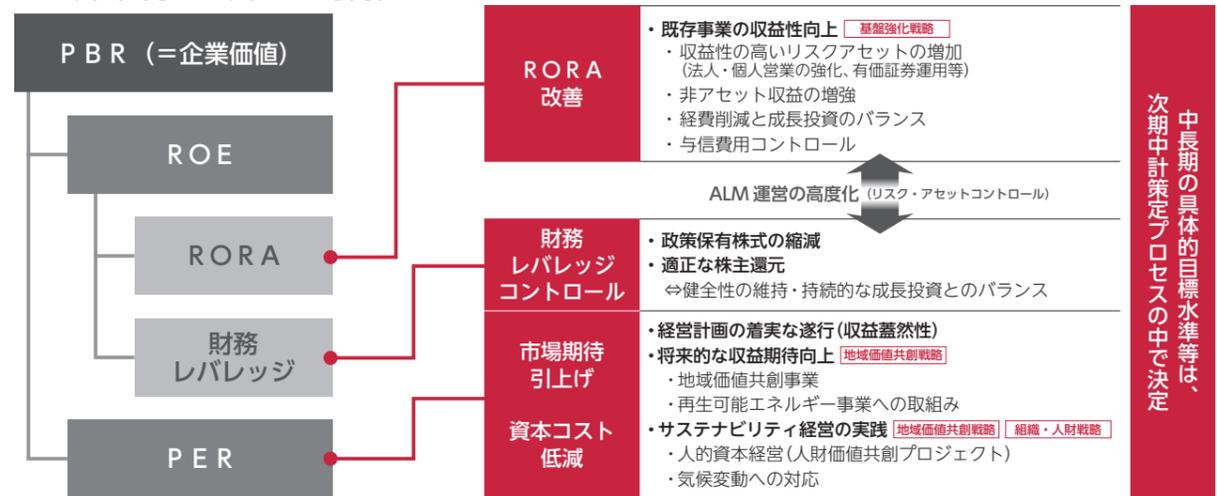
当行の重要な経営課題のひとつである収益力の強化について、中期経営計画では一定の成果が現れてきています。一方で、ROE（自己資本利益率）については収益の増加によって改善が進んだとはいえ、2.81%と依然低い水準にとどまっています。2024年度のROE目標である3%以上の達成は視界に入ってきました。次の段階では株主資本コストと同水準以上、具体

的には、5~6%への引上げが必要であると認識しています。そのためには、資本の有効な活用とRORAの改善を進めるとともに、地域と当行の新たな可能性、将来の成長の芽を見出し、していくことが必要になります。2024年度は、現行計画の最終年度として掲げた各目標を達成するとともに、次のフェーズの戦略・計画を具体的に練り上げてまいります。

▶ ROE、PBRの目標水準（連結）



▶ 企業価値向上の取組みの方向性



2024年度の重点的な取組み

基本戦略① 基盤強化戦略

金融面にとどまらず、お客さまに貢献する機会を増やす

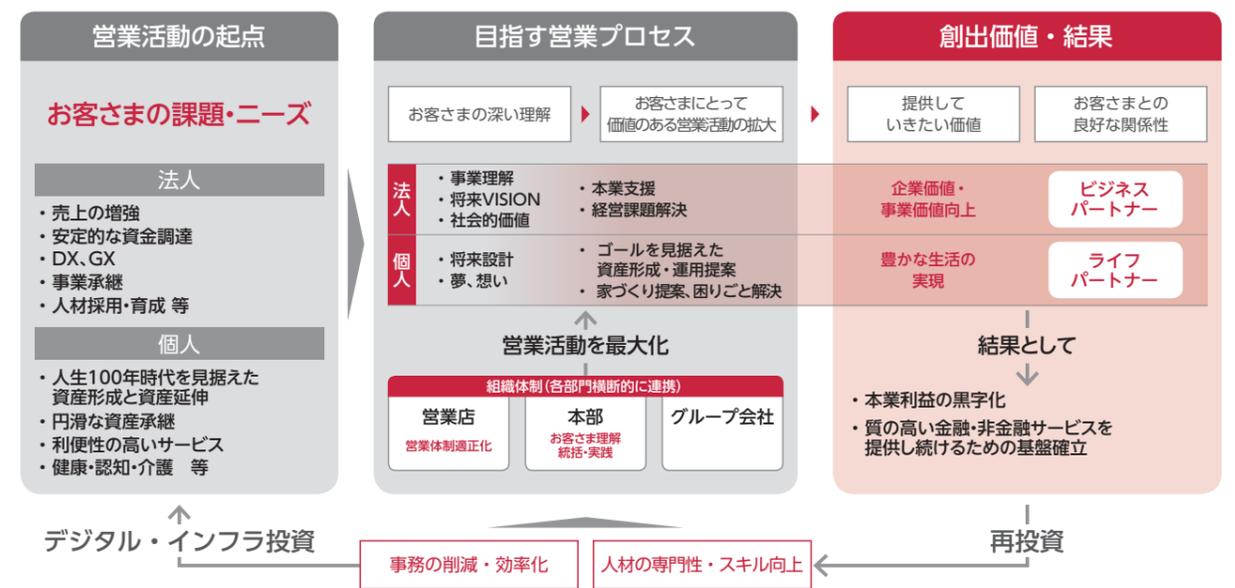
秋田県では、人口減少にともなう経済規模の縮小、物価高などによって、お客さまの事業環境や生活環境に大きな変化が生じています。事業者の皆さま、個人の皆さまがこのような変化に対応していくうえで、当行グループが金融面だけではなく様々な場面で貢献していくことは地域金融機関の責務のひとつであり、大きな変化のなかにも、その機会は無数に存在します。

現在進めているビジネスパートナー・ライフパートナー計画は、これを具現化していく事業になります。経営課題の解決、将来展望の実現のお手伝いなど、お客さまの課題やニーズを起点とした営業活動を通じて、お客さまにとって有意な価値を届け、その成果の一部を収益としていただく。このような仕組み・循環の強化に向けて、営業プロセスを見直してきました。当行の営業店は、従来「窓口・融資・渉外」という業務別の組織体制を敷いてきましたが、これを各パートナー計画に合わせ「法人・個人」別の体制に改めているほか、パートナーとしてお客さまの中長期にわたる課題やニーズに伴走できるよう、半年・1年ごとの営業店業績評価制度を廃止し、営業店が地域特性などを踏まえて3年間の業務計画を自主策定する仕組みに変更しました。また、営業プロセスの見直しと並行して、業務効率の向上をはかる事務レスと人材の高度化を進め、営業部門へ

の増員と営業に充てる時間の増加、営業活動の質の向上を一体で進めてきています。まだ途上ではありますが、金融面に限らず、当行がパートナーとしてお客さまにとっての価値と新たな可能性を生み出し、得られた成果、収益を再投資することで次の循環をより大きなものとする。これを繰り返し、価値や可能性を次の世代につなげていくことができるよう取組みを進めていきます。

また、当行は、秋田県以外にも北海道、東北、新潟、東京へ合わせて15の営業店を構えており、広範な営業エリアを有することに特徴のひとつがあります。秋田県内で圧倒的なシェアを獲得しているとはいえ、人口減少等によって経済規模の縮小が見込まれるなか、県外営業店の運用部門としての重要度は高まっています。収益力をさらに向上させていくうえではやはり、県外営業店において中小企業等貸出の増強を進めることは必須といえます。そのため、2024年6月、札幌支店、郡山支店内にそれぞれ法人営業部を設置し、中小企業向け貸出の増強に向けて営業機能と人員体制を強化しました。歴史的な背景や当行の取引基盤、市場規模などから両地域の強化を先行しましたが、このほかの県外営業店を含めて、多くの機会を捉えて良質な貸出資産の増加をはかってまいります。

▶ 基盤強化戦略の概要



トップメッセージ

基本戦略② 地域価値共創戦略

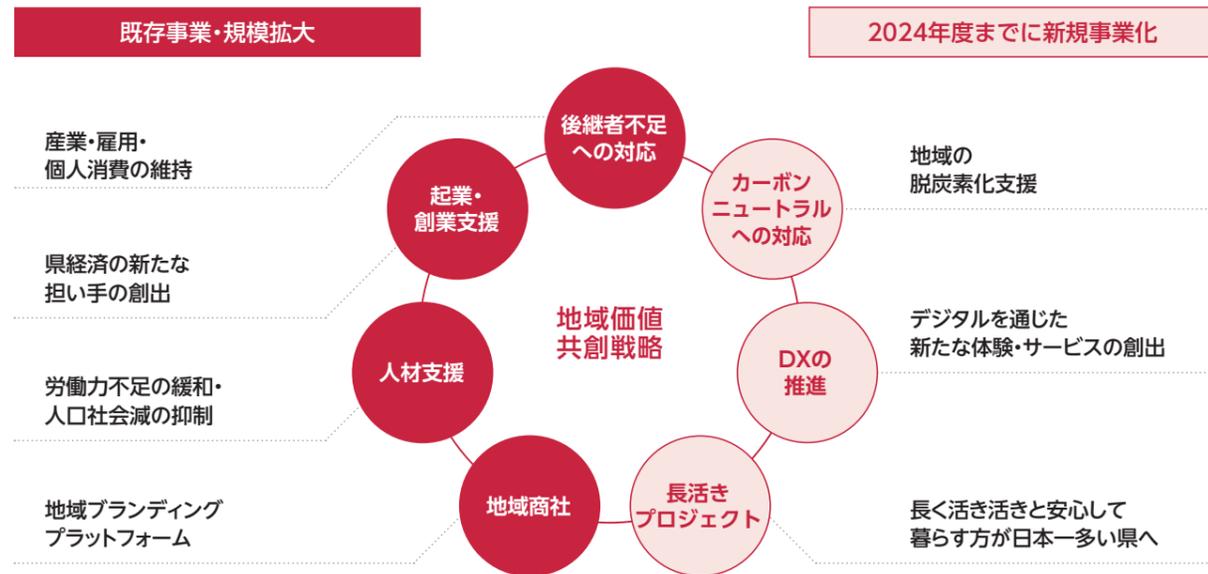
地域にとっての社会的価値、経済的価値の創出を探索

グループVISIONに掲げる「将来にわたる豊かな地域」を実現していくために、地域の課題や可能性に向き合い、地域に社会的・経済的価値を創出していくことを探索する事業群を地域価値共創戦略として推進しています。これまで、事業承継・M&A支援、起業・創業支援、人材総合支援、地域商社事業、DX、脱炭素支援、高齢化対応等に着手してきました。

立ち上げてから日が浅い事業が多く、現状は各事業単位で拡大を進めている段階にありますが、地域において多くの社会的・経済的価値を生み出していくためには、各事業の知見や経験を当行グループ内部に蓄積しながらも、次のステージでは事業同士を結びつけ、連動させる。つまり、一体の事業群として拡大や相乗効果を狙う必要があると考えています。

個別の進捗に目を向けると、前中期経営計画（2019～2021年度）から体制を整備して取り組んできた事業承継・M&A支援や地域商社事業、人材総合支援などは、支援の件数や収入が確実に増加しています。また、起業・創業支援では当行の取組みも含め、秋田県全体で起業・創業を増やそうという機運が高まっていると感じています。こうした流れをさらに加速させるため、当行では2023年7月に投資専門子会社を設立のうえ、第1号として10億円規模のファンドを組成しました。

▶ 地域価値共創戦略の概要



これによりベンチャー企業等に対しより柔軟な資金供給や経営支援が可能となる体制が整い、これまで5社への投資を実行しました。引き続き、本ファンドの活用を含め起業・創業支援を進め、将来の秋田県経済を担う事業者を誕生させていきたいと考えています。

脱炭素の分野では、秋田県沖4海域の洋上風力発電事業者がそれぞれ決定し、開発プロジェクトが順次本格化していく見通しです。また、次世代のシステムとして期待される浮体式洋上風力発電の実証事業も秋田県沖で実施されることが決まっています。一定のエリアにこれほど多くのプロジェクトが集中する例は少なく、今後、全国の他の海域に先駆けて開発が進んでいきます。プロジェクトとともに技術やノウハウの蓄積・人材育成を進め、それを求めて全国から多くの人の往来が続くように秋田県を常に洋上風力発電産業の中心地としていかなければなりません。その一助となるため、当行では2024年7月に「洋上風力産業支援室」を新たに設置しました。当室が中心となり、建設工事、管理・メンテナンス、事業に付随する様々な関連産業への資金支援や地域貢献の促進など、地域における「ハブ」の役割を果たしてまいります。

基本戦略③ 組織・人財戦略

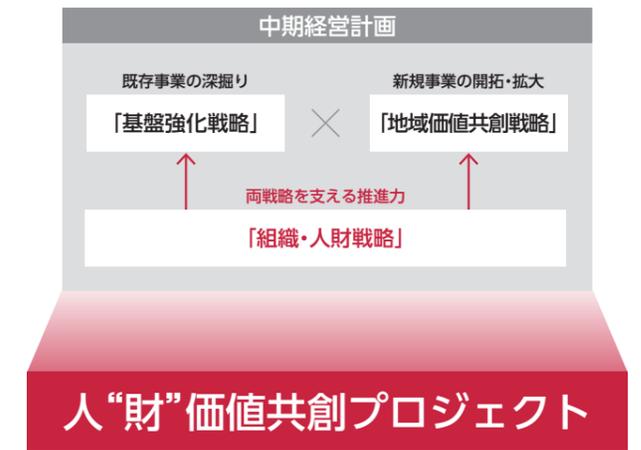
経営の中心は常に「人」 「考え方」の多様性を確保し、ぶつけ合うことで組織の成長を加速

地方銀行である当行におけるすべての物事の基礎は「信頼・信用」にあり、経営環境や戦略が変わってもこのことが変わることはありません。当行は金融機関として、あるいは未来に向かって伴走するパートナーとして、地域やお客さまから期待（信頼）を寄せていただき、その期待に応え続けることで当行に対する期待（信頼）を確固たる信用に変えていく。これに不断に取り組むことで厚みを増し続けていく信頼・信用こそが秋田銀行の生命線、コアバリューであり、経営の中心はそれを実践する「人」にほかなりません。したがって、当行は職員一人ひとりがその能力を高め、成長したい人がきちんと成長できる、活躍し続けられる組織でなければなりません。

そのため、組織・人財戦略においては、当行におけるダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの考え方を定め、公平な活躍機会の提供や、職員自身が望む働き方・キャリアの実現を後押しする取組みを進めています。また、職員一人ひとりの業務スキルを可視化するスキルマップを構築し、運用を開始しました。加えて、行内外の研修の拡充や、通常の業務や研修では得られない学びを習得する企業内大学の運営や基盤強化戦略および地域価値共創戦略の遂行に必要な人材の計画的な育成に取り組んでいます。一方、行内に高度な専門性を備え、地域やお客さまを支援し、具体的な価値を届けるため、民間企業や行政機関等で活躍してきた人材をアドバイザーとして採用しております。その専門分野は、アグリビジネス、生産管理、電子・デバイス産業、食品加工・製造、再生可能エネルギーなど多岐にわたり、基盤強化および地域価値共創双方に成果を上げています。さらに、2024年4月採用においては、DX・IT人材の採用枠を新設し、3名の新卒者を採用しました。こうした人材が行内の様々な場面で接点を持ち、化学反応を起こす、自走していくためにはより多くの人数が必要であり、今後も継続して拡大していきたいと考えています。

多様性の本質は「考え方」の多様性の確保にあると考えます。多様な考え方が存在し、その考えをお互いに尊重し、健全にぶつかり合う組織は成長し続けるはずで、まだまだ十分とはいえません。今後も様々な取組みを試行しながら、多様な考えが存在し、それを尊重し合い、お互いに磨き合う。そのような、私たちが共に動く仲間にとっての価値を高めてまいります。

▶ 組織・人財戦略の概要



「一人ひとりが能力を高め、成長・活躍し続けられる組織」を目指す



	人材育成方針	社内環境整備方針
	人財づくり	組織づくり (DE&I)
目的	<ul style="list-style-type: none"> 基盤強化戦略 高度/専門人材の育成 地域価値共創戦略 地域課題の解決 新規事業の開拓、拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 働きがいの向上 女性活躍の推進 ワークライフバランスの向上 健康経営の取組み など
各種施策	<ul style="list-style-type: none"> スキルの定量把握 業務別行内研修 自己啓発 企業内大学の開学 デジタル人材の育成 専門人材の採用 など 	<ul style="list-style-type: none"> DE & I 関連研修 各種制度の新設 職員/経営陣の交流会 グループVISION実現に向けたアイデアコンテスト 健康宣言 など
指標と目標	<ul style="list-style-type: none"> スキルマップに基づく中核人材数 専門資格保有者数 	<ul style="list-style-type: none"> 女性管理職層比率 女性監督職層比率 男女別育児休業取得率 有給休暇取得率

※ DE & I :ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン

トップメッセージ

資本政策・株主還元

健全性・成長投資・株主還元の適切なバランス

資本政策の基本は、自己資本の充実による健全性の確保、地域の発展や当行グループの企業価値向上に向けた成長投資、そして株主還元の充実をバランス良く実施することにあります。現状の自己資本比率は11%台と相応の水準にあり、健全性は十分確保されていると考えていますが、一方で資本効率の向上余地を残しているともいえます。地域金融機関としての責務や株主の皆さまをはじめとするステークホルダーの皆さまに対する最大の還元を常に考えながら、一層の資本効率の向上に取り組んでまいります。

▶ 資本政策の考え方

自己資本の充実による健全性の確保、地域の発展や当行グループの企業価値向上に向けた積極的な成長投資、株主還元の充実についてバランスの取れた資本運営を行う。



株主還元

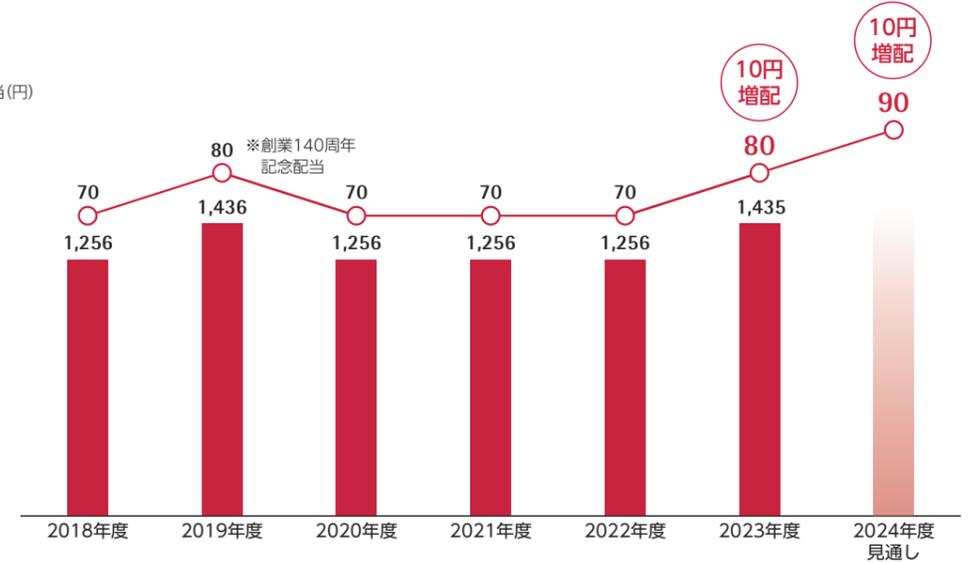
2022年5月に配当性向30%以上を目標とする株主還元方針を策定し、この方針に基づく配当運営により株主還元の充実をはかっています。中期経営計画の初年度にあたる2022年度は、配当金を据置きしましたが、2年目の2023年度は、当期純利益の増加にともない一株当たり配当金を10円増額し年間80円、

▶ 自己資本比率(単体)の推移



▶ 株主還元実績

■ 配当総額(百万円) ○ 年間配当(円)



親会社株主に帰属する当期純利益	41億円	31億円	27億円	31億円	32億円	45億円	50億円
配当性向(連結)	30.3%	45.7%	46.0%	39.3%	37.7%	30.9%	31.7%

秋田銀行グループVISION実現に向かって

「価値をつくる」存在であり続けるために常に変わり続ける

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。』の実現に向かう第1フェーズである中期経営計画も最終年度となりました。第1フェーズは相応の手応えを感じており、これをしっかりと走り切ると同時に、今後は地域にとって、お客さまにとって、株主さまにとって、そして共に働く仲間にとっての社会的・経済的価値と新たな可能性(機会)を生み出し、未来世代につなげていく具体的な取組みに移行していきます。変化のなかに機会を見出し、将来にわたって価値をつくる存在であり続けるためには、私たち自身が常に変わり続ける必要があります。グループVISIONの実現に向けてしっかりとフェーズチェンジしていくために、当行グループの変革を加速させてまいります。

お客さま、株主の皆さまをはじめとするステークホルダーの皆さまには、なお一層のご支援、ご愛顧を賜りますよう心からお願い申し上げます。



▶ 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おります。

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。

配当性向30.9%としました。2024年度は、2023年度を上回る当期純利益50億円を計画していますので、一株当たり配当金をさらに10円増額し年間90円とし、配当性向は31%程度となる見通しです。

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

当行グループでは、地域の持続的な成長の実現および当行グループの企業価値向上に向けて、経営上の重要課題(マテリアリティ)を特定のうえ、「秋田銀行グループ サステナビリティ経営方針」を制定しています。

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。

秋田銀行の重要課題(マテリアリティ)

重要課題の 特定プロセス

STEP1
SDGsの理念・主要原則等から地域特有の課題等、社会課題を特定

STEP2
当行グループのステークホルダーにとっての重要度を評価

STEP3
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等を活用して整理・再評価

STEP4
常務会での協議、社外取締役との協議(取締役会)を経て決定

優先的に取り組む重要課題 (マテリアリティ)	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
<p>地域課題の解決 Community Values</p> <p>人口減少 少子化 高齢化 デジタルイゼーション 価値観の変容 金融インフラの維持</p>	<p>基盤強化戦略(3年戦略)</p> <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 	
<p>環境課題への対応 Green Values</p> <p>気候変動 地球温暖化</p>	<p>地域価値共創戦略(長期戦略)</p> <ul style="list-style-type: none"> カーボンニュートラルへの対応 	
<p>経営の基礎的要素 fundamentals</p> <p>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</p>	<p>組織・人財戦略(長期戦略)</p> <ul style="list-style-type: none"> 人財価値の最大化、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・ローダリングへの対応 	

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。



価値創造プロセス

当行グループは、経営理念「地域共栄」のもと、秋田銀行グループVISION『価値をつくる。未来へつなぐ。』の実現に向かって取り組む事業活動を通じて、ステークホルダーの皆さまへ社会的価値を提供するとともに、当行グループの企業価値向上につなげてまいります。



価値をつくる。未来へつなぐ。

価値創造の源泉

—活用する経営資源・秋田銀行の強み—

財務資本

健全な財務基盤

※ 財務に関するデータはP73に掲載しています。

お客さまのニーズに応える質の高いサービスを提供するための安定した財務基盤

● 総資産	● 総預金	● 貸出金
3兆5,841億円 <small>(連結)</small>	3兆1,760億円 <small>(連結)</small>	1兆9,907億円 <small>(連結)</small>
● 自己資本／リスクアセット	● 自己資本比率	● 長期格付け
1,494億円／ 13,017億円 <small>(連結)</small>	11.48% <small>(連結)</small>	A+ <small>(㈱日本格付研究所)</small>
(2023年度)		

人的資本

専門性の高い人財・多様な人財

※ 人財に関するデータはP75に掲載しています。

お客さまのパートナーとして将来にわたって伴走していく人財

業務分野の中核を担う人財

【スキルランク5段階(A~E)のうち、上位2段階(A・B)の人材】

● ビジネス/ライフパートナースキル	● 融資スキル	※個人の業務スキルを可視化する「スキルマップ制度」を導入しています。業務分野ごとにスキルランクを5段階(A~E)に分け、上位2段階(A・B)の人材を「業務分野の中核を担う人財(中核人財)」と定めています。
42名	95名	(2024年2月)

高度・専門性のある人財

【専門資格保有者】

● 事業承継・M&A関連	● FP1級技能士	● 企業経営アドバイザー	
394名	67名	36名	
● ITパスポート	● サステナビリティ・オフィサー		
219名	79名	(2023年度末)	
【企業内大学「あきぎん如学カレッジ」受講者】			
● コンサルティングコース	● 知的財産経営コース	● FP実践コース	● DX支援基礎コース
70名	45名	34名	20名
(2021年度～)			

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン(DE&I)の推進

【ワークライフバランスの実現】

● 育児休業取得率	● 女性の活躍	● 女性管理職層比率	● 女性監督職層比率
男性92.3% 女性138.9%	7.7%	30.6%	
(2023年度末)			

※過年度に出生した職員または配偶者が出生した職員が、翌事業年度に育児休業を取得することがあるため、取得率が100%を超えることがあります。

※管理職層は支店長・次長等、監督職層は副長・係長等のこととする。

知的資本

地域課題の解決機能

顕在化する地域課題を解決し、社会的価値と経済的価値を創出するノウハウの蓄積

● 後継者不足・不在への対応 事業承継・M&Aに関する専任部署を中心に専門的なコンサルティングを実施	● 人材総合支援 地域企業の人材に関する総合コンサルティング事業	● 再生可能エネルギー分野の取組み 洋上風力関連産業の支援強化に向けて専門チーム「洋上風力産業支援室」を新設
● 地域商社事業 地域の優れた資源・産品を活かしたブランディングや販路拡大などをトータルプロデュース	● 起業・創業支援 起業家の発掘・育成からビジネスモデル確立までを一貫支援するプラットフォームを運営	
事業承継支援室 5名	総合人材支援チーム 5名	地域産業創出支援チーム 5名
地域商社「詩の国秋田」 3名	地域振興室 8名	洋上風力産業支援室 4名
(2024年7月)		

社会関係資本

強固な営業基盤・ネットワーク

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

● 秋田県内店舗数(実店舗)	● 秋田県内預金残高	● 秋田県内貸出金残高
62か店 <small>(2024年7月)</small>	2兆8,852億円 <small>(2023年度末)</small>	1兆2,866億円 <small>(2023年度末)</small>
● 秋田県内メインバンク企業	● 秋田県内預金シェア	● 秋田県内貸出金シェア
7,679社(シェア54.1%) <small>(2023年度末)</small>	県外他行 3.9% 信金信組 7.8% 県内他行 28.3% 当行 60.0%	県外他行 6.5% 信金信組 7.4% 県内他行 31.9% 当行 54.2%
出典: (株)東京商工リサーチ「2024年秋田県1万4,176社のメインバンク調査」を基に当行作成	出典: (株)日本金融通信社「預金・貸出金一覧」を基に当行作成	
● 指定金融機関自治体数(秋田県)		
18市町村／26市町村 <small>(2023年度末)</small>		

秋田県外、首都圏、海外(台湾)をつなぐネットワーク

● 秋田県外店舗数(実店舗)	● 北海道 2か店	● 青森県 3か店	● 岩手県 1か店	● 宮城県 3か店
15か店 <small>(2024年7月)</small>	● 福島県 4か店	● 新潟県 1か店	● 東京都 1か店	
● 首都圏拠点	東京ビジネスサポートセンター		● 海外(台湾)拠点	
			台北駐在員事務所	
			地域商社「詩の国秋田」台北支店	

地域資本

豊かなグリーン資源

※数値は秋田県のものです。

地域の持続的成長、当行グループの企業価値向上につながる豊かな地域資源

● 森林面積	● 風力発電導入量	● 地熱発電導入量
839,602ha <small>全国7位</small> <small>(2022年度)</small>	80.8万kW <small>全国2位</small> <small>(2023年12月末)</small>	13.5万kW <small>全国2位</small> <small>(2022年度末)</small>
出典: 秋田県「秋田県森林・林業の概要(令和6年度版)」, 「広報紙あきたびじょん2023年3・4月号」、一般社団法人日本風力発電協会「【速報版】日本の風力発電導入量(2023年12月末時点)」を基に当行作成		

担当役員メッセージ



取締役専務執行役員
皆川 剛

基盤強化戦略／組織・人財戦略

お客さまにとっての真のパートナーになるため、人財価値を向上させていく

当行が目指すグループVISION『価値をつくる。未来へつなぐ。』の実現にあたり、最も重要な経営資本は「人財」と考えています。しかし、変化の激しい時代にあり、お客さまのニーズや課題も大きく様変わりするなか、求められる人材も高度化・専門化しています。プロフェッショナル人材の育成には、多様な人材が自身のキャリアプランを描きながら「自律的」な学びを通じて成長、活躍し続けられる組織文化の定着が必要であり、その施策の柱として「人“財”価値共創プロジェクト」に取り組んでいます。

このプロジェクトでは、「基盤強化戦略」の実現に向けて職員がスキルアップに「自律的」に取り組んでいく「スキルマップ制度」を導入し、専門性を高める人材育成計画と連動させて、コンサルティングの「質」の向上をはかっています。また、「事務レスプロジェクト」による事務削減のほか、営業店組織を「法人・個人」別の体制へ移行し、それぞれの担当者を集約することで、提案活動の「量」の拡大も進めています。デジタル化が進むなかでも「お客さまとの接点拡大」は営業活動の「原点」として変わることはなく、今後も強化してまいります。

中期経営計画は最終年度を迎えています。当行がお客さまにとってなくてはならない真のパートナーになるためには「人財価値の向上」が不可欠です。「地域やお客さまのために」という強い想いを抱く職員一人ひとりの個の力を伸ばし、そして個の力を最大限発揮できる環境を十分に整備すべく、人的資本投資を拡大してまいります。

地域価値共創戦略

地域の持続的発展に貢献し、地域に必要とされる金融グループであり続ける

当行グループが営業基盤とする秋田県では、人口減少や少子化・高齢化をはじめとする社会の変化によって様々な課題が顕在化しており、それぞれの課題の緊急性も高くなっています。こうした状況でも地域社会の持続的発展に貢献し、地域に必要とされる金融グループであり続けるためには、既存事業の深掘りと併進して、地域の課題解決を起点とした非金融分野における新たな事業を開発することで、将来の収益基盤を築くことが必要と考えています。当行ではこれまで、後継者不足への対応、起業・創業支援、人材総合支援、地域商社事業、DX、脱炭素支援、高齢化対応等に着手していますが、今後は事業同士を結び付けるとともに、各事業を有機的に連携させ、相乗効果を狙う取組みを進めてまいります。

秋田県には顕在化する課題が多くありますが、一方で広大な農地や森林、気候風土などの特徴があり、近年では国内有数の風力発電の適地として知られています。特に洋上風力発電産業の発展は著しく、当行としても秋田県の特徴となり得る重要産業と位置付けています。今年度、当行では同産業の地域経済への波及効果の最大化や、関連産業への参入を目指す地域企業の後押しを通じて産業の地域定着化をはかることを目的として、専門チーム「洋上風力産業支援室」を新たに設置しました。

当行は、今後も変化を恐れず、地域の皆さまとともに歩み、いち早く課題の顕在化が進む本県において、地域金融機関としての課題解決のロールモデルとなり、「地域とお客さまの価値創出」を進めてまいります。



取締役常務執行役員
三浦 力

地域とお客さまの価値創出

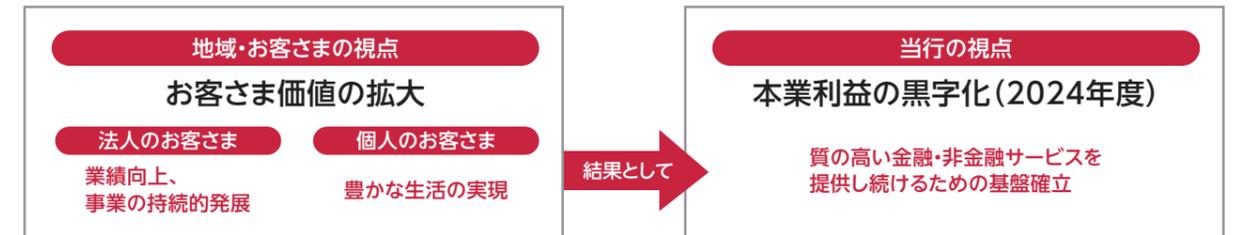
地域課題の解決
～Community Values～

中期経営計画 基盤強化戦略 地域価値共創戦略 組織・人財戦略

基盤強化戦略(3年戦略)の概要

お客さまの経営課題の解決や豊かな生活の実現に向けた提案など、お客さまにとって価値のある営業活動の拡大をはかり、将来にわたって伴走を続けていく「ビジネスパートナー」、「ライフパートナー」を目指す計画を進めています。また、事務レスの推進などを通じて、営業人員や営業活動に振り向ける時間を増加させるとともに、人材への投資を強化することで人材の専門性やスキルの上昇に努めています。

創出する価値



基盤強化戦略における取組み

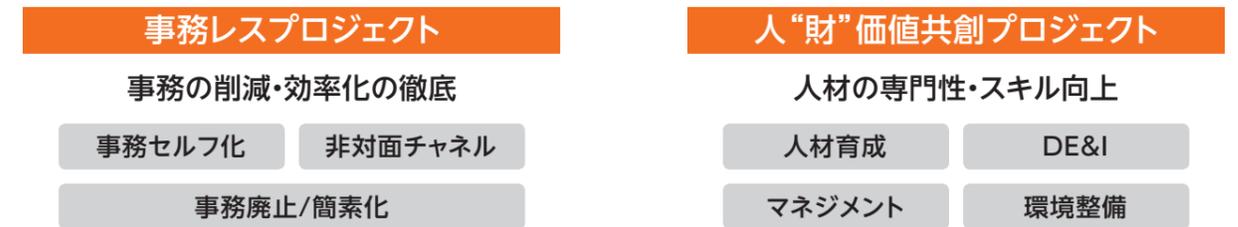
ビジネスパートナー・ライフパートナー計画

事業理解や将来設計を起点に、経営課題やニーズに当事者となって対応

- 事業性・将来設計等の深い理解
- 提案・お客さま支援の圧倒的増加
- 対面営業の高付加価値化
- 良質な取引基盤の拡大

お客さまにとって価値のある営業活動(課題解決・提案)の拡大

営業人員の創出 × 営業活動量の増加 × 幅広い提案



お客さまにとっての価値拡大に向けた組織体制の見直し

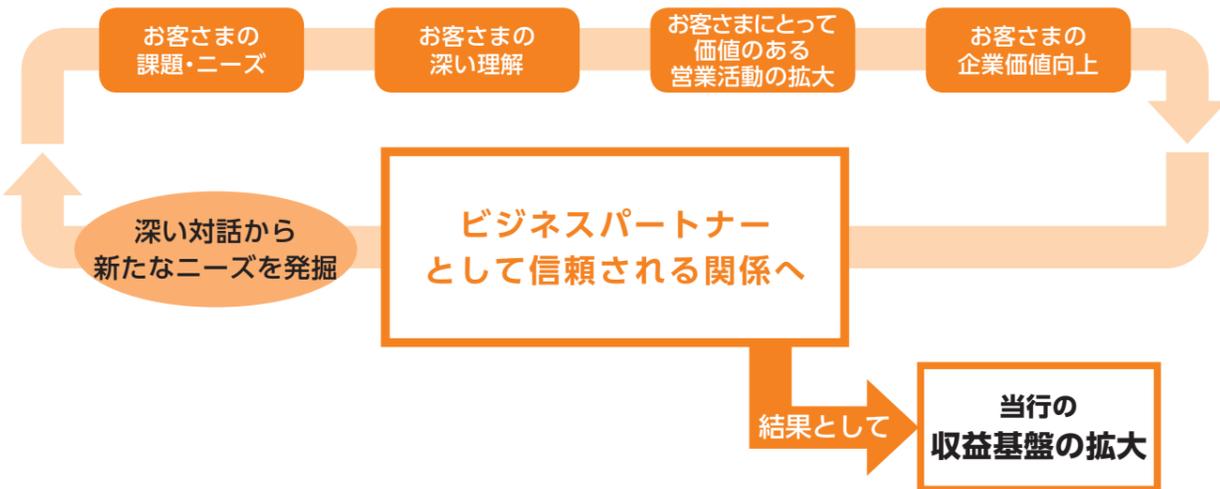
よりお客さまを起点とした営業活動を展開するため、従来は「窓口・融資・渉外」という銀行業務の種類ごとに3つの係に分けていた人員を、「法人・個人」別に配置する新たな営業体制への改革を進めています。

また、より長期的な視点でお客さまと当行の価値向上をはかるため、これまでの半年、1年ごとの営業店業績評価制度を廃止し、営業店の自主計画を中心としたあり方に改めました。それぞれの営業店が地域特性などを踏まえて策定した中長期的な計画のもとで、地域・お客さまと当行の価値向上を目指してまいります。

ビジネスパートナー計画 (法人戦略)

エネルギー・原材料の高騰など喫緊の課題に加えて、デジタル化や気候変動への対応など、お客さまを取り巻く環境は、多様かつ、複雑化しています。当行では、こうした変化により生じる経営課題や将来の展望に対して、お客さまと一緒に考え、伴走していくビジネスパートナーでありたいと考え、お客さまの事業について理解を深め、お客さまが抱える本質的な課題解決を支援していくことに取り組んでいます。

営業活動のプロセス



多様なニーズへの対応

当行は、貸出や預金などの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の専門性をさらに高めていくとともに、お客さまの多様な経営課題に対応できるよう、事業領域を拡大しています。さらに、当行グループでは関連会社7社を有し、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会社に加え、地域商社、投資専門子会社など非金融分野に至る幅広いニーズに対応できるグループ機能を備えています。

多様化するニーズ	
・ 売上の増強	・ 安定的な資金調達
・ 資金調達手段の多様化	・ コスト最適化
・ DX, GX	・ 事業承継
・ 人材採用・育成	・ 広告・PR 等

対応

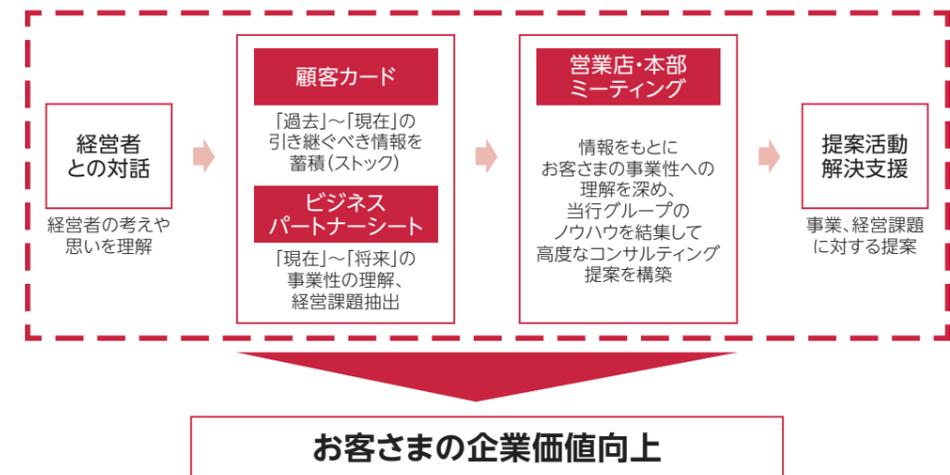
当行グループの事業領域	
秋田銀行	預金、貸出、為替、ビジネスマッチング、事業承継・M&A支援、人材総合支援、DX支援、脱炭素支援 等
秋田ランドリース	リース
秋田ジェーシービーカード	クレジットカード・保証
秋田国際カード	保証
秋田保証サービス	保証
あきぎんリサーチ&コンサルティング	リサーチ・コンサルティング
詩の国秋田	地域商社
あきぎんキャピタルパートナーズ	ファンド組成・運営

「事業性評価の活動プロセス」に基づく対面営業の高付加価値化

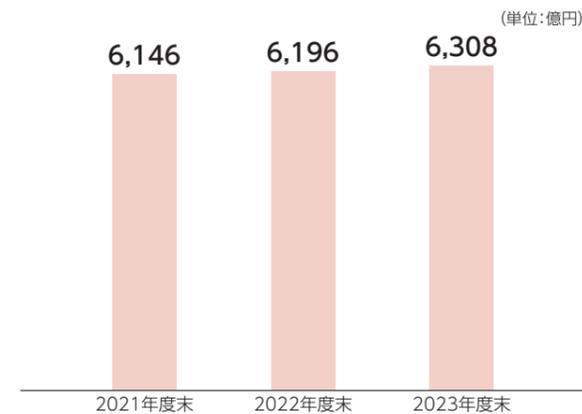
当行では、過去・現在・未来という「線」でお客さまの事業性を捉えるという考え方にに基づき、事業性評価に取り組んでいます。過去～現在に至るまでのお客さまの情報を「顧客カード」に蓄積し、未来を見据えて事業性を捉え、抽出した経営課題を記載していく「ビジネスパートナーシート」を作成することにより、深いお客さまの理解を進めています。また、それらの情報をもとに「営業店・本部ミーティング」を開催し、当行グループのノウハウを結集したコンサルティングを実施することで、お客さまの企業価値向上を目指しています。



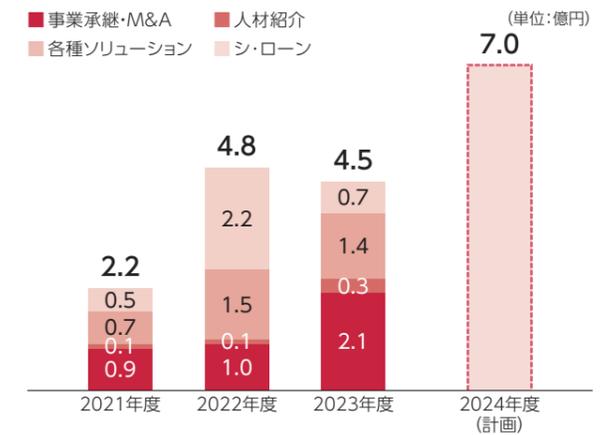
オンラインを活用し定期的に行われている営業店・本部ミーティング



中小企業向け貸出金残高*



法人関連手数料



※ 仕組貸出を除く

中小企業向け貸出のさらなる強化

2024年6月、札幌支店、郡山支店内にそれぞれ法人営業部を設置し、営業機能と人員体制を強化しました。秋田県内の営業店と同様に深くお付き合いいただくお取引先数を増加させ、中小企業向け貸出残高の増強を進めてまいります。

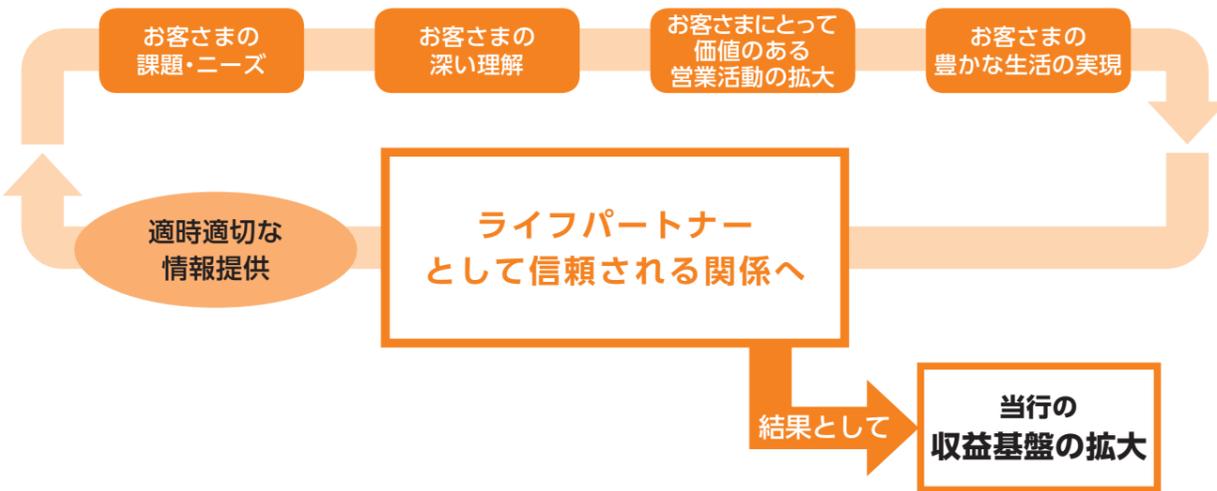
2024年度目標

中小企業向け証貸実行額 **600**億円

ライフパートナー計画（個人戦略）

価値観の多様化によるライフスタイルの変化や、人生100年時代と呼ばれる長寿化を背景に、資産形成や様々なリスクへの備えなどお客さまのニーズも多様化しています。当行では、「お客さまの生涯にわたるパートナー」を目指し、幅広い年齢層のお客さまに対して、ライフイベントやライフプランなどに応じたアドバイスとともに商品やサービスを提供し、豊かな暮らしをサポートしています。

営業活動のプロセス



「お客さまの最良な未来の実現」に向けた適切なライフコンサルティング

人生には様々なライフイベントがあり、その時々によって必要となるサービスは異なります。当行では、ライフイベントに対応するための商品拡充を進めているほか、お客さまが思い描く最良な未来や、将来に対する想いなどを共有し、その実現のための一番の相談相手となることを目指しています。



商品・サービス	対応
お金のついで	・給与振込 ・インターネットバンキング ・Only One クレジット・デビットカード ・あきぎんアプリ
お金のついで	・暮らしのお困りごとサポート ・遺言代行信託
お金のついで	・住宅ローン ・マイカーローン ・教育ローン ・カードローン ・移住・定住サポートローン ・リフォームローン ・空き家解体ローン ・空き家リフォームローン
お金のついで	・定期預金 ・外貨預金 ・投資信託(NISA) ・iDeCo ・スーパーシニア(定期預金)
お金のついで	・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

対面・非対面チャネルのベストミックス

デジタル技術の活用などにより、当行のサービスを「いつでも・どこでも・便利に」ご利用いただけるよう利便性を高める一方で、対面でのコミュニケーションやご相談、ご提案を充実し、それぞれの良さを組み合わせてご利用いただけるよう取り組んでいます。

対面チャネル

●〈あきぎん〉家づくり相談プラザの開設

2024年1月、ローンにとどまらない家づくりのトータルサポートを行う「〈あきぎん〉家づくり相談プラザ」を本店ローンプラザ・保険プラザ内に開設しました。当行の住宅アドバイザーが資金計画のご提案をはじめ、デザイン・間取り・機能などの情報提供や、ご希望に応じて住宅業者の紹介も行い、お客さまの「後悔のない家づくり」の実現をサポートしています。

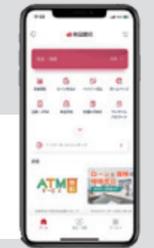


〈あきぎん〉家づくり相談プラザ

非対面チャネル

●あきぎんアプリの機能拡充

2023年6月に「あきぎんアプリ」を全面リニューアルし、残高照会などの既存機能の利便性を高めたほか、振込・振替による資金移動や投資信託の購入、税金・各種料金の支払いなども行えるよう機能を拡充しました。



あきぎんアプリの主な機能

- ・残高・入出金明細照会
- ・振込・振替
- ・税金・各種料金の支払い
- ・明細エクスポート機能
- ・投資信託の購入

対面営業の高付加価値化に向けた取り組み

お客さまにとって価値のある営業活動を拡大するため、職員のスキルアップや情報量の増加をはかっているほか、視認性の高いデジタルツールを利用してお客さまのライフプランシミュレーションを行うなど、ヒト・モノ両面での営業力強化をはかっています。

●職員のスキルアップ

本部から営業店職員に最新のマーケット動向や制度改正への対応などの情報発信を行う「投資Lab“10分チャンネル”」を2022年度より継続して実施しています。2024年8月末時点で累計42回実施し、延べ3,000人以上が参加しており、職員のスキルアップと情報量の増加がはかられています。



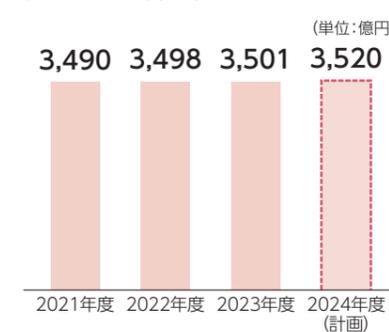
投資Lab“10分チャンネル”

●デジタルツールの活用

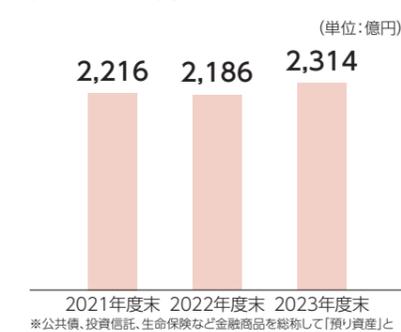
お客さまのライフプランをシミュレーションするツールや、資産のポートフォリオを分析するツール、現在加入している保険による保障範囲を診断するツールなど、デジタルツールを用いた将来設計の取り組みを進め、提案の質向上に努めています。



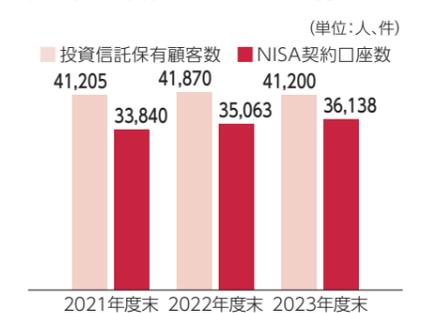
住宅ローン(平残)



預り資産*残高



投資信託保有顧客数・NISA契約口座数



お客さま本位の業務運営に関する取り組み

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/)

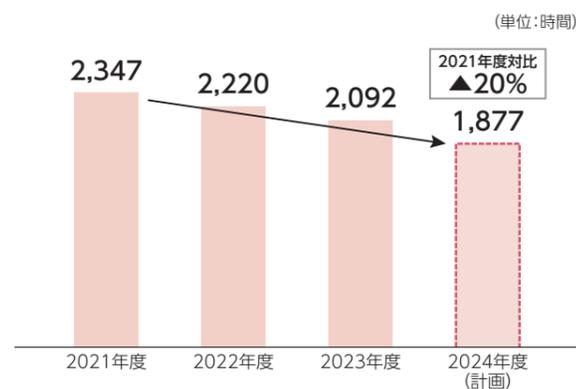
引き続き、お客さまのニーズを起点に、お客さまの最善の利益を実現すべく金融機関としての知見を活用し、お客さまのニーズやご期待にお応えする商品・サービスのご提案を行ってまいります。

業務改革・事務レスプロジェクト

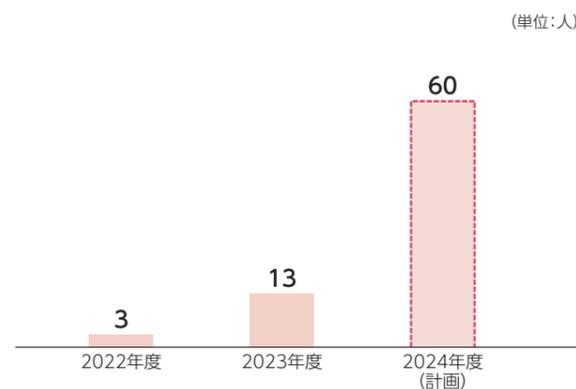
基盤強化戦略におけるビジネス・ライフパートナー計画を遂行し、コンサルティング活動を拡大していくため、営業活動に充てる人員と時間の増加に取り組んでいます。

従来の取組み	2022~2024年度の重点施策	2024年度到達目標
本部集中/非対面チャネルへのシフト ・預金等調査業務の本部集中化 ・相続手続きの本部集中化 ・通帳レス口座の取扱開始 ・住宅ローンWeb受付開始	・アプリ機能の拡充 ・Web受付取引の拡充 ・口座振替、スマホ収納 ・ネットバンキング、でんさいの推進	事務量削減 ▲20% (2021年度対比)
事務フローの改革 ・店頭事務の簡素化 ・内部事務の簡素化	・新たな店頭事務処理体制の検討(伝票レス、オペレス化)	人員・事務機器の適正配置
固有事務の解消 ・大量事務先との個別交渉(EBシフト等)	・大量事務の個別交渉継続 ・私製帳票事務の削減	人員創出 60名

1日当たりの事務時間(預金・為替等)



営業部門へ配置転換した累計人員数



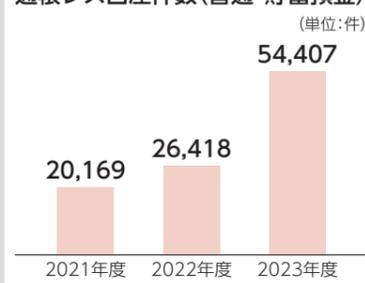
デジタルを活用した店頭事務の簡素化

事務量の削減、生産性の向上に向けて、お客様の利便性の維持・向上をはかりながら店頭事務の簡素化を進めています。

●通帳レス口座

通帳を発行しない預金口座で、記帳や繰越のためにATMや窓口に来店する必要がなく、通帳の紛失リスクがありません。あきぎんアプリやインターネットバンキングによって残高の確認がいつでも可能です。

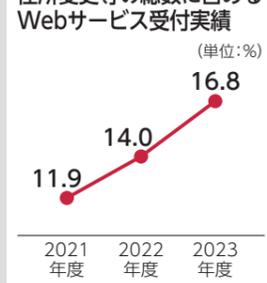
通帳レス口座件数(普通・貯蓄預金)



●Webサービス

住所変更や氏名変更、キャッシュカードの再発行(磁気不良・破損)など、スマートフォンでお手続きがいつでも可能です。

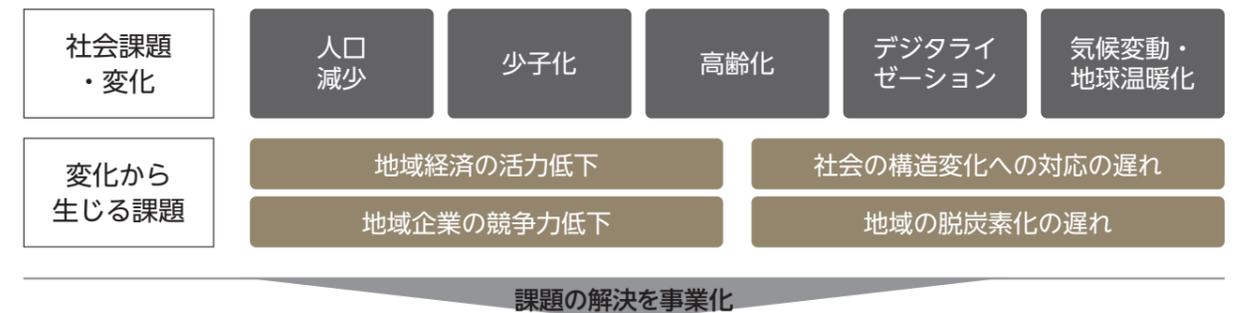
住所変更等の総数に占めるWebサービス受付実績



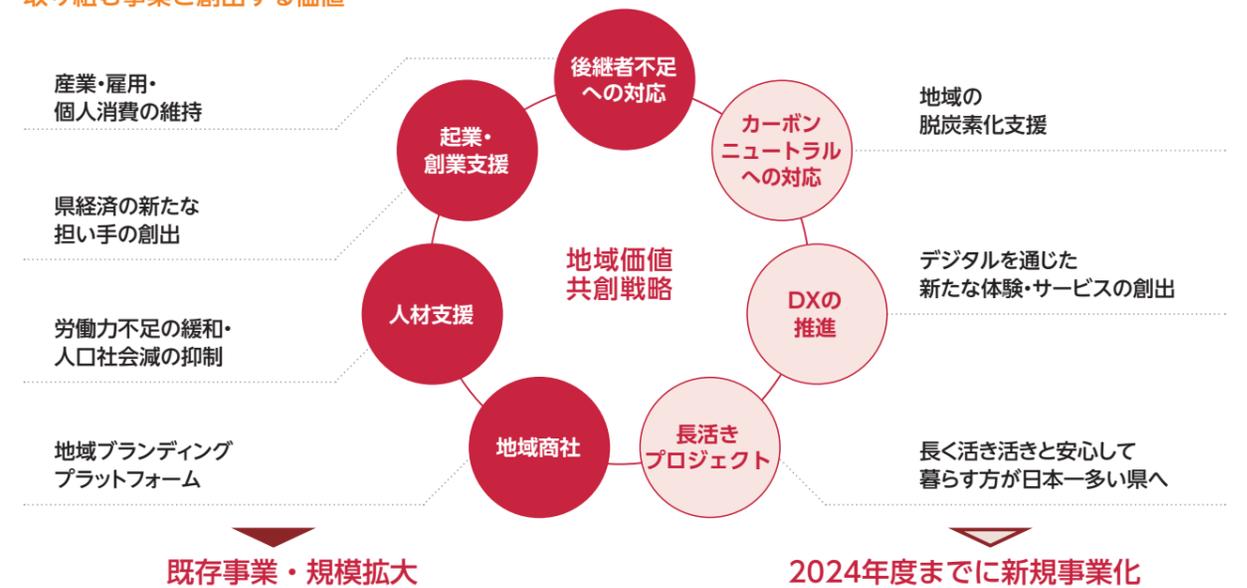
地域価値共創戦略(長期戦略)の概要

地域の持続的な発展のためには、人口減少や少子化・高齢化等の進展にともなう産業・就労構造の変化や、その変化から生じる様々な課題を解決していく必要があります。当行では、顕在化する地域の課題を起点に、地域にとって多くの社会的・経済的価値を生み出していく機能を強化し、既存事業の深掘りと併進しながら非金融分野における将来的な収益基盤の構築に取り組んでいます。

解決を目指す地域の課題



取り組む事業と創出する価値



収益の拡大

経営資源を積極的に投入していくことにより、地域価値共創戦略による非金融分野の収益を、2030年度までに10億円規模に拡大することを目指し取り組んでいます。



地域産業の維持と将来の担い手創出に向けた取り組み

後継者不足・不在への対応

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おり、秋田県の経営者の平均年齢、後継者不在率はともに全国平均を上回る状況にあります。こうしたなか当行では、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・不在へ対応した支援を強化しています。

	2021年	2022年	2023年
秋田県	62.3	62.4	62.5
全国平均	60.3	60.4	60.5

出典: (株)帝国データバンク「全国社長年齢分析調査」を基に当行作成

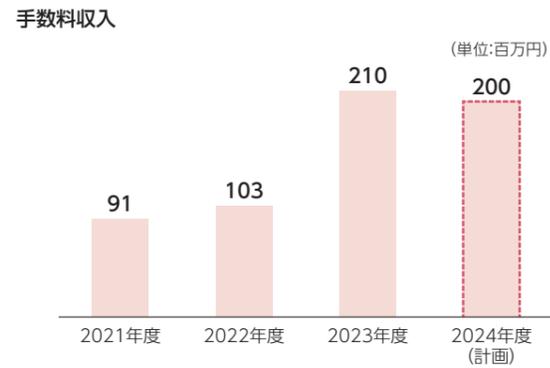
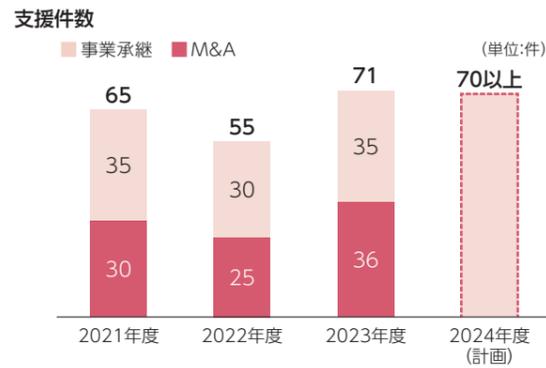
	2021年	2022年	2023年
秋田県	69.9	69.9	70.0
全国平均	61.5	57.2	53.9

出典: (株)帝国データバンク「全国後継者不在率動向調査」を基に当行作成

事業承継・M&Aの支援体制

事業承継・M&Aに関する専門部署「事業承継支援室」を設置するとともに、事業承継・M&A関連の有資格者約400名を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。また、秋田県内の信用金庫・信用組合と情報共有し連携する枠組みを構築するなど外部機関との連携を深め、機動的・専門的なコンサルティング支援に取り組んでおり、地域の企業存続や雇用の維持へ貢献できる成果も現れてきています。

	2022年度	2023年度
企業存続への寄与	9先	11先
雇用維持への寄与	108名	243名
支援内製化率	47.4%	59.0%



将来を担う若手経営者・後継者の育成

将来の秋田県経済の発展に貢献する人材の育成を目的に、2011年より若手経営者・後継者を対象とした経営塾「あきた未来塾」を運営しています。経営環境の現状認識から意識改革、経営知識の習得、経営戦略の策定に至るまでを体系的に学び、これまでに123名の卒業生を輩出しています。それぞれ地域経済を牽引するリーダーとして様々な取り組みを行っているほか、OB・OG同士がつながりを持ち、地域の活力向上に取り組んでいます。



あきた未来塾の関 満博 塾頭 (一橋大学名誉教授) より講義を受ける塾生

起業・創業支援

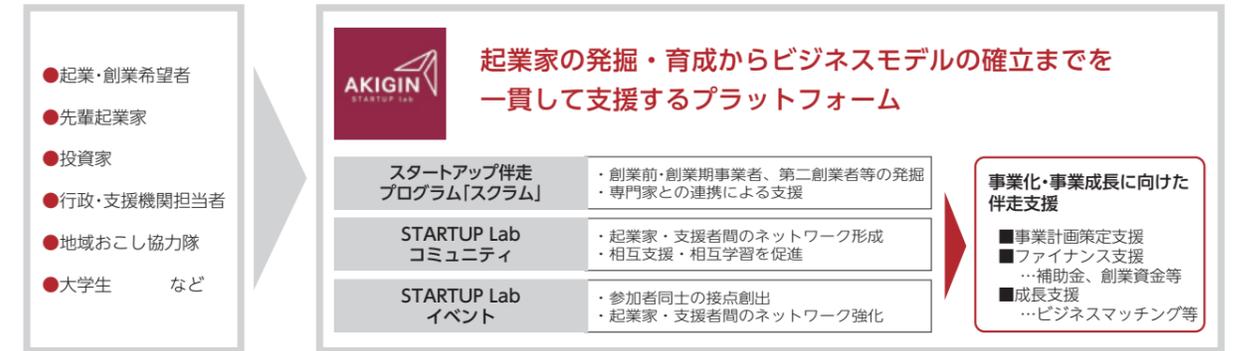
地域経済の持続的な成長のためには、休業の抑制とともに、地域経済に活力をもたらす起業・創業を増加させることも重要となります。当行では、起業家の発掘・育成からビジネスモデル確立までを一貫して支援するプラットフォーム「(あきぎん)STARTUP Lab」の運営を通じて、幅広く起業・創業希望者を支援しています。

開業率の推移

	2020年度	2021年度	2022年度
秋田県	2.7	2.4	2.3
全国計	5.1	4.4	3.9

出典: 中小企業庁「中小企業白書」、厚生労働省「雇用保険事業」を基に当行作成

STARTUP Lab



● スタートアップ伴走プログラム「スクラム」

将来の地域経済を担う新たな事業者の創出に向け、当行と専門家が事業の立上げや拡大を支援するスタートアップ伴走プログラム「スクラム」を2024年3月から開始しました。「スクラム」の採択者には、新規事業づくりに関するノウハウの習得支援のほか、クラウドファンディングによる資金調達のサポートや当行ネットワークを活用した県内企業とのマッチング機会の提供など、事業の確立・成長に向けて多面的な支援を行っています。



「スクラム」の採択者による新規事業の紹介

投資専門子会社の設立

2023年7月、当行が100%出資する投資専門子会社「株式会社あきぎんキャピタルパートナーズ」を設立しました。総額10億円の「あきぎんNEXT投資事業有限責任組合(通称:あきぎんNEXTファンド)」を組成し、2024年8月末までに5社への投資を実行しました。引き続き、ベンチャー企業や事業承継に課題を抱える企業等に対して、企業の実態に応じた柔軟な資金供給や経営支援を積極的に行うとともに、当行グループのネットワークを活用した各種ソリューションの提供を通じて、地域課題の解決に取り組んでまいります。



主な投資実績

投資先	概要
Cranebio株式会社	秋田市に研究開発拠点・工場を置き、フェムテック製品を開発・製造するベンチャー企業。
発酵パーク株式会社	地域企業6社による民間主導のまちづくり会社。遊休不動産を活用した宿泊拠点の整備や酒蔵利活用などエリアマネジメントを実践。
双日由利農人株式会社	双日農業株式会社と秋田県由利本荘市の農業生産者が出資して設立し、水田転作を主にタマネギの産地化を進める。

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組み

地域商社「詩の国秋田」

2021年4月に設立した地域商社「詩の国秋田株式会社」では、地域の優れた資源や産品を活かしたマーケティングやブランディング、プロモーション、販路拡大などの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



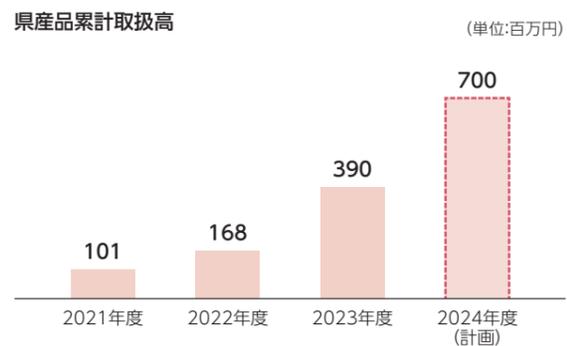
秋田県産品の流通拡大支援

首都圏、アジアを中心とした海外における秋田フェアの開催や海外との貿易取引の拡大など、秋田県産品の域外への販路拡大、継続的な商流の構築に取り組んでいます。

国内、海外向け販路拡大商談先数・契約件数

		2021年度	2022年度	2023年度
国内・首都圏向け支援	商談先数	37先	219先	1,646先
	契約件数	118件	190件	1,037件
海外向け支援	商談先数	78先	147先	319先
	契約件数	16件	61件	210件

県産品累計取扱高



●海外への新たな販路開拓に向けたブランディング支援

詩の国秋田が現地拠点を置く台湾との取引拡大に向けて、2023年度より、台湾輸入業者を定期的に招いて秋田牛や県産農作物の産地視察を開催しました。また、秋田県内で新たな産品に取り組む事業者支援の一環として、県内産「シャインマスカット」の台湾への輸出を初めて実現するなど、新たな販路の開拓や産品の拡大を支援しています。



台湾の輸入業者による生産現場の視察の様子

人材総合支援

生産年齢人口の減少などを背景に企業の人材不足は深刻化しており、人材の確保は秋田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、企業の人材に関する課題に幅広く対応する取組みを進め、労働力不足の緩和、人口社会減の抑制とともに、県内企業の競争力向上をはかっています。

秋田県が生産年齢人口の推移

	1955年	2020年	2025年 (予測)	2035年 (予測)	2045年 (予測)
生産年齢人口 (単位:千人)	804	506	445	370	278

出典：国立社会保障・人口問題研究所「将来推計人口データ」を基に当行作成

秋田県人口の社会増減

(2023年4月1日～2024年3月31日の人口増減) (単位:人)		
県内への転入	県外への転出	社会増減数
11,970	14,615	▲ 2,645

出典：秋田県「秋田県の人口と世帯 (月報)」を基に当行作成

人材採用支援

秋田県に特化した就職・採用ポータルサイト「キャリアピタAKITA」をはじめとする人材採用支援事業を展開し、優秀な人材の確保や秋田県内へのUターン・Iターンの促進に向けて、幅広い人材支援メニューを提供しています。

サービス	概要
人材紹介サービス	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、お取引先企業の希望に沿った適切な人材を紹介
再就職支援サービス	経営者の高齢化にともなう後継者不足を背景とした休廃業や、新型コロナウイルス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
就職・採用ポータルサイト「キャリアピタAKITA」	秋田県内での就職を希望する求職者と採用を希望する県内企業の雇用マッチング機会を提供

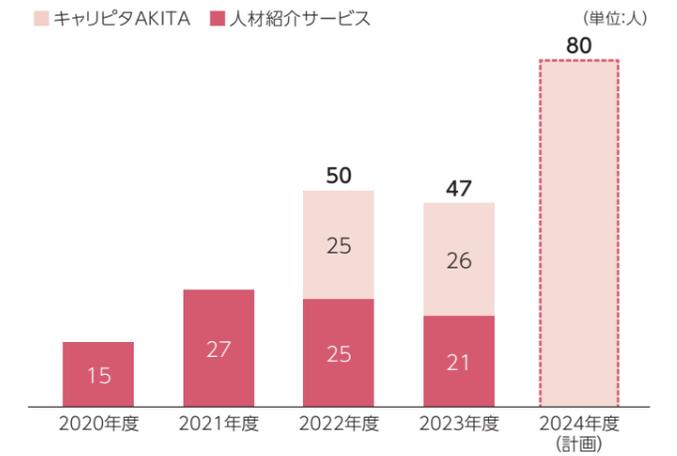
就職・採用ポータルサイト「キャリアピタAKITA」 求人企業数・登録者数



登録企業	351先
登録求職者・新卒	333名
登録求職者・キャリア	940名

(2024年8月31日現在)

人材支援マッチング (採用) 実績



人材育成支援

企業の人材育成をサポートする「社員研修サービス」を新たに開始しました。講師は当行職員が務め、対象企業それぞれのご要望に応じた研修の提供を通じて、人材の定着や成長を後押ししています。

主なプログラム内容

- ビジネスマナー
- リーダーシップ、コーチング
- ハラスメント防止、クレーム対応
- チームビルディング など

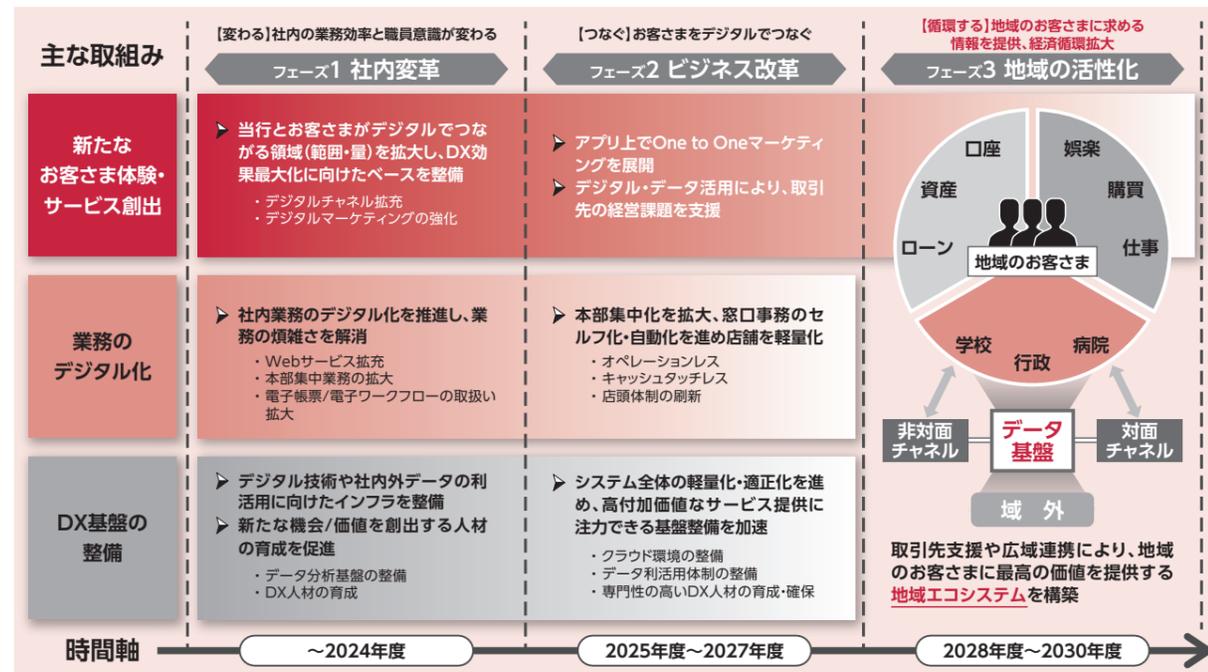


当行職員が講師を務める社員研修サービス

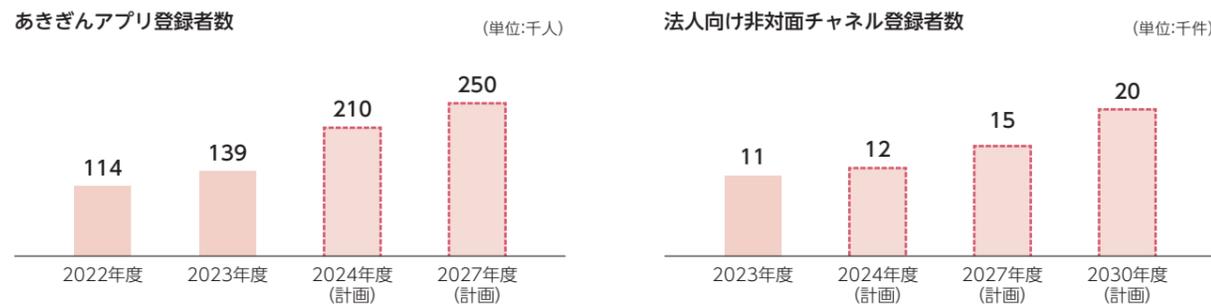
デジタル・データを活用した新たな価値創造に向けて

DX（デジタルトランスフォーメーション）への取組み

当行では、データやデジタル技術を活用のうえ、地域やお客さまへ新たな体験やサービスを提供していくことを目指しDXへの取組みを進めています。この取組みをさらに加速させるため、2024年3月に「秋田銀行DX戦略」を策定しました。デジタル化による効率化、データ活用によるマーケティングの高度化を推進するとともに、DXを通じて地域の経済活動・消費行動等の拡大に貢献するため、3つのフェーズに分けて段階的に取り組んでまいります。



DX戦略における主なKPI



●お客さまの経営課題解決に向けたデジタルツールの導入

お客さまのニーズや経営課題にあわせた付加価値の高いサービスを提供するため、デジタルツールの導入を進めています。2024年6月、経営課題を解決する提案クラウド®「ビジクル」の取扱いを開始しました。

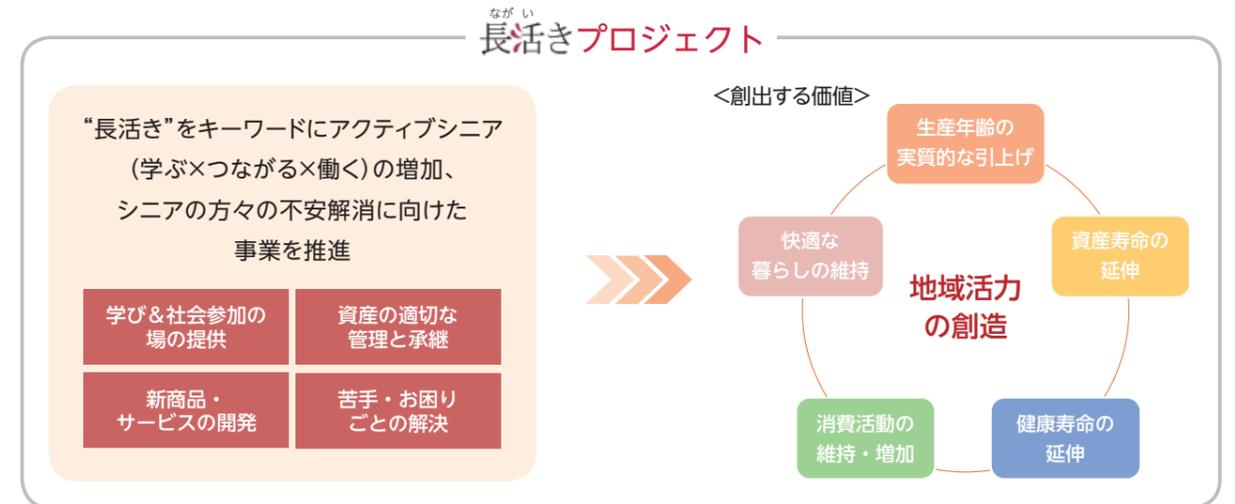


経営課題を解決する提案クラウド®「ビジクル」

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

ながい長活きによる活力の創造

当行では、2016年から年齢を重ねても長く生き生きと元気に活躍する“長活き”を当行オリジナルのコンセプトとして、高齢化社会における新たな地域のあり方を提唱する「長活きプロジェクト」に取り組んでいます。



長活き学校

長活きプロジェクトの中核事業のひとつとして、“長活き学校”を運営しています。シニアの方々が「学び」を通じて積極的に社会参加し、生きがいを持って元気に生活することで地域に新たな活力を創出していく取組みです。学生は約800名、開校以来67回のイベント・授業等を開催し、参加人数は延べ約4,500名となっています。

	2022年度末	2023年度末	2024年度末(計画)	2024年6月	2024年度末(計画)
イベント・授業累計開催回数	58回	67回	80回以上		
延べ参加人数	4,253名	4,543名	5,100名以上		
学生数				794名	1,000名

●2023年度の主な取組み

イベント・授業の開催

コロナ禍により休止していた秋の学校祭を4年ぶりに開催したほか、起業家の方々に講師を迎え、「地域に芽吹く新たな価値づくり〜知って学んで応援しよう〜」をテーマとした授業を秋田県内各地で開催しました。

地域の学生と交流

若者との交流機会の提供、地域社会とのつながりを創出することを目的に、国際教養大学の学生との座談会を開催し、同大学の学生が考えたビジネスアイデアや長活き学校学生の日常生活について意見交流しました。

ワークショップの開催

写真を題材に過去の経験や体験を文章として書き起こし、参加者同士が語り合うワークショップを開催しました。具体的な将来像を描くとともに、これからの活力の創造につなげています。



環境価値の創出

中期経営計画

基盤強化戦略

地域価値共創戦略

組織・人材戦略

気候変動への対応

「TCFD提言」に基づく対応

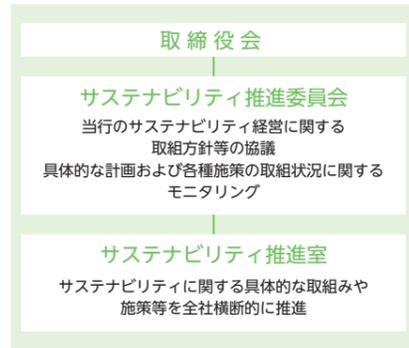
当行では、地域社会の持続可能性を高めるために、環境課題への対応を経営の重要課題(マテリアリティ)と認識し、中期経営計画の地域価値共創戦略において、カーボンニュートラルへの対応をはじめ、具体的な取組みを進めています。

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、気候変動対応に関する協議を年4回の頻度で開催し、重要な事項については、取締役会に報告のうえ監督を受ける体制を構築しています。

同委員会における協議および取締役会における審議の内容は、経営企画部内に設置したサステナビリティ推進室が取りまとめ、同室が主導し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。

2023年度は、当行グループのカーボンニュートラル実現やお客さまへの脱炭素化支援に関する事項などについて協議し、取締役会へ内容を報告しています。



戦略

気候関連リスクと機会は、事業活動に大きな影響を与える可能性があるため、当行では、気候変動シナリオ分析によるリスクの定量把握に取り組んでいるほか、脱炭素社会への移行を新たなビジネスチャンスと捉えて、お客さまの気候変動への適応とその影響の緩和に資する金融商品やサービスの開発・提供に取り組んでいます。

区分	事例	時間軸
移行リスク	脱炭素化に向けた事業環境の変化にともない、お客さまの業態が悪化することによる当行の与信コストの増加	中期・長期
	CO ₂ 削減対策や事業継続性強化のための設備費用の増加	短期・中期・長期
	気候変動への対応不足やステークホルダーからの情報開示要請への遅れによる評判の悪化	短期・中期・長期
物理的リスク	洪水等の自然災害の増加によるお客さまの事業停滞・担保価値の毀損にともなう当行の与信コストの増加	短期・中期・長期
	自然災害等による当行営業拠点の被災にともなう当行資産の毀損およびオペレーショナルリスクの増加	短期・中期・長期
機会	再生可能エネルギー関連事業をはじめとする脱炭素社会への移行に向けた取組みの進展にともなう資金需要の増加	短期・中期・長期
	お客さまの脱炭素への移行を支援するコンサルティング機会の増加	短期・中期・長期
	省資源、省エネルギー化による事業コストの低下	短期・中期・長期

※時間軸…短期：5年程度、中期：10年程度、長期：30年程度

リスクへの対応

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おり、移行リスクでは、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る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。また、物理的リスクでは、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により、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。

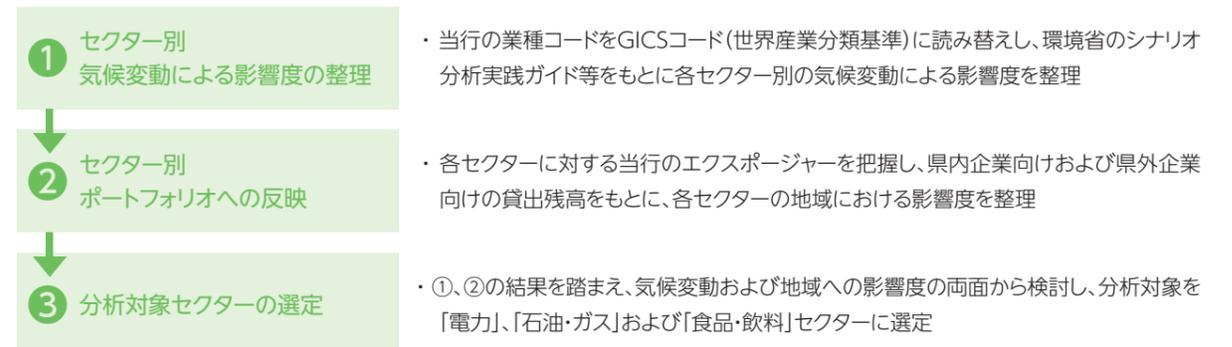
2023年度は、これらのリスクを定量的に把握し、リスク低減に対応していくために、次の内容でシナリオ分析を実施しています。

なお、シナリオは、多くの企業や国が目標として掲げる「2050年カーボンニュートラル」で想定される世界観の1.5℃シナリオ(移行リスク)と、現状予想される以上に気候変動対策が進まず、水害をはじめとする自然災害のリスクが顕在化する4℃シナリオ(物理的リスク)により分析を行っています。

【移行リスク】

移行リスクでは、脱炭素化による影響が特に大きいと考えられる「電力」、「石油・ガス」セクターのほか、当行のエクスポージャーや秋田県内への影響度等を踏まえて、食品製造業に関連する「食品・飲料」セクターを加えた3セクターに対する与信コスト増加額を推計しています。

分析対象セクターの選定プロセス



分析概要

シナリオ	NGFSによる「NetZero2050 (1.5℃シナリオ)」
対象セクター	電力、石油・ガス、食品・飲料
分析方法	・ 選定したセクターに対して、事業に与えるリスク・機会要因を整理 ・ 整理した内容を踏まえて、シナリオに基づき炭素税などコスト増加等にともなう将来の業績変化を予想し、与信コストへの影響を推計
分析期間	2050年まで
分析結果	与信コストの増加額：累計17億円程度

【物理的リスク】

物理的リスクでは、国内の法人を対象にIPCCの4℃シナリオに基づき、100年に一度の規模の洪水が発生した場合の当行の担保物件への被害額とお客さまの事業停止・停滞日数を算定し、お客さまの事業に及ぼす影響をもとに、当行の与信コスト増加額を推計しています。

分析概要

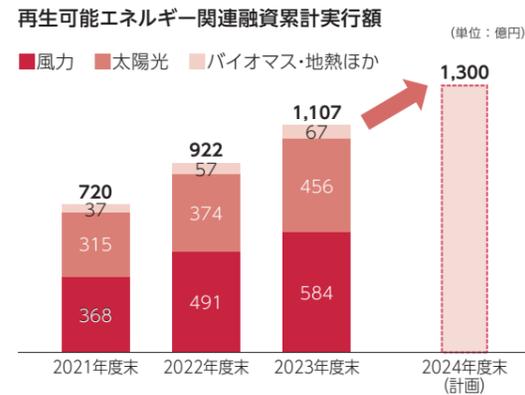
シナリオ	IPCCによる「RCP8.5シナリオ (4℃シナリオ)」
対象セクター	国内に本店を置く法人融資先
分析方法	ハザードマップを利用して当行担保不動産の毀損額およびお客さまの事業停止日数を予想し、お客さまの事業への影響ならびに与信コストへの影響を推計
分析期間	2050年まで
分析結果	与信コストの増加額：最大41億円程度

機会への対応

脱炭素社会の実現に向けて、様々な気候関連リスクが想定される一方で、再生可能エネルギー分野への投融资の増加、お客様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。

●再生可能エネルギー関連事業への取組み

当行では、2013年度に地元企業との共同出資のもと設立した風力発電事業会社「株式会社A-WIND ENERGY」への融資をはじめ、持続可能な社会の実現に向けて、再生可能エネルギー向け融資への取組みを強化しています。
2023年度までは、1,107億円を実行し、中期経営計画最終年度の2024年度までに1,300億円の実行を目指しています。



●森林資源・J-クレジットの活用

森林資源に対しては、世界的な人口増加にともなう木材需要の増加に加え、気候変動・生物多様性の観点から非常に大きな関心が寄せられています。全国有数の森林面積を誇る秋田県では、豊かな森林資源を活用したJ-クレジットの創出が進められており、当行では、こうした取組みが地域の脱炭素化をはじめ、地元林業の活性化や森林資源の保全につながる重要な取組みであると認識し、2023年度に大仙市および丸紅株式会社とJ-クレジット創出・販売に向けた連携協定を締結しています。
同連携協定をはじめ、森林資源を起点とした新たなビジネスモデルの構築と地域経済・環境価値の域内循環に向けた取組みを進めてまいります。



J-クレジット創出・販売に向けた連携協定締結式の様子



登録林地の様子

●「東北地方における森林産業の現状と今後の方向性」報告書を発行

2024年3月、株式会社岩手銀行、株式会社日本政策投資銀行および株式会社日本経済研究所と共同で、東北地域における森林・林業の競争力強化と持続性向上の両立に向けた方策を検討し、提言としてまとめた報告書を発行しました。

URL: <https://www.akita-bank.co.jp/showimage/pdf?fileNo=6901>



「東北地方における森林産業の現状と今後の方向性」報告書

●環境課題解決へのファイナンス/支援ソリューションメニュー

商品・ソリューション	内容
サステナブルローン (グリーンローン型)	グリーンローン原則等に準拠していることについて、外部評価機関からの評価取得を前提に、資金用途をグリーンプロジェクトに限定する融資
サステナブルローン (サステナビリティ・リンク・ローン型)	サステナビリティリンクローン原則等に準拠していることについて、外部評価機関からの評価取得を前提に、お客さまが設定するサステナビリティに関する目標 (SPTs) の達成状況に応じて適用金利が変動する融資
ZEH (ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス) 住宅ローン	[ZEH]、[Nearly ZEH]、[ZEH Oriented] (マンションタイプであるZEH-Mを含む。) の評価を得た住宅の新築、購入等に対して適用金利を優遇する個人向けローン
エコカーローン	電気自動車やプラグインハイブリッド車の購入、購入と同時に充電設備資金に対して適用金利を優遇する個人向けローン
GHG排出量算定・可視化クラウドサービス (e-dash)	お客さまのCO ₂ 排出量の算定・可視化から削減までを総合的にサポートする脱炭素化支援サービス

炭素関連資産

気候関連リスクを定量的に把握するため、炭素関連資産について貸出金残高と比率を把握しています。当行の法人向け貸出金にかかる炭素関連資産の残高および総貸出金全体に占める割合は、以下のとおりです。

セクター	主な業種	貸出金 (百万円)	比率 (%)
エネルギー	・石油及びガス	16,712	0.9
	・電力ユーティリティ	41,808	2.2
	小計	58,519	3.0
運輸	・旅客空輸	686	0.0
	・海上輸送	1,438	0.1
	・鉄道輸送	26,386	1.4
	・トラックサービス	20,735	1.1
	・自動車及び部品	32,055	1.6
	小計	81,300	4.2
素材・建築物	・金属・鉱業	20,825	1.1
	・化学	23,997	1.2
	・建設資材	2,860	0.1
	・資本財	136,154	7.0
	・不動産管理・開発	65,390	3.4
	小計	249,226	12.8
農業、食料、林産物	・飲料	6,647	0.3
	・農業	5,185	0.3
	・加工食品・加工肉	20,270	1.0
	・製紙・林業製品	24,592	1.3
	小計	56,694	2.9
上記セクター合計および貸出金に占める割合		445,739	22.9

*1 主な業種は、当行が取引先ごとに設定している主たる業種コードをGICSコード (世界産業分類基準) に読み替えて分類しています。なお、再生可能エネルギー関連の事業は炭素関連資産に含めておりません。
*2 貸出金は、2024年3月末時点において該当する法人の事業性貸出 (割引手形、手形貸付、証書貸付、当座貸越) の残高としています。

リスク管理

当行では、気候関連リスクが地域経済や当行の事業、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認識しており、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は、「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。

今後も、現在取り組んでいるシナリオ分析の高度化をはかりながら、気候関連リスクの定量的な把握に努め、統合的リスク管理の枠組みへの組み入れについて検討してまいります。

また、シナリオ分析により認識したお客さまの気候関連リスクについては、地域やお客さまの脱炭素化への取組み支援や当行のリスク低減に向けて、お客さまとの対話(エンゲージメント)に活用してまいります。

特定事業等に対する融資方針

<環境への影響>

1 気候変動への対応

石炭火力発電所の新規建設を資金使途とする融資は、原則として取り組みません。
発電効率など、環境への十分な配慮をとる案件については、環境に対する影響等を総合的に勘案し、慎重に検討します。

2 環境の保全

違法な森林伐採や生物多様性の毀損につながる開発等、環境に重大なマイナスの影響を与える可能性のある融資は、取り組みません。

<社会への影響>

1 人権侵害等の防止

人身売買、児童労働または強制労働に関与する事業者に対する融資は、資金使途を問わず、取り組みません。

2 非人道的兵器の排除

対人地雷、クラスター弾等の非人道的な兵器の製造に関与する事業者に対する融資は、資金使途を問わず、取り組みません。

指標と目標

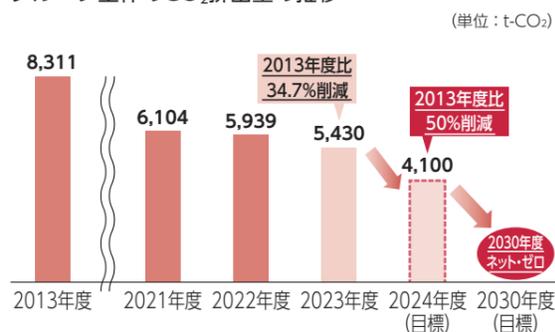
当行では、気候関連リスクと機会に適切に対応するための長期目標として、CO₂排出量削減目標ならびにサステナブルファイナンス目標を設定しています。

Scope1、2

当行グループでは、2013年度を基準として、当行グループ全体のCO₂排出量 (Scope1、Scope2) を2024年度50%削減、2030年度ネット・ゼロとする目標を掲げています。2023年度は、設備投資等をはじめとした省エネへの取組みにより、2013年度比の削減率は34.7%となり、順調に削減が進んでいます。

引き続きエネルギー使用量の削減に向けて、グループをあげて省エネ化に取り組むほか、必要な設備投資を積極的に行いながら目標達成に向けて取り組んでまいります。

グループ全体のCO₂排出量の推移

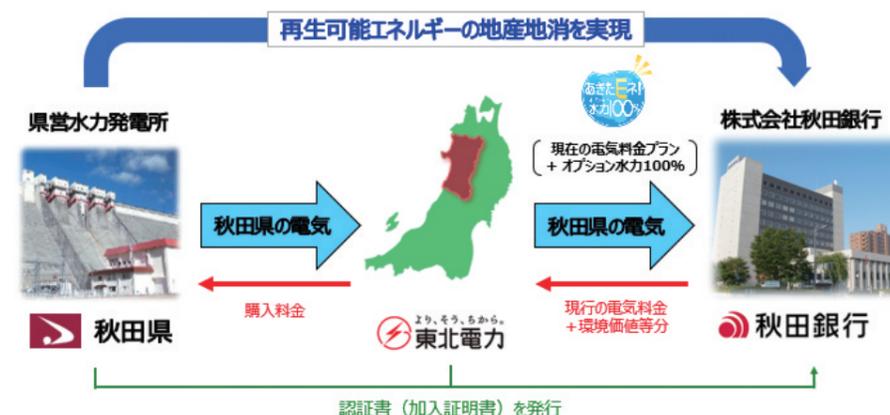


Scope1、2 実績推移

計測項目	2013年度	2021年度	2022年度	2023年度	
	実績	実績	実績	実績	削減率 (2013年度比)
Scope1	1,724	1,290	1,146	1,064	▲38.3%
Scope2	6,587	4,814	4,793	4,366	▲33.7%
合計	8,311	6,104	5,939	5,430	▲34.7%

●本店・事務センターの再生可能エネルギー電化

当行本店と事務センターでは、秋田県および東北電力が共同で提供する「あきたEネ! オプション水力100%」へ加入し、2024年4月より、「本店」と「事務センター」の2施設において地元秋田のCO₂を排出しない電気の使用を開始しています。



●田沢湖支店のカーボンフリー店舗化

田沢湖支店では、2024年4月に秋田県産材を活用した木造店舗として新築移転しました。使用する電力のすべてを、地元生保内発電所 (水力) でつくられた電気で賄うことでカーボンフリーを実現しています。



田沢湖支店の外観



秋田県産材を使用した田沢湖支店内

Scope3

当行では、サプライチェーンにおける排出量 (Scope3) の把握に向けて、2023年度より次のカテゴリーを対象にCO₂排出量を算定しています。今後も算定対象範囲の拡大や排出量把握の精緻化に努めてまいります。

Scope3 カテゴリー別

計測項目	2023年度	
	排出量 (t-CO ₂)	削減率 (2013年度比)
カテゴリー1	5,981	-
カテゴリー2	1,725	-
カテゴリー3	764	-
カテゴリー4	168	-
カテゴリー5	61	-
カテゴリー6	174	-
カテゴリー7	500	-
カテゴリー15	2,623,707	-

※ Scope3の排出量は、当行単体のみを算定対象としており、「サプライチェーンを通じた温室効果ガス排出量算定に関する基本ガイドラインVer2.6 (環境省 経済産業省2024年3月)」および「サプライチェーンを通じた組織の温室効果ガス排出等の算定のための排出原単位データベースVer3.4 (環境省 経済産業省2024年3月)」を参考にして計算しています。

Scope3 カテゴリ-15

投融資を通じた間接的な温室効果ガス排出量は、金融機関におけるScope3の中で大きな割合を占めており、これを算定のうえ、モニタリングや削減への取組みを進めることが重要となります。当行では、2023年度よりPCAFスタンダードの計測手法を参考に、国内法人向けの融資を対象としてCO₂排出量を算定しています。また、推定排出量の品質を評価するためのデータクオリティスコアは、加重平均値で約3.4となっています。

なお、今回の算定結果については、国際的な基準の明確化や推計の高度化等により、今後大きく変化する可能性があります。

セクター	炭素強度 (t-CO ₂ /百万円)	排出量 (t-CO ₂)
石油及びガス	1.38	86,629
電力ユーティリティ	11.62	322,850
旅客空輸	5.98	2,721
海上輸送	13.30	4,189
鉄道輸送	0.98	13,705
トラックサービス	1.61	102,805
自動車及び部品	0.29	44,311
金属・鉱業	7.67	102,497
化学	2.49	71,436
建設資材	5.29	46,467
資本財	0.41	561,781
不動産管理・開発	0.78	12,600
飲料	1.16	20,027
農業	9.05	29,042
加工食品・加工肉	0.88	110,125
製紙・林業製品	10.72	248,078
その他	0.34	844,444
合計		2,623,707

※1 投融資先の排出量（ファイナンスド・エミッション）は、投融資先の資金調達総額に占める当行の投融資額の割合（アトリビューション・ファクター）に投融資先の排出量を掛け合わせて計算しています。なお、プライム市場上場企業で自社ホームページ等において排出量を開示している場合は開示情報、それ以外の企業については推計値を使用しています。

[計算式]

$$\begin{aligned} & \cdot \text{ファイナンスド・エミッション} = \sum_i \text{アトリビューション・ファクター}_i \times \text{排出量}_i \\ & \cdot \text{アトリビューション・ファクター}_i = \frac{\text{投融資総額}_i}{\text{資金調達総額}_i} \quad i \text{ は各投融資先} \end{aligned}$$

※2 炭素強度は、Σ取引先企業のCO₂排出量 / Σ取引先企業の売上高により計算しています。

サステナブルファイナンス

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年度までの間に計5,000億円の実行を目指しています。2022年度から2023年度までの累計実施額は、1,270億円（うち、環境分野942億円）となっており、順調に推移しています。



Topics

再生可能エネルギー分野への取組み

脱炭素社会への移行にともない、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。なかでも、秋田県は恵まれた風況により、全国に先駆けて洋上風力発電の事業開発が進められるなど、再生可能エネルギーの先進地として注目されています。

当行では、こうした地域資源を最大限に活用し、カーボンニュートラル社会を実現するため、出資・融資をはじめ積極的に取り組んでおり、当行が関与する再生可能エネルギー発電の導入量は、秋田県全世帯の約38万世帯をカバーする規模となっています。

【当行が主体的に関与する洋上・陸上風力発電】

秋田洋上風力発電 稼働2022年12月～

- ・全国初の本格的な洋上風力発電所の商業運転を開始
- ・当行は事業主体の秋田洋上風力発電株式会社に出資、融資参加



(提供:秋田洋上風力発電株式会社)

事業地	秋田港、能代港
事業会社	秋田洋上風力発電株式会社
発電規模	13.8万kW（風車33基）
総事業費	約1,000億円

白神ウインド 稼働予定2025年3月～

- ・秋田県内最大規模の陸上風力発電プロジェクト
- ・当行がアレンジャー・融資参加



(提供:白神ウインド合同会社)

事業地	秋田県能代市、八峰町
事業会社	白神ウインド合同会社
発電規模	9.6万kW（風車25基）
総事業費	約372億円
総融資額	約320億円

Pick UP!

専門チーム「洋上風力産業支援室」を設置

当行では、洋上風力発電の建設工事や管理・メンテナンス、事業に付随する様々な関連産業への地域企業の参入を進めるため、2024年7月に「洋上風力産業支援室」を新たに設置しました。洋上風力発電事業や関連設備投資への融資のみならず、関連産業への参入に取り組む事業者さまへの支援や既存の地域産業との共存をサポートし、地域における洋上風力関連産業の浸透・拡大を目指してまいります。

【当行が関与する秋田県内の再生可能エネルギー発電導入量】

当行が関与する秋田県内の発電導入量	約594MW
CO ₂ 削減貢献量*	約80万t-CO ₂

※CO₂削減貢献量は、当行が関与する発電導入量から年間の発電量(kWh)を試算し、算定された年間の発電量(kWh)に2022年度の東北電力が公表するCO₂排出係数を乗じて算出しています。

秋田県全世帯
(約38万世帯)を超える
約47万世帯分の発電規模

人財価値の向上

中期経営計画

基盤強化戦略

地域価値共創戦略

組織・人財戦略

組織・人財戦略(長期戦略)の概要

組織・人財戦略は、基盤強化戦略と地域価値共創戦略を支える戦略として位置づけており、人“財”価値共創プロジェクトを中心とする諸施策への取組みを通じて、一人ひとりが能力を高め、成長・活躍し続けられる組織を目指しています。



人財づくり

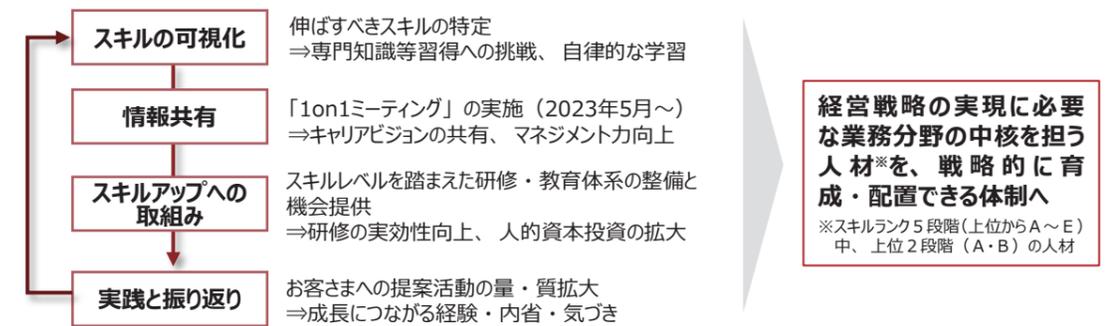
課題・ニーズにお応えできる人材の育成

基盤強化戦略では、お客さまの経営課題の解決や豊かな生活の実現に向けた提案など、お客さまに価値のある営業活動の拡大をはかり、将来にわたって伴走していく「ビジネスパートナー」と「ライフパートナー」を目指しています。この計画の実現にはお客さまの多様なニーズに応えるための高度で、専門性の高いスキルが不可欠であり、この個の力(スキル)を引き上げるために様々な取組みを進めています。

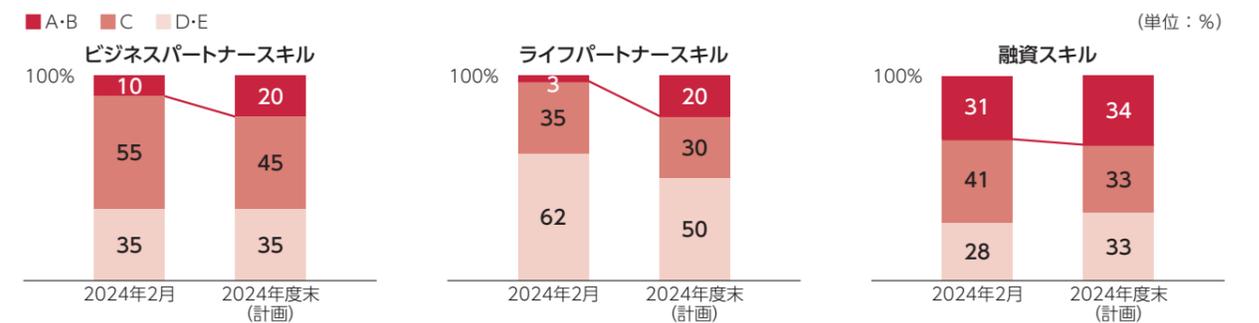
スキルマップ制度の導入

自律的な学習や計画的な人材育成サイクルを実現するツールとして「スキルマップ」を導入しています。スキルマップでは、経営戦略に紐づく目指すべきスキルと現状のスキルとのギャップやお客さまの期待に応えるために習得すべきスキルなどを可視化しています。これにより、研修やOJTによる計画的な人材育成を行うとともに、経営戦略の実現に必要な業務分野の中核を担う人材を戦略的に配置できる体制を構築しています。

スキルマップ制度を活用した人材育成と戦略配置



中核人材育成目標(対象業務担当者に占めるスキルランクA・Bの割合)



プロフェッショナル人材の育成

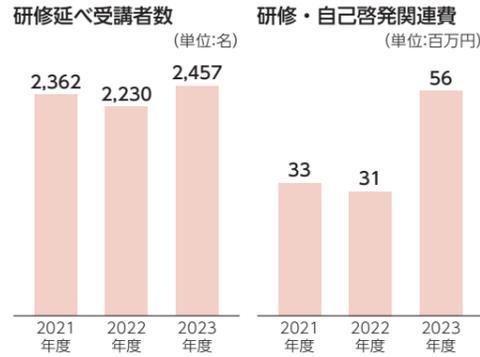
自律的に知を獲得するための学びの場として、通信講座など基礎学習の機会を提供するとともに、各スキルレベル向上に資する研修の充実をはかっています。また、専門資格者の養成講座を複数開講しているほか、研修受講料の一部補助、資格取得報奨金の支給などにより、意欲ある職員の専門資格の取得を奨励しています。

専門資格保有者数

項目	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度(目標)
事業承継・M&A関連	402名	401名	394名	400名
FP1級技能士	58名	66名	67名	100名
企業経営アドバイザー	-	27名	36名	100名
ITパスポート	-	115名	219名	300名
サステナビリティ・オフィサー	-	-	79名	200名

行内外研修・自己啓発支援

行内外の階層別・業務別研修やe-ラーニングを通じて職員のスキルの底上げをはかっています。2023年度は、計144回の研修を開催し延べ2,457名が参加しており、研修・自己啓発関連費として56百万円を投資しています。引き続き、人材育成に関連する設備投資を含め人的資本投資を拡大してまいります。



マネジメントについて理解を深める
ウイメンズリーダー育成研修会

2024年度目標 年間人材育成投資額 120百万円 (研修・自己啓発関連投資 85百万円 設備投資 35百万円)

地域の課題解決・新たな価値共創を創造する人材の育成

地域価値共創戦略では地域の課題を解決し、地域の社会的・経済的価値を創造することに取り組んでいます。この非金融分野における価値の創出には、真の課題を発見し、解決するための柔軟な発想が求められます。広範な知識やスキルの獲得が必要であり、様々な学びに対して意欲ある職員を後押しし、多様な考え方を持つ人材の育成に取り組んでいます。

あきぎん如学カレッジ

2021年4月から、企業内大学「あきぎん如学カレッジ」を運営しています。「あきぎん如学カレッジ」では、通常の業務や研修では触れることの少ない「知的財産」や「DX支援」に関する知識など様々なカリキュラムを用意し、専門的なスキルを高める機会をつくっています。

コースとカリキュラム

コース	カリキュラム
コンサルティングコース	コンサルティング営業における一連の行動プロセスや、それを支える人間力の形成において有益と考えられる基礎力を養成する。
知的財産経営コース	コンサルティング営業を実践していくうえで有益な知的財産経営に関する知識を体系的に学ぶ。
FP実践コース	お客様のライフイベントでの実現したい将来(ゴール)に向けて寄り添い、満足度の高いサービスを提供するための実践的なFP知識・ノウハウを幅広く習得する。
DX支援基礎コース	DXの基本的な考え方、取り巻く社会情勢および県内企業のDXへの取組状況を把握し、課題やあるべき姿、解決策の検討・立案を行う。



参加者の声

●FP実践コース

経験豊かな講師の方から、実践的なFP知識とノウハウを学ぶことができました。また、参加した皆さんから幅広い提案を聞くことができ良い刺激になりました。講義翌日の自店でのミーティングでは、学びになった内容を部下に伝えました。部下たちにも良い刺激になったようで、お客さまへの提案が活発に行われるようになったと感じています。今後も率先して学ぶ姿勢を継続し、自店内に良い影響を与えたいと思います。

大曲駅前支店 高橋 久美子



●DX支援基礎コース

DXに関する知識に触れられてとても良い経験となりました。事前・事後課題などの時間的な負担も少なく、働きながら受講しやすい環境の中で取り組むことができました。受講後は、お客さまとの面談の際にDXを話題にすることが増えたと感じています。この経験を活かして、お客さまの支援につなげられるよう取り組んでいきます。

能代南支店 進藤 優太



専門性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知見、豊富な経験を活用して、お客さまの課題解決を実現するとともに、こうしたスキルや知見を当行グループ内に蓄積し、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所属先 (2024年8月31日現在)

専門分野	人数	所属
食品加工・製造販売	1名	地域商社「詩の国秋田」
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	1名	地域価値共創部
アグリビジネス 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	6名	営業支援部

DX/IT人材の採用

DX戦略の推進には、推進基盤となるDX人材の採用・育成が不可欠となります。2027年度までに本部でDXを推進する専門人材10名、お客さまに価値を届けるコア人材(デジタルコンサル人材)50名の確保をKPIに掲げ、2024年度の新卒採用より「DX/IT人材コース」を新設し、DX人材の採用を行っています。同コースでは、入行時からDX戦略関連部署でキャリアをスタートすることとしており、2024年度は専門人材を目指す3名を採用しています。

DX/IT人材コースの職務内容

主な職務内容
デジタルに関する業務全般 ・データサイエンティスト ・ビジネスデザイナー ・エンジニア・アーキテクト システムの保守・管理・マネジメント など

2027年度目標

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

Interview

ITスキルを活かして地域の皆さまの生活を支援したい

私は大学進学をきっかけに秋田県に住み始め、大学生活を通して地域への愛着が深まったことで、地域貢献につながる仕事をしたという思いが芽生えました。また、就職活動にあたって学びを深めるなかで、金融が社会の基盤を支える重要な分野であることに気づき、金融に携わることで地域の皆さまの豊かな生活を支援できると考えました。さらに、学生時代専攻していた情報系の知識を活かすことができる「DX/IT人材コース」が新設されたことも後押しとなり、入行を決意しました。

現在の業務は、デジタルを活用した行内業務の効率化やデータ分析基盤の整備などが中心ですが、常に学び続けて専門的な知識を身につけ、当行のDX推進における中核人材となり、ひいてはDXを通じて地域経済を活性化できるよう励んでいきます。



経営企画部 DX/IT人材コース
朽木 慎之 (写真左)

組織づくり (DE&I)

当行は、職員一人ひとりが能力を高め、成長・活躍し続けられる組織づくりの推進にあたり、2023年5月に「ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン (DE&I) の基本的な考え方」を制定しています。

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン (DE&I) の基本的な考え方

1. 職員がいきいきと活躍できる職場づくり
一人ひとりが誇りや働きがいを持ちながら、互いを認め、成長し合い、公平な機会のもと、いきいきと活躍できる職場環境をつくることにより、組織の活性化をはかります。
2. ワークライフバランスの推進
仕事とプライベート双方の充実や地域の活動等を大切にし、心身ともに健康な生活を送ることができる職場環境を整え、職員のエンゲージメントを高めます。
3. 企業価値の向上
職員の様々な視点、知識、価値観を受け入れ、新たな価値や発想を創造し、多様化するお客さまのニーズを的確に捉えてお応えすることにより、企業価値を向上させて地域社会の発展に貢献します。

女性活躍の推進

女性職員一人ひとりが能力をより一層発揮できるよう、仕事と子育てを両立できる体制の整備や休暇制度の充実などを段階的に進めているほか、キャリア形成を目指す職員同士がつながりを持つことができる機会を拡充しています。

ワークショップの定期開催

2023年度より、自店以外の職員との意見交換やコミュニケーション機会を提供するワークショップ「Chatomo (チャットモ)」を定期開催し、これまでに延べ16回、22名が参加しています。同じ立場や業務を担う女性職員同士の横のつながり、情報や悩みの共有などにより、各自のモチベーションやパフォーマンス向上をはかっています。



ワークショップ「Chatomo (チャットモ)」

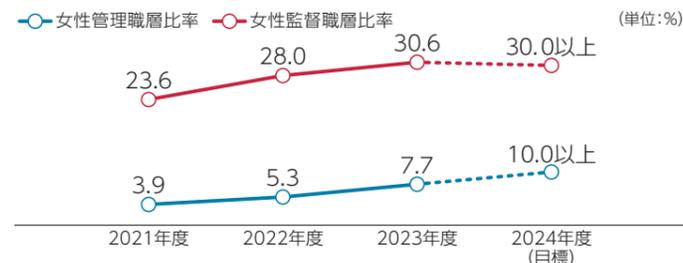
自律的なキャリア形成支援

女性職員のキャリア自律意識およびリーダーシップの醸成を目的とする「キャリア&リーダーシップ研修会」を開催し、キャリア形成を目指す職員同士がつながりを持つことができる機会を創出しています。また、研修参加者を対象に、「女性職員のキャリア形成」をテーマとして、当行のこれまでの取り組みや女性リーダーの誕生に向けた課題等について、社外取締役と意見交換する場を設定しています。



当行社外取締役と女性職員による意見交換会

指導的立場に占める女性比率



※ 管理職層は支店長・次長等、監督職層は副長・係長等のことです。

ワークライフバランスの実現

職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・休職制度の充実をはかっています。育児休業からの早期復職を希望する職員が、自身の体調管理や子どもの養育に十分な時間を確保しながら働くことができるよう、短時間勤務および週休3日制を中心とする「育児休業早期復職支援制度」を導入しているほか、男性職員の柔軟な育児休業の取得をサポートするため「産後/パパ育児制度(全期間有給)」の導入も行っています。

働き方改革 (休暇・休職制度など) への取り組み

導入・新設時期	内容	備考
2020年9月	スキルアップ休職制度の新設	職務遂行、組織力向上に資する資格の取得を目的とした休職制度
2021年10月	ライフサポート休職制度の新設	不妊治療や親族の看護、介護のために利用できる最長1年間の休職制度
2022年10月	育児休業早期復職支援制度の新設	育児休業からの早期復職を希望する職員に対する「実働4時間を限度とする短時間勤務」および「週休3日制」を選択できる制度
2022年10月	産後/パパ育児制度の新設	子の出生後8週間以内に最大4週間(28日)の育休が取得可能な制度
2023年4月	時間単位の普通休暇	職員の柔軟な働き方、休暇取得促進等を目的とした時間単位の普通休暇制度

男性職員の育児休業取得率



女性職員の育児休業取得率

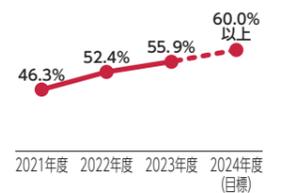


※ 過年度に配偶者が出産した職員が、翌事業年度に育児休業を取得することがあるため、取得率が100%を超えることがあります。

月間平均時間外労働時間



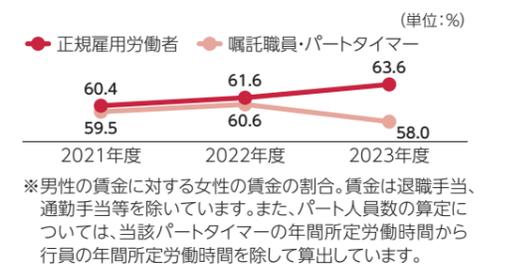
年間有給休暇取得率



男女賃金差異の解消に向けた取り組み

当行の男女賃金差異は、主に給与が高くなる傾向にある勤続年数の長い職員における男性比率が高いことや給与の高い職位に占める男性比率が高いことによるもので、当行では、同じ役割であれば男女で賃金の差は設けていません。引き続き、女性を含めたすべての職員の自律的なキャリア形成支援や、ワークライフバランスの実現に取り組み、男女賃金差異の縮小に努めてまいります。

男女賃金差異



障がいのある方の活躍支援

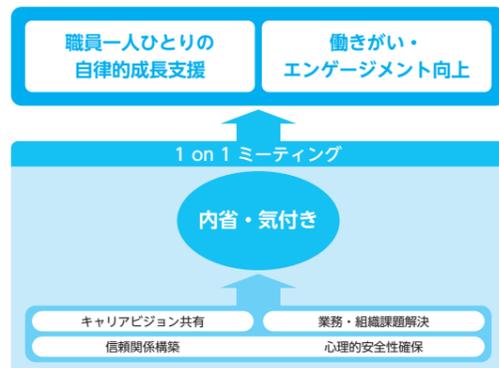
当行では、障がいのある方が働きがいをもって仕事ができる職場を実現するため、事務処理や管理業務など適所への配置により、多様なフィールドでの活躍を推進しています。

障がいのある方の雇用率



働きがい・エンゲージメントの向上

職員一人ひとりの自律的成長の支援および働きがい・エンゲージメントの向上を目的として、上司と部下による「1on1ミーティング」を毎月実施しており、キャリアビジョンの共有による成長支援や信頼関係構築による心理的安全性の確保につなげています。



上司と部下が定期的に対話を重ねる「1on1ミーティング」

職員の多様な考えや経験・知の活用

役員と職員との意見交換会

グループVISIONやお客さま起点の活動の浸透をはかるとともに、職員の考えや想いを共有する、頭取・役員との交流会を定期的に開催しています。延べ36回、248名が参加し、質疑応答も含めた自由闊達な意見交換を行っています。(2019～2023年度)



役員と職員との意見交換会

アイデアコンテストの実施

すべての職員を対象に、2022年度より当行グループVISIONの実現に向けた新たな成長事業やビジネスアイデアを募る「『価値をつくる。未来へつなぐ。』アイデアコンテスト」を実施しています。

全行から累計51件の応募があり、そのうち優れたアイデアを表彰するとともに、経営施策への活用を進めています。



アイデアコンテストでのプレゼン

第1回・第2回 累計応募数	アイデア分野 ・高齢者向けサービス ・観光分野 ・組織活性化策 など
51件	

Pick UP!

組織活性化策「シナプスプロジェクト」

2022年度開催のアイデアコンテストで、「企業風土の変革に向けた施策」として最優秀賞を受賞したシナプスプロジェクトが始動しています。シナプスプロジェクトは、「～[わ]をつくる。[価値]へつなぐ。～」をビジョンに掲げ、主体的な人材を増やすことをミッションに部署を横断した活動を行い、企業風土の変革を目指す取り組みです。



担当業務や所属する部署の垣根を越えた職員同士のネットワークを生み出す「シナプスプロジェクト」

健康経営への取り組み

職員一人ひとりが心身ともに健康で、やりがいや成長を感じながら挑戦し続ける環境づくりを重要な経営課題のひとつに位置付けています。

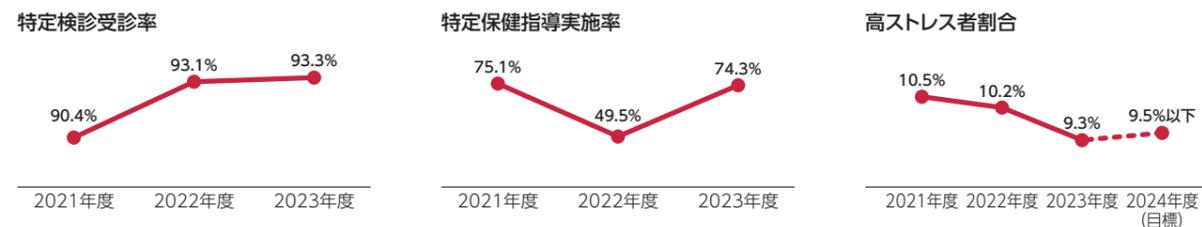
当行では、2017年10月に健康経営推進の基本方針として「あきぎん“長活き”健康宣言」を制定しており、役職員の健康意識の醸成を促進し、各種健診の継続実施や食生活の改善、運動習慣の定着などへの取組みのほか、社会全体で健康長寿を実現する取組みとして健康経営に取り組む地域企業や従業員の方への優遇商品の提供など地域の健康推進に資する活動を進めています。

＜あきぎん“長活き”健康宣言＞

秋田銀行は、役職員の健康を重要な経営資源としてとらえ、組織活力および生産性向上に向けて、役職員および家族の健康増進と生き生きとした働きやすい職場づくりへの取組みを一層推進していきます。
また、秋田県における、健康長寿社会の実現に向けた取組みを社会全体で支援する環境整備に貢献いたします。

主な取組み

- からだ
 - 定期健診、二次検査、特定保健指導の完全実施
 - 聖霊女子短期大学との連携協定
 - ウォーキングコンテストの実施
 - 歯科検診、インフルエンザ予防接種費用の補助
- こころ
 - ストレスチェックの継続実施によるメンタル不調の予防
 - メンタルヘルスセミナーの継続開催
 - 人事部臨店面談の実施
 - メンタル不調者の職場復帰支援(メンタルヘルス相談室)



ファイナンシャル・ウェルネス

職員が心身ともに健康な生活を送ることができる職場環境の整備にあたっては、経済的な安定として「ファイナンシャル・ウェルネス」の支援も重要であると考えています。

当行では、2022年度に持株会の活性化による職員の安定的な財産形成を促進することを目的として「従業員持株会信託型ESOP」を導入したほか、持株会の奨励金支給額および支給上限口数の引上げも実施しています。また、確定拠出年金については、全員加入型の選択制確定拠出年金を活用し、個人の選択による掛金の拡大を可能とするなど、職員の資産形成を支援し、職員の経済的な不安を取り除き、安心して業務に取り組むことができる環境整備を進めています。

取組みに対する外部評価



くるみん
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



えるぼし
女性活躍推進法
に基づく認定
(2段階目)



健康経営優良法人2024
(大規模法人部門)認定

秋田・岩手アライアンス

当行と岩手銀行は、秋田県・岩手県のさらなる発展に向けて、これまでの協力関係を深化させるべく、2021年10月に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、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、幅広い分野での連携施策に取り組んでいます。

連携施策・効果

基本方針に掲げた「既存事業の深掘り」、「構造改革」、「新事業領域の開拓」の3つの分野ごとに分科会・情報交換会を編成し、具体的な施策の検討から実行、効果の検証まで、PDCAを繰り返しながら継続的に取り組んでいます。

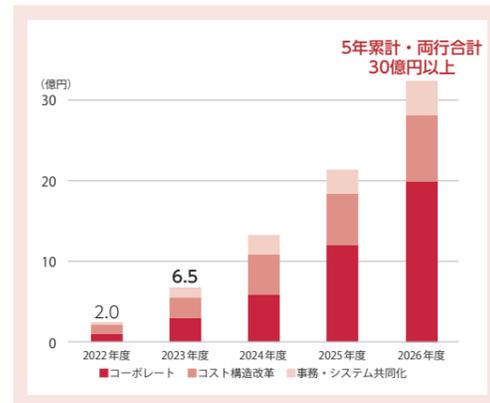
分野	主な取組み
既存事業の深掘り	<ul style="list-style-type: none"> ○プロジェクトファイナンス、協調融資等 ○事業承継・M&Aなど両行取引先のマッチング ○起業創業分野の連携 ○デジタルマーケティングの共同実施 ○ローン手続きの非対面化、電子契約等の共同検討
構造改革	<ul style="list-style-type: none"> ○営業店事務、本部集中事務、システム等の共同化 ○コスト最適化（ペーパープラクティスの採用） ○人材交流、人材育成、採用活動等の連携、共同実施 ○与信審査事例の共同研究、与信管理の高度化 ○相互の既存店舗活用
新事業領域の開拓	<ul style="list-style-type: none"> ○DX共同プロジェクト データイノベーションLab-（データ利活用的高度化、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

分科会・情報交換会



2023年度
39回
(累計179回)

累計目標・実績推移



主な取組み実績

既存事業の深掘り

●連携ファイナンス

再生可能エネルギー分野の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。

2023年度末
連携プロジェクトファイナンス(累計)
契約実績 **19件** **484億円**

構造改革

●コスト最適化、事務・システム共同化の推進

両行のコスト構造やこれまでの取組み事例を共有し、コスト最適化、事務・システム共同化に向けた活動を継続しています。

●行内研修・セミナーの共同開催

行内研修への相互参加や職員向けセミナーの共同開催など、両行職員同士のコミュニケーションを通じたスキル向上やノウハウの共有に取り組んでいます。



160名が参加した
ダイバーシティマネジメントセミナー

新事業領域の開拓

●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、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。



台湾への共同輸出事業

地域社会への貢献

金融経済教育

地域の将来を担う若い世代の金融リテラシーの向上に向けて、お金に関する授業やイベント、職場見学など金融経済教育への取組みを積極的に行っています。

2008年から継続開催している「親子でチャレンジ!あきぎんワクワク探検隊」では、小学生がお金の役割や大切さを楽しく学ぶ場を提供しており、これまで累計433名の小学生が参加しています。



旧秋田銀行の秋田市立赤れんが郷土館で行う
「親子でチャレンジ!あきぎんワクワク探検隊」

文化・スポーツ振興

2000年創立の当行女子バスケットボール部「RED ARROWS」は、日本社会人バスケットボールリーグ(SBL)のSB1に在籍する、東北を代表するチームです。競技活動のほか、小・中学生や高校生、指導者を対象とした「バスケットボールクリニック」を県内各地で開催し、これまでに延べ38回、累計2,600名以上の方が参加しています。

このほか、秋田竿燈まつりに参加する「あきぎん竿燈会」*や「秋田銀行吹奏楽団」の活動などを通じて文化・スポーツ振興に取り組んでいます。

* 「あきぎん竿燈会」はP1をご覧ください。



「RED ARROWS」による
バスケットボールクリニック

社会課題の解決

食品ロスや貧困といった社会課題に対する取組みとして、当行役職員から集めた食料品を必要な方々へ寄贈するフードドライブに参加しています。



一般社団法人フードバンクあきた様へ
食料品を寄贈



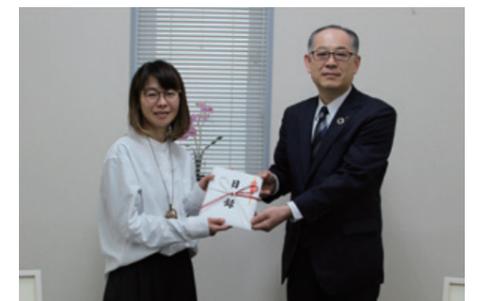
寄付事業

創業140周年を迎えた2019年より、地域に根差した活動に取り組む個人や団体への寄付事業を継続しています。

これまで15の個人や団体に対して寄付金を贈呈し、豊かな地域づくりに向けた活動をサポートしています。

主な寄付先

- ・子育て支援、親子イベント企画・運営団体
- ・障がいのある児童への学習支援団体
- ・高齢者向けスポーツクラブ
- ・秋田の魅力を発信する絵本作家
- ・廃校となった小学校を活用したインキュベーション施設の運営



寄付金の贈呈式

コーポレートガバナンス

社外取締役座談会



社外取締役
伊東 裕

社外取締役
榊 純一

社外取締役
柿崎 環

様々なステークホルダーの視点から経営を監督 地域の経済的・社会的価値の向上が企業価値向上につながる サステナブルな循環の実現へ

金融以外のプロフェッショナルが参画 多様な知見・経験を発揮

——社外取締役として、どのような意識や立場で臨んでいらっしゃいますか。

榊 一般的に社外取締役には、企業の透明性や持続可能性、ガバナンスの向上への貢献が期待されますが、特に私が意識しているのは、少子化・高齢化が進む秋田県の地

域の価値を高めたいということです。私自身、高校まで秋田で過ごした関係もあり、地元への恩返しをしたい気持ちがあります。私のこれまでのエンジニアとしての経験という視点から、金融機関の皆さまとは違った発想でもって、この6年間、取締役会での責務を果たしています。

柿崎 私は大学で教鞭をとっており、専門は会社法や金融商品取引法などです。研究テーマは内部統制やリスクマネジメント、コンプライアンスに関することですので、当行のガバナンスについて、専門性を活かした幅広い意見を求められていると思います。

社外取締役の主な役割は、少数株主の代理人という言い方もありますが、私の持論は、榊さんのお話にもありましたが、株主だけではなく、取引先や地域住民といったステークホルダーの視点から、中長期的な企業価値向上に向けた企業経営を監視・監督することが、社外取締役に課されている役割ではないかと思っています。特に、経営環境が激しく変化する時代に対応するリスク管理体制など、他社での社外取締役の経験も踏まえ、積極的に考えを述べ、提言していきたいと考えています。

伊東 私は銀行業務の経験はなく、秋田県出身でもありませんが、社外取締役の役割は、客観的に会社の状況をみてアドバイスやモニタリングを行うことではないかと思っています。私は長年、エアラインで経営に携わりましたので、業界は違いますが、企業経営という視点から経験や知見を活かすことができればと思います。エアラインでは、お客さまとモノを運ばば良いだけでなく、加えて地域の活性化にも力を入れています。当行でも地域振興や地域活性化に注力していますので、私自身の知見や経験を発揮できると考えています。

議論の活性化による 取締役会の実効性向上へ

——秋田銀行の取締役会の近年の変化について、感じることはありますか。

榊 6年前に社外取締役になった頃と今の取締役会を比べると、雰囲気には大きな変化を感じています。当時は、常務会を経て付議されてきた議題に対して、取締役会で追認・承認するプロセスはあったものの、1時間程度で終わってしまうようなケースもあったと記憶しています。就任した頃から比べると、社外取締役に様々な経歴の方が加わり、今の雰囲気は、榊さん、伊東さんをはじめ多角的な視点からの意見がありますから、議論が活性化したように思います。
柿崎 就任4年目ですが、その間に取締役会のメンバーが様変わりし、今年は新しく女性取締役の田中さんも加わりました。私は秋田県出身ですが、新任の取締役に秋田にゆかりのない方もいて、メンバーの属性も多様化し、最近ではより皆さんが積極的に発言するようになりました。

伊東 私は就任2年目となりますが、入ったときからすでに自由闊達に皆さんが意見を述べられている印象がありま

す。私も素直に思ったことが言え、雰囲気は非常に良いと思います。業界に関する基礎的なレクチャーや行内セミナーへの参加など、新任取締役に對するフォローも充実しています。また、経営上の重要課題についての議論や説明の場なども設けていただいていると思います。

——取締役会の実効性については、どのように評価されていますか。

榊 近年は取締役会で使う資料が紙からタブレットに変わり、常務会での討議内容や行内の情報も閲覧できるようになったことで、付議される項目の背景をあらかじめ理解して取締役会に臨めるようになりました。中期経営計画についても、策定途中から社外取締役に情報が開示され討議できることも、取締役会の実効性向上につながっていると思います。

また、重要な討議に多くの時間を割き、報告事項は事前にタブレットで確認して必要があれば質問するという、メリハリの利いた運営も評価できます。

柿崎 取締役会の実効性評価については、前年度と比較した進捗状況がきちんと可視化されている点が良いと思います。時間の制約で十分に話せなかった時は、その後にディスカッションの時間や勉強会など、自由に討論する場を設けていただいたり、社外取締役だけで中長期戦略を議論したりする機会もありました。また、営業店長会議や女性職員とのワークショップに参加して現場の生の声を聞いたことも良い勉強になりました。

私自身、榊さんや伊東さんの発言からも刺激を受けていますので、積極的な発言を心がけ、秋田への恩返しの気持ちで実効性を高めたいと思っています。

伊東 各取締役へのアンケートやヒアリングを実施してPDCAサイクルを回すことで、実効性の点で効果を高めていると思います。様々な情報提供をいただいていると思いますが、秋田県や当行の情報だけではなく、地銀業界や金融業界の動向など幅広い情報が充実すればさらに理解が深まると感じています。

また、私の在籍していたエアラインは現場中心の企業ですので、その経験からも現場の生の声に接することは実効性向上に寄与すると考えます。

コーポレートガバナンス

社外取締役座談会

ステークホルダーとの共存共栄へ 納得できるストーリー戦略が必要

——サステナビリティ経営と地域課題解決について の考えをお聞かせください。

神 当行がサステナビリティ経営を目指すと同時に、地域の持続性にどう貢献していくかを考えることが必要です。秋田県は日本一早く少子化・高齢化が進むと言われ、地域のリーディングバンクとしてこの点に対応する責任を背負っています。場合によっては自身の利益に反しても、あえて地域の発展につながる戦略を考えなければならない難しさがあります。

私は地域の産業創生を進めるキープポイントが二つあると考えています。一つ目は、起業や第二創業を目指す意欲ある地元経営者や起業家を支援する仕組みを整えること、二つ目は、若者に対して県内にも夢をかねられる優良企業があるという情報提供を十分に行うことです。投資専門子会社の設立や、県内企業と県内就職を希望する人材のマッチングを支援する就職・採用ポータルサイトの立上げは、これらの課題に対する施策として評価できる当行の活動です。

少子化・高齢化の先進県だからこそできる成功体験を積み重ね、同じ悩みを抱える他県にバトンタッチできるようなトップランナーに秋田銀行がなればと考えています。



柿崎 現在は戦略の基礎固めが終わり、これからは戦略をどう戦術に落とし込むかという段階だと認識しています。サステナブルファイナンスの拡大や、非金融事業をどう地域に根付かせていくかなど、もう少し深掘りが必要です。また、ビジネスパートナーやライフパートナーとして、従来のように資金面のサポートだけでなく、お客さまと二人三脚で事業発展の可能性を探るお手伝いをするのも地域課題の解決につながると思います。

伊東 「三方よし」ではありませんが、もはや自分だけ儲ければ良いという世の中ではなく、あらゆるステークホルダーとの共存共栄が求められます。多くの地域課題に対して、既存の金融(基盤強化戦略)分野に加え、非金融(地域価値共創戦略)分野でも同じ熱意を持って解決に取り組み、地域の経済的・社会的価値を向上させることが、ひいては当行の企業価値向上につながるサステナブルな循環が実現します。そのためには期間と内容をある程度明確にうち出さないとステークホルダーの皆さまの納得は得られません。それができて初めて真のサステナブルな経営、「受け入れられるサステナビリティ」になると考えています。

——環境課題への対応や組織・人財戦略の取組み についてはいかがでしょうか。

神 脱炭素に関しては、洋上風力発電など再生可能エネルギー事業への関与・投資を行っています。湯沢支店では、店舗のすべての使用電力を湯沢市高松地区の「上の岱地熱発電所」の再生可能エネルギーで賄うなど、積極的な対応が評価できます。

組織・人財戦略に関しては、銀行業務に精通する人物が必ずしも経営・マネジメントに長けているとは限らず、その観点から人事制度の改革が必要だと考えます。女性職員の活躍の場を広げる取組みにも期待しており、できるだけ早い時期に当行初となる自行出身の女性役員を誕生させたいと考えています。

柿崎 執行サイドにサステナビリティ推進委員会を設置して、CO₂削減施策やJ-クレジットの創出・販売などに積極的に取り組む点は評価できます。サステナビリティ経営には、社会課題解決のためのコストが必要で、企業としての価値を生み出し利益につなげるためには時間もかかります。長期的な視点で投資家や株主に待っていただけるような納



得できるストーリーや、具体策を深掘りして「なるほど」と思えるような戦略づくりが求められます。

また、人材不足が問題となるなか、当行も少人数で多様なニーズに対応せざるを得ません。職員一人ひとりの能力を高め、各自の足りない部分を得意分野で補い合いチーム力の強化をはかることで、フレキシブルに対応することが必要です。

伊東 環境課題については、再生可能エネルギー分野への関与や地域や取引先の脱炭素化支援など、地域特性に根差した取組みを推進しており、今後もさらなる拡大・深化が求められます。秋田県は「課題先進県」と言われますが、先手を打って課題を解決するリーディングケースとして、「解決先進県」「解決先進会社」と呼ばれるくらいの意気込みでサステナビリティ推進に取り組んでほしいと思います。

組織・人財戦略については、基盤強化戦略の実行のための組織・人事制度改革のほか、女性やシニアの方の活躍を後押しするなど、多様性のある人財戦略も進めていきたいです。

地域の発展を牽引する リーダー・総合プロデューサーとしての 役割を期待

——これからの秋田銀行の課題や期待される役割 についてお聞かせください。

神 株主総会翌日の新聞紙面に掲載されたインタビューで、芦田頭取が「ムーンショット」という言葉を使いました。これは1961年にアメリカのケネディ大統領が、1960年代中に人類を月に送ると宣言したときの言葉です。当時ケネディ大統領は40代。芦田頭取もまだ若く、私には二人の姿が重なって見え非常に印象的でした。

長期ビジョンを考えると、「これから秋田県をどうしたいのか」が議論の出発点となります。一人当たりの県民総生産の向上や、コンビニに着くまでの平均時間が短くなることだけが県民の生活を潤すわけではありません。実際に地域に暮らす人たちは将来どのような環境で生活したいのかを関係者で議論して共有しなければなりません。

そのうえで、秋田県の将来あるべき姿をはっきり提示し、そこに行き着くストーリーを考え、パッションで引っ張っていくリーダーが必要です。秋田銀行がその役割を担うことは、頭取がインタビューで語った「ムーンショット」を当行が明確に示す

チャンスだと思います。新たな秋田県像ができて上がることを期待して、私も力の及ぶ限りサポートしたいと思っています。

柿崎 「秋田銀行グループVISION」の第1フェーズ(現中期経営計画)は、順調に滑り出したように見えます。しかしながら、各施策が有機的に関連付けられておらず、そこを改善すれば相乗効果でさらに発展していけるはずですが、DXについては、まだ事務の効率化などにとどまっており、ビッグデータの活用ができていません。今はデジタルの発展により、東京も含めた他地域の銀行とも競い合わねばならず、外部の力も借りて早急に対応を進める必要があります。

また、秋田県の地域特性をもっと深掘りする必要があると感じています。過疎化などのマイナス要素がある一方、東京から来ると森林の多さや緑の深さに感動します。発想をプラスに転換して森林資源を活用するなど、取締役会でも柔軟な発想で議論していきたいと思っています。

伊東 2024年度は現中期経営計画が終わり、新中期経営計画(第2フェーズ)をつくる節目の年です。次期計画では、秋田銀行としての経営理念や2030年のグループVISIONに向けた「当行のありたい姿」を明確にし、達成のためにどのようにビジネスモデルを構築するかを可視化することが重要です。私は現場を多く抱える会社にいましたので、経営方針等を効果的に社内に浸透させるためにわかりやすい形で示すことの重要性が身に染みており、そうした観点からも積極的に議論していきたいと思っています。

当行には、地域随一の浸透力・信用力・ネットワーク・人材・資金力があります。これらを活用して、金融と非金融事業の融合をはかり、相乗効果により秋田を代表する地域価値共創・活性化の総合プロデューサー的役割を果たしてほしいと思います。そして地域課題の解決について、誰もがまず「秋田銀行に相談しよう」「アイデアを聞きに行こう」と考える、信頼される存在になることを期待しています。



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。

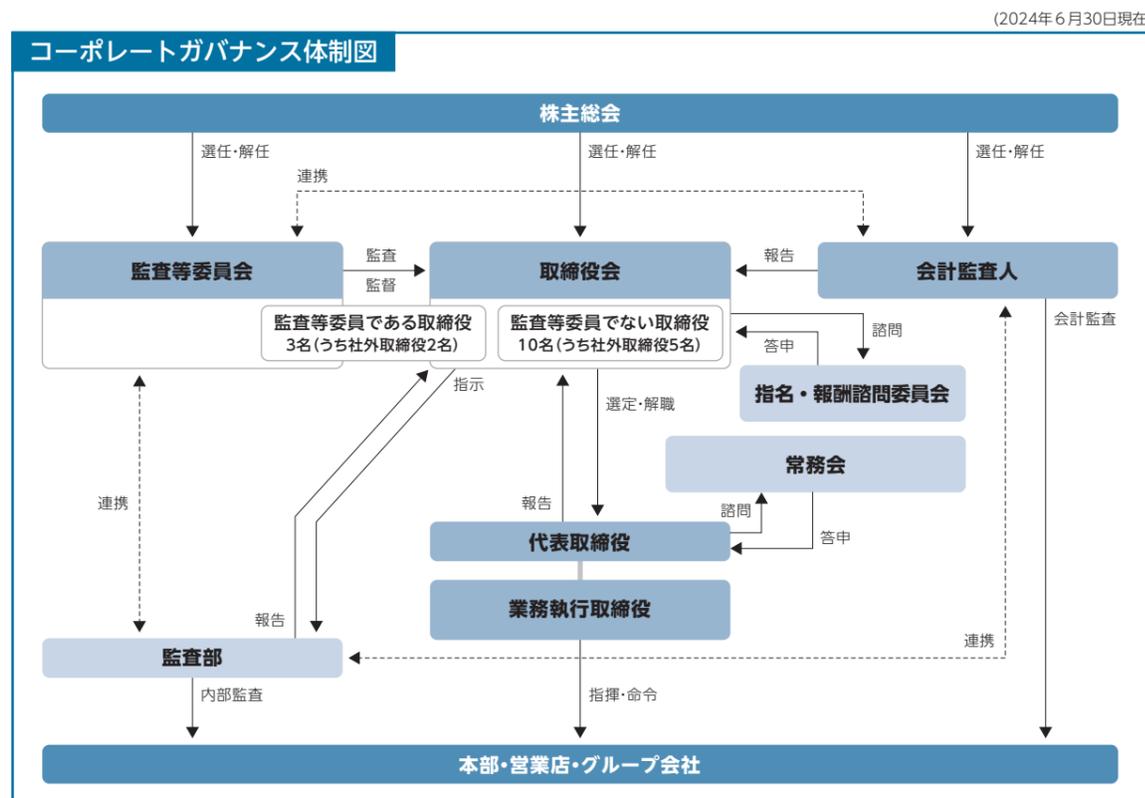
- 1 株主の権利を尊重し、株主が権利を適切に行使用することができる環境の整備と、株主の実質的な平等性の確保に努めます。
- 2 株主、地域社会、お客さま、従業員等のすべてのステークホルダーから信頼され選ばれる金融機関であるために、健全で公正な業務運営を行う経営に努めます。
- 3 取締役会・監査等委員会のほか、常務会、コンプライアンス委員会等の各種委員会、その他外部機関等による経営管理態勢の充実をはかり、コーポレートガバナンス体制の向上に努めます。
- 4 会社情報の適切な開示を行うとともに、非財務情報を含む情報の自主的な開示に努めます。
- 5 持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資す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

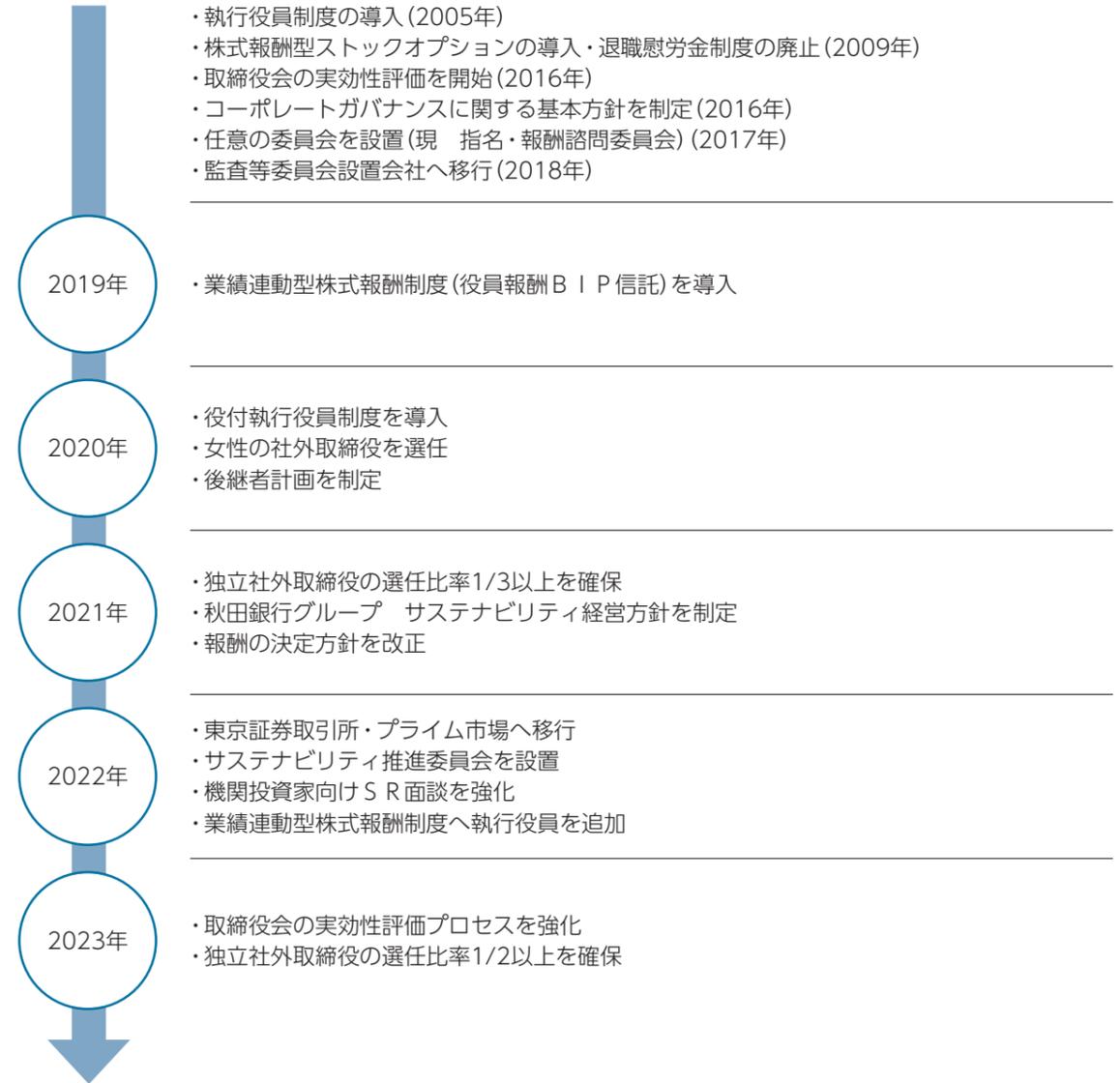


コーポレートガバナンス体制

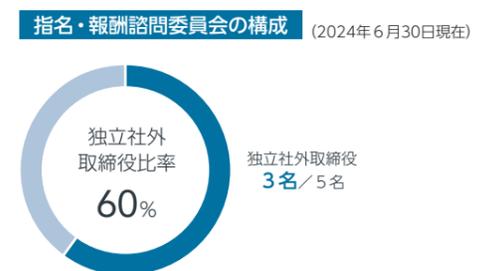
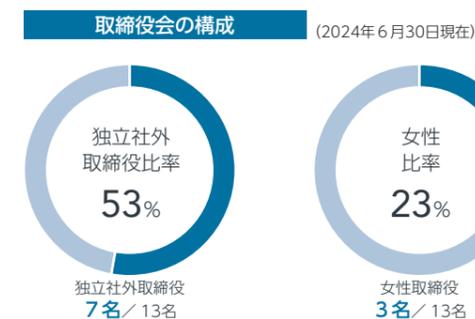


コーポレートガバナンス強化に向けた取組み

当行は、コーポレートガバナンスの継続的な強化に取り組んでいます。



2024年度 取締役会の構成



※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

取締役会・監査等委員会・任意の委員会の概要および活動状況

取締役会

取締役会は、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、経営戦略の策定・承認、ガバナンス・内部統制システムの整備、重要な業務執行に関する事項、役員の選任・報酬等を決議し、これらに関する取組みや運営状況について定期的に報告を受けること等により、業務執行状況を監督しています。

2023年度は取締役会を14回開催しており、主な決議・報告事項は次のとおりです。

<ul style="list-style-type: none"> ● 経営戦略 <ul style="list-style-type: none"> ● 経営計画の承認、進捗状況のモニタリング ● DE&Iの基本的な考え方 ● 政策保有株式の縮減方針 ● サステナブルファイナンスの状況 ● 当行グループのCO₂排出量 ● ガバナンス・内部統制システムの整備 <ul style="list-style-type: none"> ● 取締役会の実効性評価 ● コンプライアンス・プログラム ● 内部監査計画 ● リスク管理計画、サイバーセキュリティ対策 	<ul style="list-style-type: none"> ● 重要な業務執行 <ul style="list-style-type: none"> ● 財務報告の承認 ● 投資専門子会社の設立 ● 店舗の統合・移転 ● 賃上げ、人事制度 ● 役員の指名・報酬 <ul style="list-style-type: none"> ● 役員報酬の決定 ● スキルマトリックスの一部改正 ● その他 <ul style="list-style-type: none"> ● IR、SR活動の状況 ● 秋田県豪雨災害への対応
--	---

監査等委員会

監査等委員会は、委員の過半数を社外取締役で構成しており、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の厳正な監視・検証を行っています。常勤の監査等委員は、常務会その他の重要な会議への出席、重要な決裁書類等の閲覧、内部統制システム状況の監視・検証、各部店の業務および財産状況の調査などを通じた監査を実施し、その結果について監査等委員会に報告し、監査等委員会による監査等の実効性の確保に努めています。

2023年度は監査等委員会を16回開催しており、主な検討内容は次のとおりです。

- 監査等委員会の監査方針・監査計画
- 内部統制システムの構築・運用状況
- 取締役(監査等委員である取締役を除く。)の選任・報酬等にかかる意見
- 会計監査人の監査の相当性および再任の適否

また、会計監査人とは定期的に会合をもち、必要に応じて監査等委員会への出席を求めており、監査上の主要な検討事項(KAM)の協議やその実施状況の報告を受けるなど、積極的に意見および情報の交換を行っています。さらに、内部監査部門からは監査結果等の報告を直接受けており、必要に応じて調査等の具体的な指示を出すなど、日常的、かつ、機動的な連携をはかっています。

指名・報酬諮問委員会

指名・報酬諮問委員会は、コーポレートガバナンスの充実をはかることを目的に取締役会の諮問機関として設置しており、指名委員会および報酬委員会の双方の機能を担っています。委員は取締役会で決定しており、取締役5名以内、かつ、委員の過半数を独立社外取締役とするほか、委員長および副委員長を独立社外取締役から選任しています。

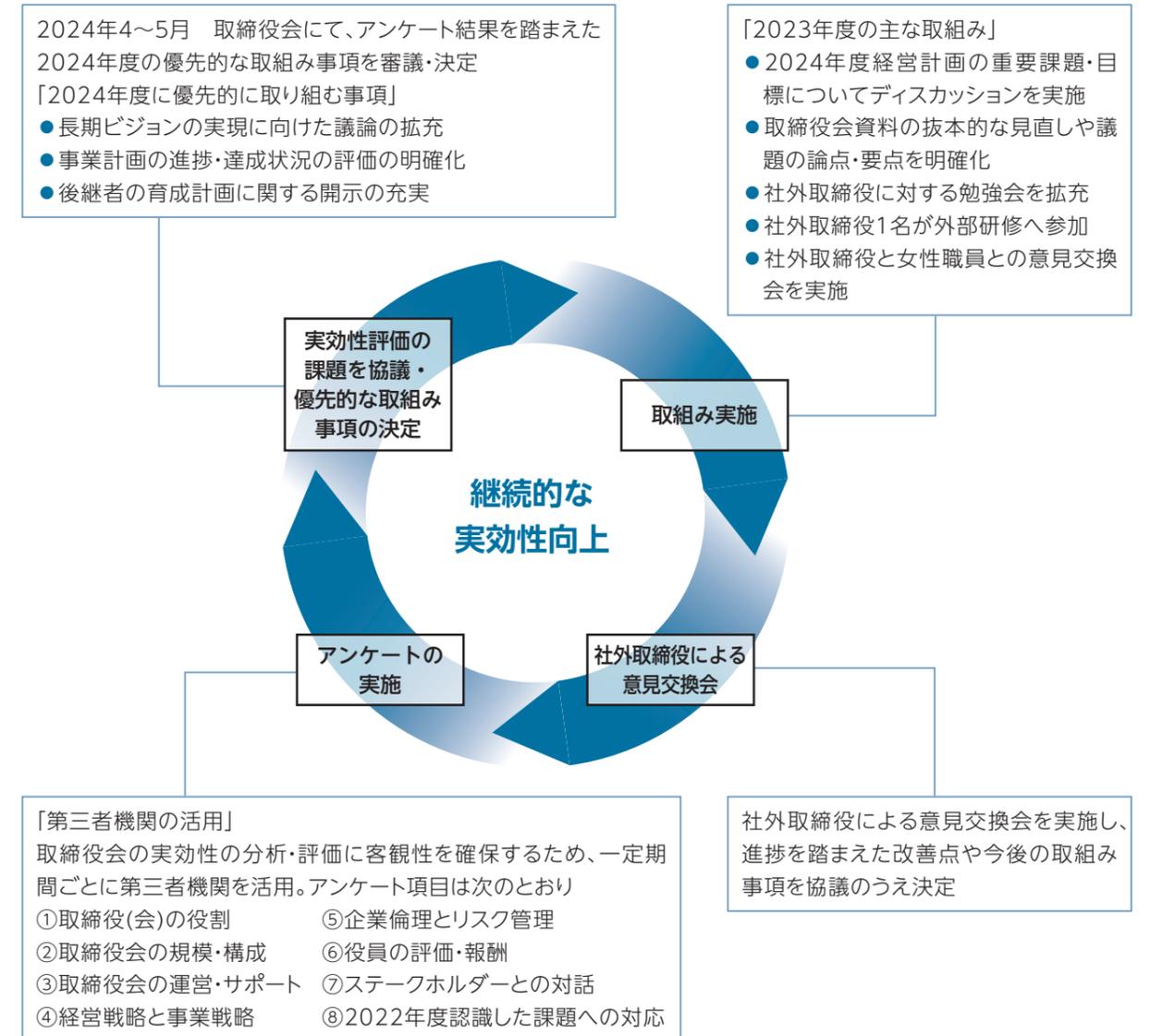
2023年7月から2024年6月まで、指名・報酬諮問委員会を6回開催しており、主な審議事項は次のとおりです。

- 後継者の選任プロセス
- 頭取および役付執行役員の評価
- 取締役候補および執行役員候補の選任
- 取締役および執行役員の役位別報酬金額
- 取締役に対する賞与金
- 役員報酬BIP信託の業績連動係数

取締役会の実効性向上に向けた取組み

実効性評価プロセス

当行の取締役会は、毎年、取締役会の自己評価を参考に、取締役会全体の実効性を分析・評価しています。



社外取締役に対するサポートの充実

社外取締役がその役割・責務を適切に果たしていくうえで必要な知識・情報を習得、更新することができるよう、次の取組みを継続的に実施しています。

- 取締役会資料の事前共有および議案の事前説明
- 経営会議(常務会、経営計画委員会、サステナビリティ推進委員会等)の資料共有
- 当行の事業に関する勉強会の実施、業界動向等の情報資料の提供
- 社外取締役と職員との意見交換会
- 営業店長会議へのオブザーバー参加
- 新任の社外取締役に対するサポート(外部研修への参加、就任前の事前説明)

コーポレートガバナンス

役員一覧

(2024年6月30日現在)

取締役



取締役会長
あらや あきひろ
新谷 明弘 指名・報酬

1977年 4月 秋田銀行入行
2007年 6月 取締役執行役員経営企画部長兼広報室長
2010年 5月 常務取締役経営企画部長兼広報室長兼コンプライアンス統括部長
2013年 6月 代表取締役専務取締役
2016年 6月 代表取締役副頭取
2017年 6月 代表取締役頭取
2024年 6月 取締役会長(現職)



取締役頭取(代表取締役)
あしだ こうすけ
芦田 晃輔 指名・報酬

1994年 4月 秋田銀行入行
2020年 6月 取締役執行役員人事部長
2021年 6月 取締役常務執行役員経営企画部長兼デジタル戦略室長
2023年 6月 取締役専務執行役員
2024年 6月 代表取締役頭取(現職)



取締役専務執行役員
みなかわ つよし
皆川 剛

1990年 4月 秋田銀行入行
2019年 6月 取締役執行役員経営企画部長兼広報CSR室長
2020年 6月 取締役常務執行役員経営企画部長兼デジタル戦略室長
2023年 6月 取締役専務執行役員(現職)



取締役常務執行役員
みつら ちから
三浦 力

1991年 4月 秋田銀行入行
2020年 6月 取締役執行役員地域価値共創部長
2021年 6月 常務執行役員地域価値共創部長
2022年 6月 取締役常務執行役員(現職)



取締役常務執行役員
みつら ひろよし
三浦 寛剛

1991年 4月 秋田銀行入行
2020年 6月 取締役執行役員営業企画部長
2021年 6月 取締役常務執行役員(現職)



取締役(社外取締役)
さかき じゅんいち
榎 純一 指名・報酬(委員長)

1980年 4月 石川島播磨重工業株式会社(現・株式会社IH)入社
2010年 4月 株式会社IH回転機械代表取締役社長
2012年 4月 株式会社IH執行役員
2017年 4月 株式会社IH常務執行役員
2018年 4月 株式会社IH顧問
2018年 6月 秋田銀行取締役(現職)
2021年 4月 秋田大学電動化システム共同研究センター長(現職)



取締役(社外取締役)
かきざき たまき
柿崎 環

2014年 4月 明治大学法学部教授(現職)
2016年 6月 エーザイ株式会社社外取締役
2016年 6月 三菱食品株式会社社外取締役(現職)
2017年 6月 日本空港ビルデング株式会社社外監査役
2020年 6月 京浜急行電鉄株式会社社外取締役(現職)
2021年 6月 秋田銀行取締役(現職)
2022年 6月 日本空港ビルデング株式会社社外取締役(監査等委員)(現職)



取締役(社外取締役)
いとう ゆたか
伊東 裕 指名・報酬

1981年 4月 全日本空輸株式会社入社
2018年 4月 全日本空輸株式会社取締役常務執行役員
2020年 4月 ANAホールディングス株式会社代表取締役副社長執行役員
2020年 4月 全日本空輸株式会社取締役専務執行役員
2022年 4月 株式会社ANA総合研究所取締役会長
2023年 4月 株式会社ANA総合研究所顧問(現職)
2023年 6月 秋田銀行取締役(現職)



取締役(社外取締役)
えがた よしあき
江畑 佳明

1991年 4月 北日本コンピューターサービス株式会社入社
1995年 5月 北日本コンピューターサービス株式会社取締役
1996年 6月 北日本コンピューターサービス株式会社専務取締役
2001年 8月 株式会社秋田情報センター取締役
2004年12月 北日本コンピューターサービス株式会社代表取締役(現職)
2007年 8月 株式会社秋田情報センター代表取締役(現職)
2009年 6月 株式会社日情秋田システムズ取締役(現職)
2024年 6月 秋田銀行取締役(現職)



取締役(社外取締役)
たなか りさ
田中 里沙

1993年 4月 株式会社宣伝会議入社
2001年 2月 株式会社宣伝会議取締役編集長
2010年 8月 公益社団法人日本鉄道広告協会理事(現職)
2012年 4月 学校法人先端教育機構事業構想大学院大学教授
2014年 4月 株式会社宣伝会議取締役副社長兼編集室長
2016年 4月 学校法人先端教育機構事業構想大学院大学学長(現職)
2016年 4月 株式会社宣伝会議取締役メディア・情報統括
2021年 4月 三重大学理事・副学長(現職)
2021年 6月 井村屋グループ株式会社社外取締役(現職)
2022年 6月 首都高速道路株式会社社外監査役(現職)
2024年 6月 総合警備保障株式会社社外取締役(現職)
2024年 6月 株式会社小糸製作所社外取締役(現職)
2024年 6月 秋田銀行取締役(現職)

監査等委員である取締役



取締役(監査等委員)
くどう しゅうしん
工藤 重信

1985年 4月 秋田銀行入行
2018年 3月 執行役員事務統括部長
2019年 3月 執行役員事務統括部長兼システム部長
2019年 6月 執行役員東京支店長兼東京事務所長
2022年 6月 取締役(監査等委員)(現職)



取締役(監査等委員・社外取締役)
おまつま きょうこ
面山 恭子 指名・報酬

1986年 4月 弁護士登録
1988年 5月 面山恭子法律事務所所長(現職)
2005年 4月 秋田弁護士会会長
2017年 7月 秋田県収用委員会会長(現職)
2020年 6月 秋田銀行取締役(監査等委員)(現職)
2021年 4月 秋田地方裁判所調停委員(現職)



取締役(監査等委員・社外取締役)
なげ へみつや
長谷部 光哉

1985年 2月 税理士登録
2015年 9月 公認会計士登録
2015年 9月 長谷部光哉公認会計士事務所所長(現職)
2022年 6月 秋田銀行取締役(監査等委員)(現職)

常務執行役員

常務執行役員(審査部長) **保 坂 英 明**

常務執行役員(市場運用部長) **吉 川 明 啓**

執行役員

上席執行役員(経営企画部長兼DX推進室長兼サステナビリティ推進室長) **林 口 哲 也**

上席執行役員(営業支援部長) **進 藤 進**

執行役員(人事部長) **原 岡 正 博**

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) **佐 藤 圭 司**

執行役員(能代支店長) **佐 々 木 久 則**

執行役員(本店・八橋エリア統括本店営業部長兼馬口町支店長) **塚 本 城 太 郎**

執行役員(営業企画部長) **升 屋 宣 夫**

執行役員(システム部長) **水 澤 崇**

執行役員(大館・比内エリア統括大館支店長) **古 関 英 之**

コーポレートガバナンス

取締役会の構成(スキルマトリックス)

当行のスキルマトリックスは、社内取締役と社外取締役との役割の違いを踏まえてスキルを設定しており、社内取締役は、企業または銀行経営に必要なスキルと経営戦略を遂行するために必要なスキル、社外取締役は、経営の監督や経営戦略に対する助言等において特に期待する分野・知見を示しています。当行の取締役会は、これらのスキルならびに多様性を取締役会全体で確保する体制としています。

社内取締役6名

地位	氏名	性別	企業経営に必要な基本的スキル				業種特性上必要なスキル			地域特性上必要なスキル	
			企業経営・経営戦略	リスクマネジメント	財務・会計	人事マネジメント	企業分析・審査	事務・IT	市場運用	地域活性化	再生可能エネルギー
取締役	新谷明弘	男性	○	○	○	○	○	○	○	○	
取締役	芦田晃輔	男性	○	○	○	○	○	○		○	
取締役	皆川剛	男性	○	○	○	○	○	○	○	○	
取締役	三浦力	男性	○	○	○	○	○	○		○	○
取締役	三浦寛剛	男性	○	○	○	○	○	○		○	
取締役(監査等委員)	工藤重信	男性	○	○	○	○	○	○		○	

※1 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。

※2 各スキルの内容は次のとおりです。

企業経営・経営戦略	企業経営の知識・経験を有し、持続的な成長・企業価値向上を推進する戦略の立案・実行および適正な判断ができる。
リスクマネジメント	リスクに関する知識を有し、経営上のマネジメントができる。
財務・会計	財務・会計の知識・経験を有し、適正な管理ができる。
人事マネジメント	人事関連の知識・経験を有し、経営上のマネジメントができる。
企業分析・審査	企業分析・審査の知識・経験を有し、適正な与信判断および企業支援ができる。
事務・IT	事務・IT関連の知識・経験を有し、適正な運用・管理ができる。
市場運用	有価証券運用の知識・経験を有し、適正な投資判断ができる。
地域活性化	地域活性化・地域課題の解決に関する知識・経験を有し、将来にわたる豊かな地域を実現する戦略の立案・実行ができる。
再生可能エネルギー	再生可能エネルギー関連の知識・経験を有し、適正な戦略の立案・実行ができる。

社外取締役7名

地位	氏名	性別	社外取締役に特に期待する分野・知見							
			企業経営・経営戦略	ガバナンス・リスクマネジメント	法務	財務・会計	ESG・サステナビリティ	企業支援	DX・テクノロジー	地域活性化
取締役	独立 榊純一	男性	○	○					○	○
取締役	独立 柿崎環	女性		○	○		○			
取締役	独立 伊東裕	男性	○	○	○		○			○
取締役	独立 江畑佳明	男性	○	○					○	○
取締役	独立 田中里沙	女性		○			○			○
取締役(監査等委員)	独立 面山恭子	女性		○	○					
取締役(監査等委員)	独立 長谷部光哉	男性	○	○		○		○		○

※1 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。

※2 各スキルの内容は次のとおりです。

企業経営・経営戦略	企業経営・経営戦略に関する経験・専門性
ガバナンス・リスクマネジメント	経営管理・リスク管理に関する経験・専門性
法務	企業法務等に関する専門性
財務・会計	財務・会計に関する専門性
ESG・サステナビリティ	非財務分野における企業活動に関する専門性
企業支援	中小企業の経営課題解決・経営改善・再生支援等に関する専門性
DX・テクノロジー	デジタル技術・テクノロジーの活用等に関する専門性
地域活性化	産業／経済振興／観光交流／教育／まちづくり等に関する専門性

社外取締役の選任事由

氏名	選任事由
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、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るなど、企業経営者としての高い人格と豊富な経験、ならびに各種分野における幅広い見識を有しており、こうした専門的な知見と豊富な経験を踏まえた客観的な立場から経営を監督し、重要な意思決定に参画いただくことを期待し、社外取締役として選任しています。
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り、こうした専門的な知見と豊富な経験を踏まえた客観的な立場から経営を監督し、重要な意思決定に参画いただくことを期待し、社外取締役として選任しています。
伊東 裕	航空運送事業を中心とする企業グループにおいて代表取締役を経験し、企業経営者としての高い人格と豊富な経験、ならびにESG経営や法務等の幅広い見識を有しており、こうした専門的な知見と豊富な経験を踏まえた客観的な立場から経営を監督し、重要な意思決定に参画いただくことを期待し、社外取締役として選任しています。
江畑 佳明	秋田県内を代表するシステム開発・販売事業会社の代表取締役を長年にわたり務めており、企業経営者としての高い人格と豊富な経験、ならびにIT・DXに関する高い見識を有しており、こうした専門的な知見と豊富な経験を踏まえた客観的な立場から経営を監督し、重要な意思決定に参画いただくことを期待し、社外取締役として選任しています。
田中 里沙	大学の学長等の要職を歴任されており、マーケティング、コミュニケーションに関する高い見識を有しており、こうした専門的な知見と豊富な経験を踏まえた客観的な立場から経営を監督し、重要な意思決定に参画いただくことを期待し、社外取締役として選任しています。
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、実績を有しており、こうした専門的な知見を踏まえた客観的な立場から経営を監督し、重要な意思決定に参画いただくことを期待し、監査等委員である社外取締役として選任しています。
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、実績を有しており、こうした専門的な知見を踏まえた客観的な立場から経営を監督し、重要な意思決定に参画いただくことを期待し、監査等委員である社外取締役として選任しています。

取締役の選任プロセス

取締役候補者の選任は、頭取および代表取締役が推薦し、公正、かつ、透明性を確保する観点から、指名・報酬諮問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、同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、取締役候補者を指名しません。

後継者計画

当行は2020年5月に「秋田銀行後継者計画」を策定し、経営トップに求められる人物像、要件、評価項目等を定めており、これに基づく後継者候補の育成状況の監督および評価を指名・報酬諮問委員会が毎年度行っています。

コーポレートガバナンス

役員報酬制度

取締役の報酬の決定手続き

取締役(監査等委員を除く。)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、指名・報酬諮問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。また、監査等委員である取締役の報酬は、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。

株主総会決議で定められた報酬等の限度額は次のとおりです。

役員区分	報酬限度額	決議時期(決議時点の取締役の員数)
取締役(監査等委員を除く。)	年額180百万円 (うち社外取締役 30百万円)	2021年6月25日開催の第118期定時株主総会 (9名うち社外取締役4名)
監査等委員	年額55百万円	2018年6月27日開催の第115期定時株主総会 (5名)

また、前記の報酬限度額とは別に、役員報酬BIP信託による業績連動型株式報酬制度としての取締役(監査等委員および社外取締役を除く。)の報酬等の限度額を3事業年度ごとに120百万円以内としています。(2019年6月26日開催の第116期定時株主総会決議、当該決議時点の監査等委員および社外取締役を除く取締役の員数8名)

報酬等の構成

当行の取締役の報酬等は、次のとおり支給しています。

報酬等の種類	運用基準
基本報酬	月例の固定報酬として、役位や責任に応じて金銭を支給する。
賞与	当期純利益の達成目標等に応じて、役位ごとに定めた支給基準に基づき、毎事業年度終了後に金銭を支給する。
業績連動型株式報酬 (役員報酬BIP信託)	役位に応じた固定ポイントと当期純利益の達成度に応じた業績連動ポイント(0%~200%の範囲で変動)を事業年度ごとに付与し、役員退任時に累積したポイントに応じた当行株式等を交付する。

報酬等の種類別の割合は、当行の持続的な成長に健全なインセンティブとして機能するよう、総額を勘案のうえ決定しており、取締役(監査等委員および社外取締役を除く。)は概ね基本報酬が70~80%、賞与が10~15%、役員報酬BIP信託が10~20%としています。また、監査等委員および社外取締役は基本報酬を100%としています。

2023年度の報酬等の総額は次のとおりです。

役員区分	員数	(金額単位:百万円)			
		報酬等の総額	基本報酬	賞与	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。)	5名	143	103	20	19
監査等委員 (社外取締役を除く。)	2名	32	32	—	—
社外取締役	8名	30	30	—	—
計	15名	206	166	20	19

※上表の員数および報酬等の総額には、2023年6月定時株主総会終結の時をもって退任した取締役1名を含めています。

ステークホルダーとの対話

機関投資家との対話

2024年6月、証券会社アナリストやファンドマネージャー等を対象とした会社説明会を東京都にて開催しました。この説明会は、オンライン配信を併用したハイブリッド形式で開催し、直近事業年度の決算概要や中期経営計画の進捗状況等を芦田頭取(当時専務)が説明しました。

また、当行株式の保有数が上位の国内外の機関投資家のアナリストや議決権行使担当者等と個別ミーティングを行っています。対話は経営企画部担当役員が中心に行っており、2023年度は主に資本収益性の向上、地域価値共創事業の成長性、環境課題への対応や女性活躍推進等のESG経営への取り組みなどをテーマとして対話を行いました。

これらの対話の内容や論点は取締役会へフィードバックしており、資本政策に関する取締役会の議論やIRにおける説明を拡充しています。

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や地域のお客さま向けの経営説明会を開催しています。2024年度は、7月に9か所で頭取および役付執行役員が経営状況や経営戦略の説明を行いました。



東京で開催した会社説明会(説明者:芦田頭取(当時専務))

政策保有株式

当行は、資本効率向上の観点から、当行の中長期的な企業価値向上、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、政策保有株式を縮減していくことを基本方針としています。

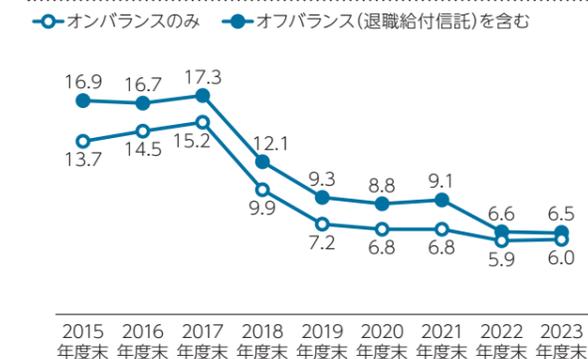
政策保有株式のうち上場株式の保有の合理性については、毎年、保有意義や取引関係に照らして個別銘柄ごとに保有(縮減)方針を策定しています。また、取締役会は、個別銘柄ごとに保有目的が適切か、銀行取引による収益や配当などの保有にともなう便益やリスクが当行の資本コストに見合っているかなど、保有の合理性を検証しています。

当行が保有する政策保有株式(上場株式)の議決権行使については、個別議案ごとに定めたガイドラインに基づき、適切に賛否を判断します。また、株主提案、買収防止策の導入議案などの当該企業の企業価値に大きく影響を与える議案は、当該提案が企業価値や株主価値の保全・向上に資するものであるか、株主の権利を不当に制限するものではないかなど特に慎重に賛否を決定します。

政策保有株式(上場株式)の推移



連結純資産に対する上場・非上場の政策保有株式の割合の推移



リスク管理とコンプライアンスの高度化

当行では、経営を取り巻く環境の変化や業務の多様化・複雑化などに対して適切に対応するため、2024年6月にリスク統括室とコンプライアンス統括部を統合のうえ「リスク統括部」として再編し、リスク管理の高度化、コンプライアンス体制の一層の強化に取り組んでいます。

リスク管理態勢

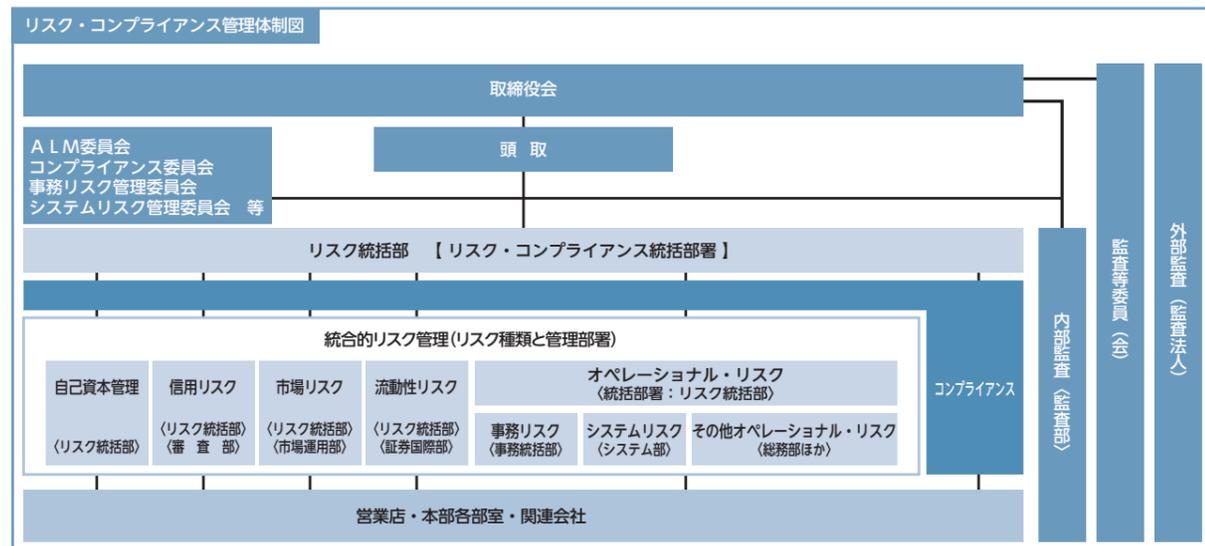
当行では、銀行経営の健全性と適切性を維持しつつ、安定的な収益を確保していくため、「リスク管理の高度化」を経営の重要課題と位置づけて、適正なリスク管理態勢の整備・確立に努めています。

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、「ALM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部による「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。

(2024年6月30日現在)



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した尺度で評価し、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部が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、ALM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。

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）

サイバーセキュリティへの取り組み

近年のデジタル技術は加速度的に進展しており、スマートフォン・タブレットなどを利用したインターネットでの取引が増加しています。一方、サイバー攻撃手法の高度化も進んでおり、金融機関が対応すべきサイバーセキュリティの対応範囲も拡大しています。こうした状況を踏まえ、当行では、サイバーセキュリティを経営上の重要な課題と捉え、サイバーセキュリティ管理体制の強化に取り組んでいます。

当行では、金融機関として対応すべきサイバーセキュリティ対策を「サイバーセキュリティ管理計画」として定め、システム部担当役員を統括責任者とする秋田銀行CSIRTを中心に対応を進めています。平時はサイバー攻撃の動向や脆弱性等の情報収集・対応、職員への教育・啓発などを実施し、サイバー攻撃が発生した場合は、被害の極小化をはかるため、速やかに経営層や行内関連部門と連携し、インシデント対応を行っています。

また、他金融機関との関係構築を進めており、秋田銀行、青森銀行、みちのく銀行、岩手銀行による「北東北共同CSIRT」を設置し、インターネット接続基盤の共同利用、セキュリティ関連情報の共有、共同演習の実施等を行っているほか、地銀共同センター^{*1}参加13行およびMEJAR^{*2}参加6行からなるCMS-CSIRTにも参画し、サイバーセキュリティに関する共助体制を整備しています。

^{*1} 地銀共同センター：NTTデータが構築・運営する、地方銀行・第二地方銀行向け基幹系共同センター
^{*2} MEJAR：NTTデータが構築し銀行が主体で運営する、地方銀行・第二地方銀行向け基幹系共同センター

サイバーセキュリティ管理体制



他金融機関との共助体制

名称	CMS-CSIRT	北東北共同CSIRT
構成	地銀共同センター参加13行 MEJAR参加6行	秋田銀行、青森銀行、みちのく銀行、岩手銀行
活動内容	・サイバーセキュリティ部門の関係構築 ・セキュリティ関連情報の共有 ・セキュリティ勉強会、相談会 など	・インターネット接続システムの共同利用 ・サイバーセキュリティ部門の関係構築 ・セキュリティ関連情報の共有 ・サイバーセキュリティ演習の共同実施 など

リスク管理とコンプライアンスの高度化

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様々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リスク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する機関としてコンプライアンス委員会を設置しております。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のテキストなどに活用しています。

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や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、営業店においては経営管理体制、コンプライアンス態勢、内部管理態勢を監査しています。

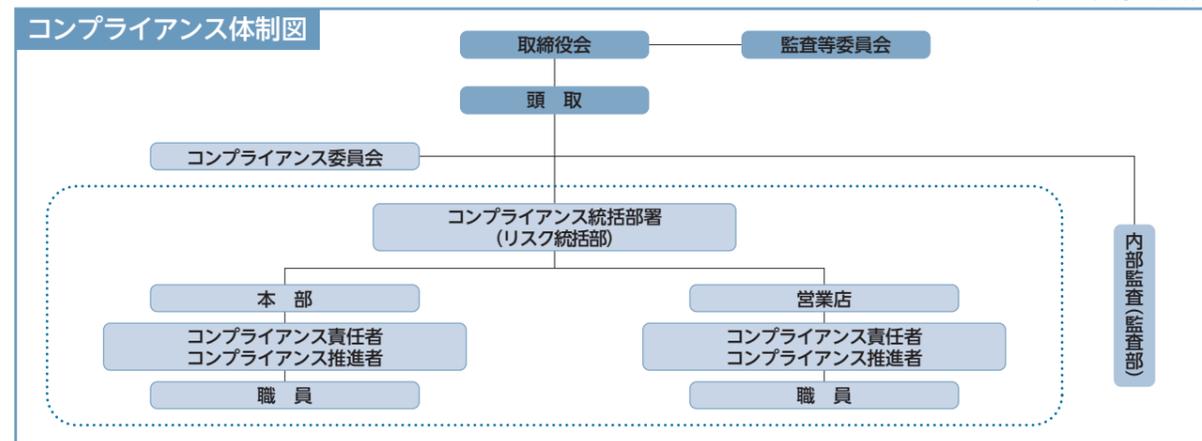
内部通報制度

当行グループの役職員が、法令違反等に関する行為を直接通報できる内部通報制度を整備するとともに、通報者等に対し、不利益な取扱いをすることを禁止しています。

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。2023年度は、コンプライアンス態勢の強化、顧客保護管理態勢の強化、不祥事件の未然防止などに取り組み、様々な施策を実行しています。

(2024年6月30日現在)



お客さま保護・個人情報保護への取組み

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おります。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)

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。

マネー・ローンダリング等防止・金融犯罪対策に向けた取組み

当行では、マネー・ローンダリング(資金洗浄)およびテロ資金供与防止を経営上の重要課題として位置づけ、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。また、特殊詐欺等の金融犯罪からお客さまを守るため、様々な対策を行っています。

特殊詐欺・マネー・ローンダリング防止対策の強化

2023年11月、当行の呼びかけにより秋田県内に本店を置く5つの金融機関*が連携して「特殊詐欺およびマネー・ローンダリング防止対策連絡会」を立ち上げ、複雑化、巧妙化する手口や対策等を共有し、被害拡大防止に向けて一丸となって取り組んでいます。同年12月には、特殊詐欺被害の拡大防止策として、一定の条件に該当するお客さまのキャッシュカードによるATMでの引出限度額を引き下げ、不正に現金が引き出されることを未然に防ぐ対応を行っています。

* 秋田銀行、北都銀行、秋田信用金庫、羽後信用金庫、秋田県信用組合

反社会的勢力との関係遮断に向けた取組み

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組みを積極的に進めています。

「利益相反管理方針」の遵守

金融機関の提供するサービスの多様化により、金融機関とお客さまとの利害が対立する「利益相反」が生じるおそれが高まっています。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。

財務ハイライト

損益サマリー

(単位：百万円)

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
業務粗利益	27,452	26,452	25,736	19,436	25,465
資金利益	25,433	24,050	24,096	25,743	23,440
役員取引等利益	3,389	3,157	3,041	3,743	3,718
その他業務利益	△1,370	△756	△1,401	△10,050	△1,694
うち国債等債券損益	△1,744	△867	△1,427	△10,100	△1,746
経費	22,274	21,583	20,872	20,283	20,400
コア業務純益	6,922	5,736	6,291	9,252	6,811
経常利益	4,948	4,243	4,731	4,833	6,443
当期純利益	3,050	2,763	3,340	3,366	4,576
与信関係費用	1,761	2,694	1,738	625	1,369
親会社株主に帰属する当期純利益(連結)	3,128	2,716	3,184	3,295	4,541

貸借対照表サマリー

(単位：百万円)

	2019年度末	2020年度末	2021年度末	2022年度末	2023年度末
資産の部合計	3,024,787	3,480,732	3,655,987	3,515,460	3,567,118
貸出金	1,616,459	1,839,485	1,833,718	1,897,857	1,997,302
中小企業向け	546,443	629,947	614,610	624,664	675,803
個人向け	390,696	391,570	393,118	389,515	389,236
有価証券	700,062	759,562	890,208	781,453	811,492
負債の部合計	2,864,353	3,311,902	3,496,562	3,374,043	3,407,967
預金・譲渡性預金	2,709,806	2,989,277	3,116,099	3,156,168	3,183,689
純資産の部合計	160,433	168,829	159,425	141,416	159,151
株主資本合計	139,056	140,517	142,653	144,187	147,663
評価・換算差額等合計	21,377	28,312	16,772	△2,770	11,487

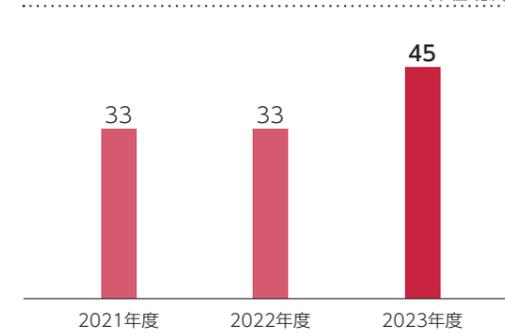
経営指標等

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
OHR(コア業務粗利益経費率)(%)	76.29	79.00	76.83	68.67	74.96
ROE(純資産ベース)(%) (連結)	1.82	1.59	1.85	2.07	2.81
自己資本比率(%) (連結)	11.89	12.10	11.83	11.57	11.48
1株当たり純資産額(円) (連結)	9,245.80	9,838.06	9,344.19	8,503.10	9,756.89
1株当たり当期純利益(円) (連結)	174.78	151.97	178.02	185.35	258.15
1株当たり配当額(円)	80.00*	70.00	70.00	70.00	80.00
配当性向(%) (連結)	45.7	46.0	39.3	37.7	30.9

* 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。

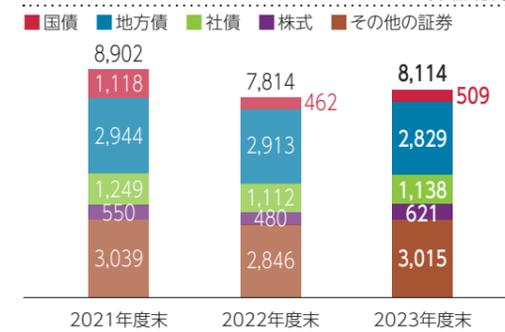
当期純利益

(単位：億円)



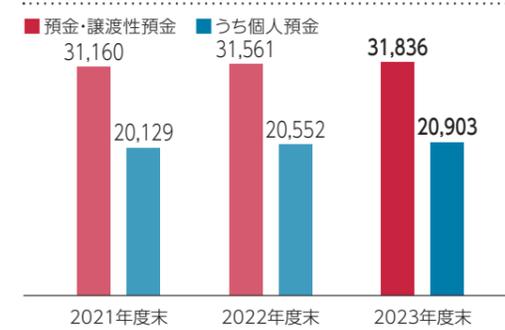
有価証券残高

(単位：億円)



預金残高

(単位：億円)



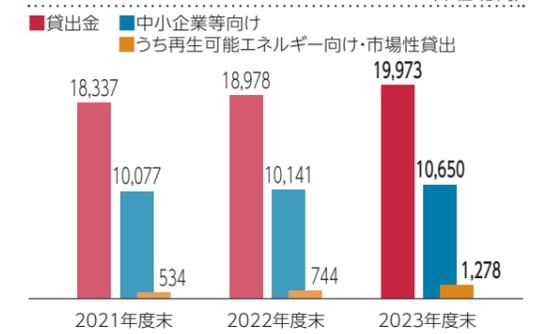
ROE(純資産ベース・連結)

(単位：%)



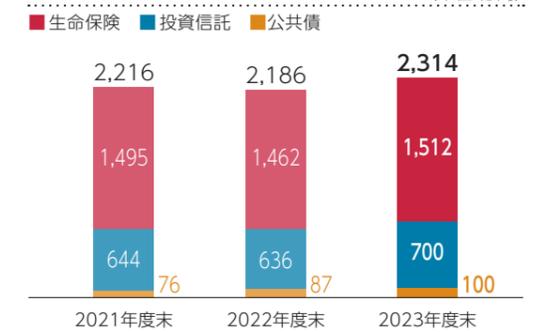
貸出金残高

(単位：億円)



預り資産残高

(単位：億円)



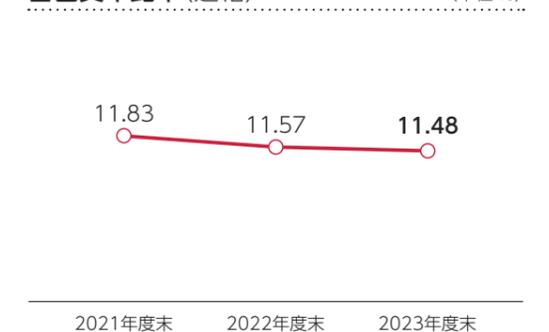
OHR(コア業務粗利益経費率)

(単位：%)



自己資本比率(連結)

(単位：%)



非財務ハイライト

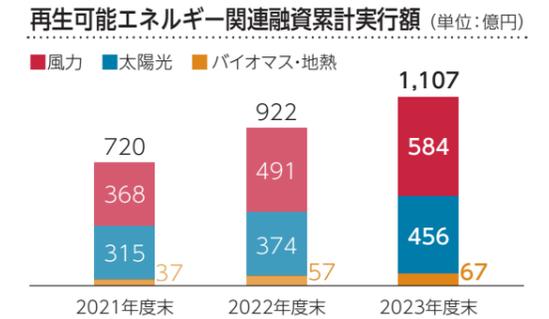
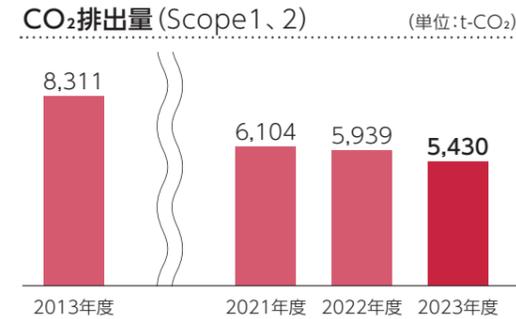
	単位	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
CO₂排出量						
Scope1(直接排出)	t-CO ₂	1,353	1,451	1,290	1,146	1,064
Scope2(間接排出)	t-CO ₂	4,986	5,459	4,814	4,793	4,366
Scope3(サプライチェーン)	t-CO ₂	-	-	-	-	2,633,080
カテゴリ1 (購入した製品・サービス)	t-CO ₂	-	-	-	-	5,981
カテゴリ2(資本財)	t-CO ₂	-	-	-	-	1,725
カテゴリ3 (Scope1、2に含まれない 燃料およびエネルギー関連活動)	t-CO ₂	-	-	-	-	764
カテゴリ4(輸送、配送(上流))	t-CO ₂	-	-	-	-	168
カテゴリ5 (事業活動から出る廃棄物)	t-CO ₂	-	-	-	-	61
カテゴリ6(出張)	t-CO ₂	-	-	-	-	174
カテゴリ7(雇用者の通勤)	t-CO ₂	-	-	-	-	500
カテゴリ15(投資)	t-CO ₂	-	-	-	-	2,623,707
総排出量(Scope1、2)	t-CO ₂	6,339	6,910	6,104	5,939	5,430
総排出量(Scope1、2、3)	t-CO ₂	-	-	-	-	2,638,510
再生可能エネルギー関連融資累計実行額	億円	485	564	720	922	1,107
風力	億円	247	270	368	491	584
太陽光	億円	207	260	315	374	456
バイオマス・地熱	億円	31	34	37	57	67
ZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス) 住宅ローン						
取扱件数	件	-	-	-	-	33
実行額	百万円	-	-	-	-	1,217
【人材】						
従業員数	名	1,350	1,306	1,293	1,246	1,214
男性	名	812	775	753	714	692
女性	名	538	531	540	532	522
平均年齢	歳	39歳4か月	39歳10か月	39歳9か月	40歳3か月	40歳3か月
男性	歳	41歳10か月	42歳5か月	42歳7か月	43歳0か月	43歳3か月
女性	歳	35歳7か月	36歳1か月	35歳11か月	36歳8か月	36歳10か月
平均勤続年数	年	16年9か月	17年3か月	17年1か月	17年8か月	17年10か月
男性	年	18年9か月	19年4か月	19年5か月	19年11か月	20年2か月
女性	年	13年10か月	14年3か月	13年11か月	14年9か月	14年10か月
男女賃金差異 ^{※1}	%					
全労働者	%	45.5	45.9	47.4	49.4	51.5
正規雇用労働者	%	58.8	59.4	60.4	61.6	63.6
嘱託職員・パートタイマー	%	59.9	60.5	59.5	60.6	58.0
採用人数	名	71	39	70	38	46
男性	名	27	10	25	10	18
女性	名	44	29	45	28	28
月間平均時間外労働時間	時間	7.8	8.1	7.2	6.8	7.5
年間有給休暇取得日数	日	7.8	7.4	8.8	10.1	10.8
有給休暇取得率	%	41.4	39.1	46.3	52.4	55.9
育児休業取得率・人数 ^{※2}	%					
男性	%	16.7	23.8	26.3	118.2	92.3
女性	%	6	5	5	26	12
女性	%	112.5	104.0	96.3	82.8	138.9
女性	名	18	26	26	24	25
女性監督職層比率	%	21.2	22.4	23.6	28.0	30.6
女性管理職層比率	%	3.3	3.9	3.9	5.3	7.7
女性新卒採用率	%	59.7	73.0	64.3	72.2	60.0
障がい者雇用率	%	2.22	2.36	2.31	2.45	2.49
行内研修開催数	回	67	47	111	138	144
研修延べ受講者数	名	1,606	948	2,362	2,230	2,457
研修・自己啓発関連費	百万円	47	21	33	31	56
如学カレッジ(企業内大学)受講者数	名	-	-	42	60	67
資格保有者数						
事業承継・M&A関連(累計)	名	199	360	402	401	394
FP1級(累計)	名	37	46	58	66	67
企業経営アドバイザー(累計)	名	-	-	-	27	36
ITパスポート(累計)	名	-	-	-	115	219
サステナビリティ・オフィサー(累計)	名	-	-	-	-	79
高ストレス者割合	%	11.0	10.2	10.5	10.2	9.3
特定検診受診率	%	93.2	90.8	90.4	93.1	93.3
特定保健指導実施率	%	30.0	74.4	75.1	49.5	74.3

	単位	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
【地域課題の解決】						
SDGs関連商品取扱実績						
	百万円	-	-	980	2,000	3,730
	件	-	-	134	188	208
社会	事業承継支援実績	26	29	35	30	35
	M&A支援実績	23	24	30	25	36
	当行が関与した開業先	64	81	70	83	77
	人材支援採用実績	2	15	27	50	47
	人材紹介サービス	2	15	27	25	21
	キャリアピタAKITA	-	-	-	25	26
ガバナンス	取締役	16	15	13	14	14
	社外取締役比率	37.5%	40.0%	53.8%	50.0%	50.0%
	独立社外取締役比率	18.7%	26.6%	38.4%	35.7%	50.0%
	女性取締役比率	0.0%	6.6%	15.3%	14.2%	14.2%

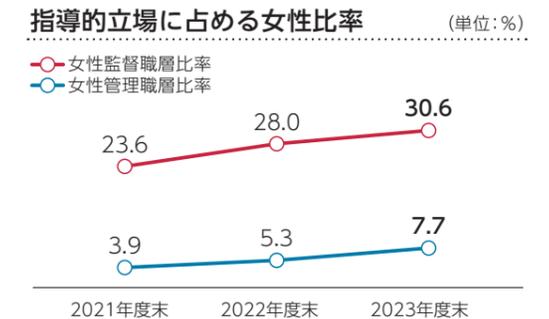
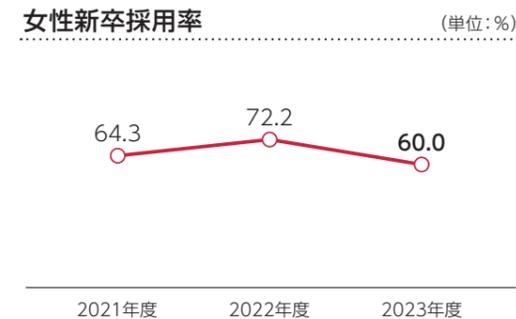
※1 男性の賃金に対する女性の賃金の割合。賃金は退職手当、通勤手当等を除いています。
また、パート人員数の算定については、当該パートタイマーの年間所定労働時間から行員の年間所定労働時間を除いて算出しています。

※2 育児休業取得率については、育児・介護休業法に基づき算出しており、嘱託職員、パートタイマーを含めています。
また、過年度に出生した従業員または配偶者が出生した従業員が、翌事業年度に育児休業を取得することがあるため、取得率が100%を超えることがあります。

環境

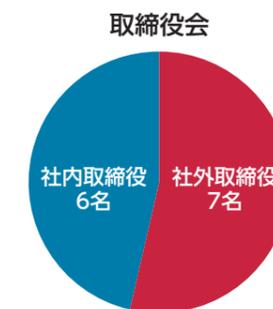


社会



ガバナンス

取締役会の構成 (2024年6月30日現在)



取締役……………13名
男性……………10名
女性……………3名
独立社外取締役比率…53%
女性取締役比率……………23%

会社概要

秋田銀行の概要

(2024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	3兆1,836億円
貸出金	1兆9,973億円
資本金	141億円
発行済株式数	18,093千株

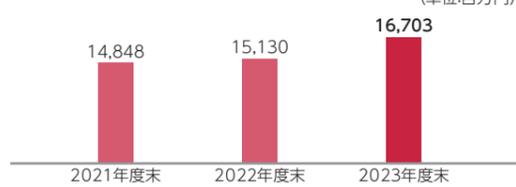
自己資本比率	11.21% (国内基準)
長期格付	A+(JCR)
従業員数	1,214名
店舗数	本支店・出張所98か店
現金自動設備 (CD・ATM)	228か所 (店舗内77、店舗外出張所151)
上場証券取引所	東京証券取引所(証券コード8343)

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 (単位:百万円)



(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。

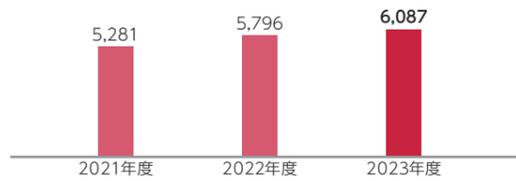
保証残高 (単位:億円)



(株) 秋田ジェシーピーカード

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。

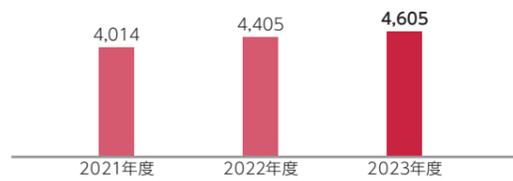
ショッピング取扱高 (単位:百万円)



(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。

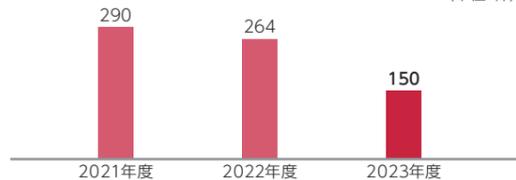
ショッピング取扱高 (単位:百万円)



(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、様々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。

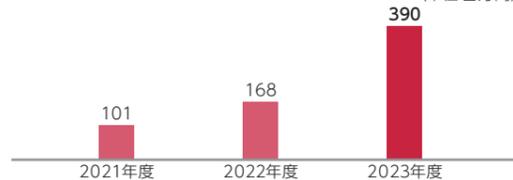
コンサルティング・受託調査件数 (単位:件)



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。

累計取扱高 (単位:百万円)

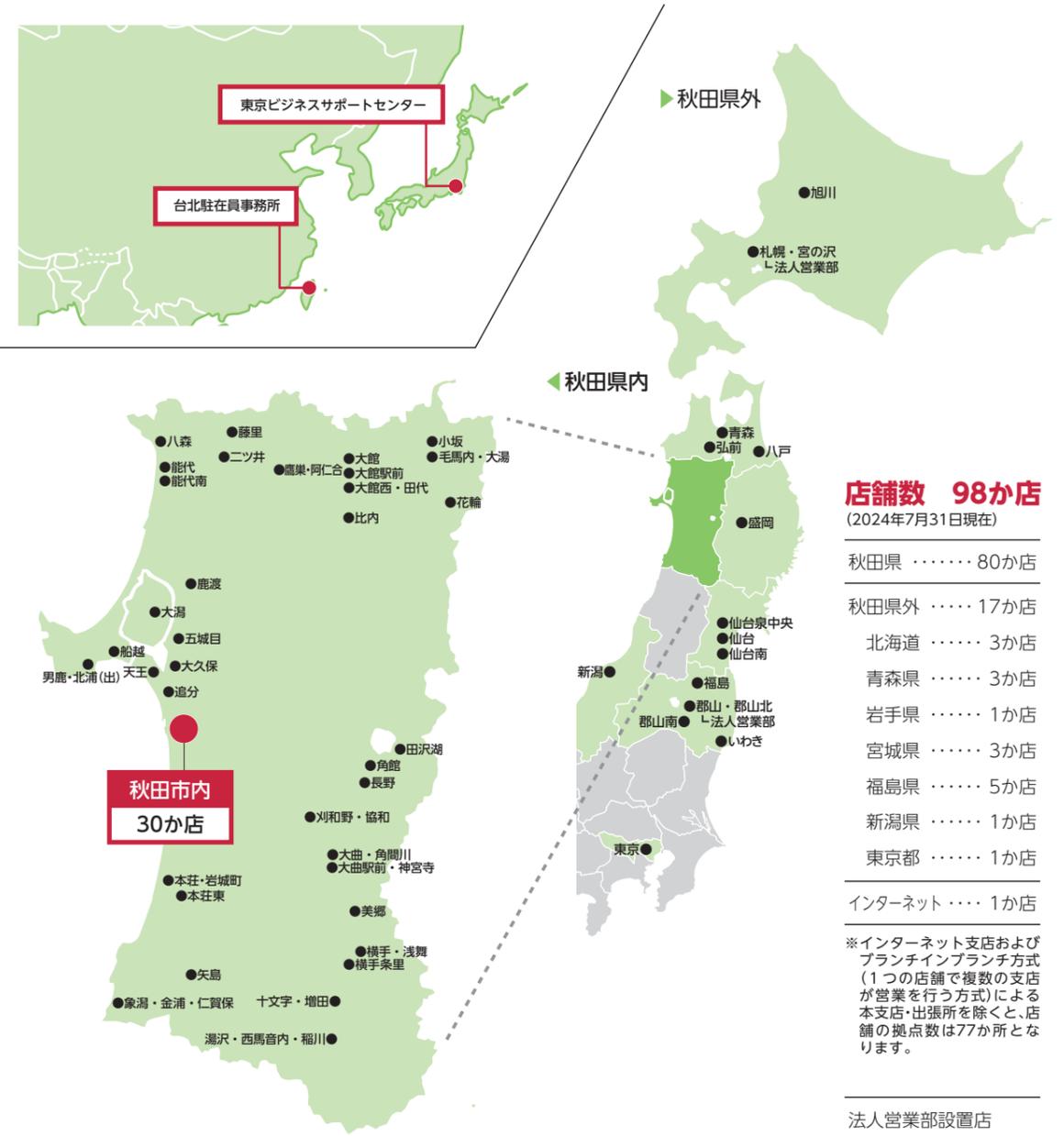


(株) あきぎんキャピタルパートナーズ (2023年7月設立)

投資事業有限責任組合の組成・運営業務を主な業務とし、投資を通じて地域が抱える課題の解決に取り組んでいます。2024年8月末時点における投資実行件数は5件です。

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) 東中央(秋田東中央支店内) 能代(能代南支店内)	大館(大館西支店内) 大曲(大曲支店内) 横手(横手条里支店内)	本荘(本荘東支店内) ※本店ローンプラザ/保険プラザ内に「家づくり相談プラザ」を併設しています。
--	--	---



2024年9月発行 / 株式会社秋田銀行経営企画部広報室
〒010-8655 秋田市山王三丁目2番1号 TEL018-863-1212
✉ koho@akita-bank.co.jp
🌐 <https://www.akita-bank.co.jp/>

— 秋田銀行 公式SNS —

LINE



Facebook



UD FONT

