



平成25年3月25日

各 位

会社名 株式会社 秋田銀行
代表者名 取締役頭取 藤原 清悦
(コード番号 8343 東証第1部)
問合せ先 執行役員経営企画部長兼広報CSR室長
工藤 孝徳
(TEL 018-863-1212)

新中期経営計画の策定について

株式会社 秋田銀行（頭取 藤原 清悦）では、今後3年間（平成25年度～27年度）の新たな中期経営計画を策定いたしましたので、その概要について、下記のとおりお知らせいたします。

記

1 新中期経営計画の策定にあたって

当行では、現中期経営計画「あきぎんEvolution<2nd Stage>」（平成22年度～24年度）において、「収益の増強」、「組織の強化」および「地域発展への貢献」に取り組んでまいりました。

現中期経営計画では、営業時間の延長や、ライフプランの総合窓口であるパーソナルプラザの拡充による、お客様との接点の拡大、東日本大震災に関連した資金需要への積極的な対応などにより、預金・貸出金残高ともに過去最高の実績を達成することができました。

一方、地域経済の停滞や、少子高齢化の進行など、当行を取り巻く環境は依然として厳しいものとなっております。このような状況のもと、当行は経営の健全性を保ち、かつ、お客様に安心してお取引いただける銀行となるために、新中期経営計画「**あきぎんくしんか³>プロジェクト**」を策定いたしました。この新中期経営計画では、個々の持つ能力を最大限に発揮できる組織を構築し、お客様とのより密接な関係づくりを進めていくほか、地域産業の育成や取引先の課題解決に取り組むことで、地域の持続的な発展に貢献してまいります。

当行は「地域共栄」の理念のもと、お客様や地域の期待に、主体性を持って、迅速、かつ的確に応えていく、「**期待を超える価値を提供しつづける銀行**」になることを目指して、新中期経営計画に全力で取り組んでまいります。

2 新中期経営計画の概要

(1) 計画の名称

あきぎんくしんか^{3(キューブ)}プロジェクト

(2) 計画期間

平成25年4月～平成27年3月(3年間)

(3) 目指す姿

期待を超える価値を提供しつづける銀行へ

(4) 経営戦略

新中期経営計画では、次の3つの重点方針および重点方針に基づく基本戦略について、着実に取り組んでまいります。

重点方針Ⅰ お客様との取引の「深化」による収益基盤の確立

- 営業基盤の維持拡大に向けた法人・リテール両部門における取引の深堀り
- 業務全般にわたる適切な経営資源配分と効率化によるコスト削減
- 総合的な運用力の強化による安定的な収益基盤の確立

基本戦略① コマーシャルバンキング部門の強化

基本戦略② 徹底した効率化の追求

基本戦略③ インベストメントバンキング部門の強化

重点方針Ⅱ 一人ひとりが「真価」を発揮する組織の構築

- 教育体系の抜本的な見直しと適材適所の人材配置の実現
- 自律的なPDCAサイクルの構築および各種リスク管理態勢の強化

基本戦略④ 経営戦略に沿った人材の活用

基本戦略⑤ 組織体制の強化

基本戦略⑥ 経営管理態勢の強化

重点方針Ⅲ 「新価」の創造による地域発展への貢献

- 地域産業育成、企業再生支援等における行内および外部機関との連携強化
- 地域高齢化に対応する新商品・サービスの提供
- CS向上への取組みによるお客様からの信頼向上

基本戦略⑦ 地域産業育成への取組み

基本戦略⑧ 地域高齢化への対応

基本戦略⑨ CS向上への取組み

基本戦略⑩ CSR活動の展開

3 経営目標

平成27年度・単体

一般預金残高	2兆2,400億円以上
一般貸出残高	1兆2,200億円以上
当期純利益	30億円以上
コア資本比率	11.0%以上
不良債権比率	3.5%未満

新中期経営計画の概要につきましては、別紙をご覧ください。

(以上)

計画期間 平成25年度～27年度

あきぎんくしんか³(キューブ) > プロジェクト
～期待を超える価値を提供しつづける銀行へ～

重点方針Ⅰ お客様との取引の「深化」による収益基盤の確立

経営環境が厳しさを増すなか、顧客基盤を維持・拡大していくため、法人・リテール両部門ともに取引の深掘りを進めていく。また、業務全般にわたる適正な資源配分と効率化により、いっそうのコスト削減を推し進めるとともに、総合的な運用力を強化することで、安定的な収益基盤を確立する。

重点方針Ⅱ 一人ひとりが「真価」を発揮する組織の構築

教育体系の抜本的な見直しを進め、適材適所の人材配置を実現していくとともに、営業店・本部の機能や組織を改正することで、職員一人ひとりが能力を最大限に発揮する組織を構築していく。また、コンプライアンスの徹底に組織的に取り組むほか、自律的なPDCAサイクルを確立し、リスク管理態勢・監査機能の高度化を進め、抜本的に経営管理態勢を強化する。

重点方針Ⅲ 「新価」の創造による地域発展への貢献

地域産業の育成や企業再生支援等に、営業店・本部が一体となって取り組んでいくとともに、地域の課題である高齢化へ対応する新商品・サービスを提供することにより、地域の発展につながる新たな価値を創造していく。また、お客様からの信頼の向上を目指し、CS向上に向けた取組みを強化していく。

中期経営計画の概要

重点方針Ⅰ お客様との取引の「深化」による収益基盤の確立

コマーシャルバンキング部門の強化 ～ 顧客情報一元化による営業力強化と取引「メイン化」の推進

徹底した効率化の追求 ～ 業務プロセスの見直しとゼロベースからのコスト削減

インベストメントバンキング部門の強化 ～ 運用体制の再構築による有価証券運用部門の強化

重点方針Ⅱ 一人ひとりが「真価」を発揮する組織の構築

経営戦略に沿った人材の活用 ～ 戦略に沿った人材育成・人材配置と女性職員の能力発揮機会の拡大

組織体制の強化 ～ 営業店支援機能の強化とより実効的かつ効率的な営業推進態勢の構築

経営管理態勢の強化 ～ 自律的なPDCAサイクルの確立と、コンプライアンスの徹底および各種リスク管理態勢の強化

重点方針Ⅲ 「新価」の創造による地域発展への貢献

地域産業育成への取組み ～ ソリューション営業の展開による地域産業の育成と企業再生支援への取組み強化

地域高齢化への対応 ～ 地域高齢化に対応した新商品・新サービス提供

CS向上への取組み ～ 外部評価等の活用等による接客対応の改善

CSR活動の展開 ～ 外部機関との連携も含めた社会貢献活動の継続

■ 経営目標(最終年度)

○ ボリューム

一般預金残高	2兆2,400億円以上
一般貸出残高	1兆2,200億円以上

○ 利益

当期純利益	30億円以上
-------	--------

○ 経営指標

コア資本比率	11.0%以上
不良債権比率	3.5%未満