
2019年3月期

会社説明会

2019年5月30日



目次

経営概況

2018年度決算 収益概要	1
預金・貸出金の状況	2
預かり資産・法人ソリューション収益の状況	3
有価証券の状況	4
経費の状況	5
与信費用および不良債権の状況	6
自己資本の状況	7
第15次中期経営計画 経営目標の達成状況	8

経営戦略

第16次中期経営計画の概要	9
第16次中期経営計画 基本戦略	10
【基本戦略Ⅰ】顧客起点営業の展開	11～12
【基本戦略Ⅰ】地域の人材に関する課題の解決	13
【基本戦略Ⅰ】地方創生への積極的なコミットメント	14
【基本戦略Ⅰ】マーケットに応じたチャネルの構築・グループ総合力の発揮	15
【基本戦略Ⅱ】人材力・組織力の向上	16
【基本戦略Ⅲ】業務改革の断行	17
【基本的取組み】強固な経営基盤の構築	18～19
【基本的取組み】持続的な成長に向けたあおぎんCSRへの取組み	20
第16次中期経営計画 計数計画	21
2019年度 収益計画	22
株主価値向上に向けた取組み	23

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化などによるリスクや、不確実性を内包しておりますことにご留意ください。

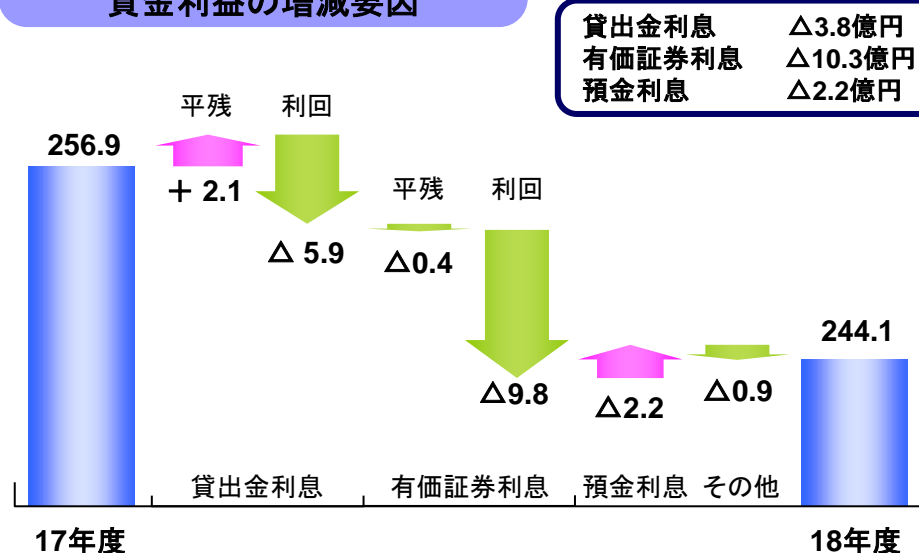
經營概況

2018年度決算 収益概要

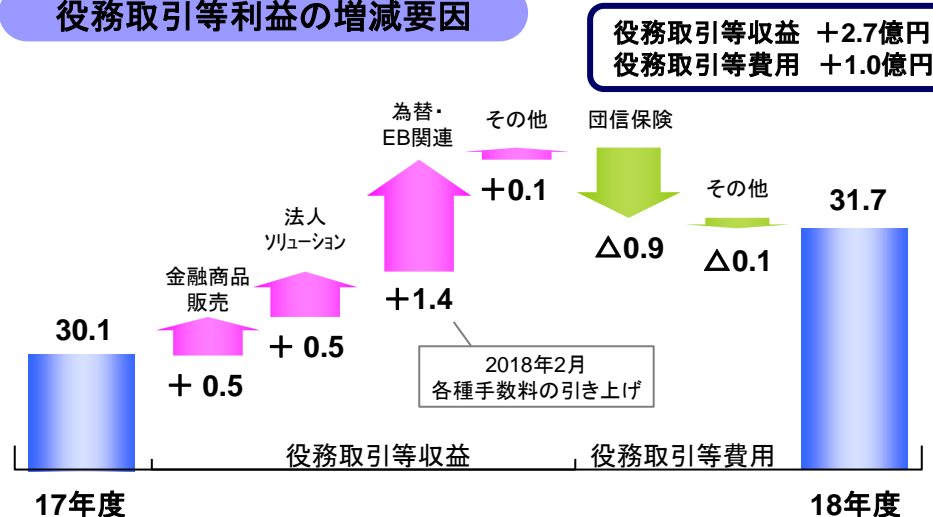
(単位: 億円)

	17年度	18年度	増減
業務粗利益	271	271	△0
（コア業務粗利益）	288	276	△11
資金利益	256	244	△12
役務取引等利益	30	31	+1
その他業務利益	1	0	△0
（国債等債券損益）	△16	△4	+11
経費	230	230	+0
人件費	120	119	△0
物件費	96	98	+1
実質業務純益	41	40	△0
コア業務純益	58	45	△12
一般貸倒引当金繰入額 I	-	-	-
業務純益	41	40	△0
臨時損益	15	6	△8
うち株式等損益	8	4	△3
うち不良債権処理額 II	0	0	△0
うち貸倒引当金戻入益 III	5	4	△0
（与信費用 I + II - III）	△5	△4	+0
経常利益	56	47	△9
特別損益	△8	△3	+4
当期純利益	42	32	△9
連結経常利益	60	49	△11
連結当期純利益	42	32	△10

資金利益の増減要因



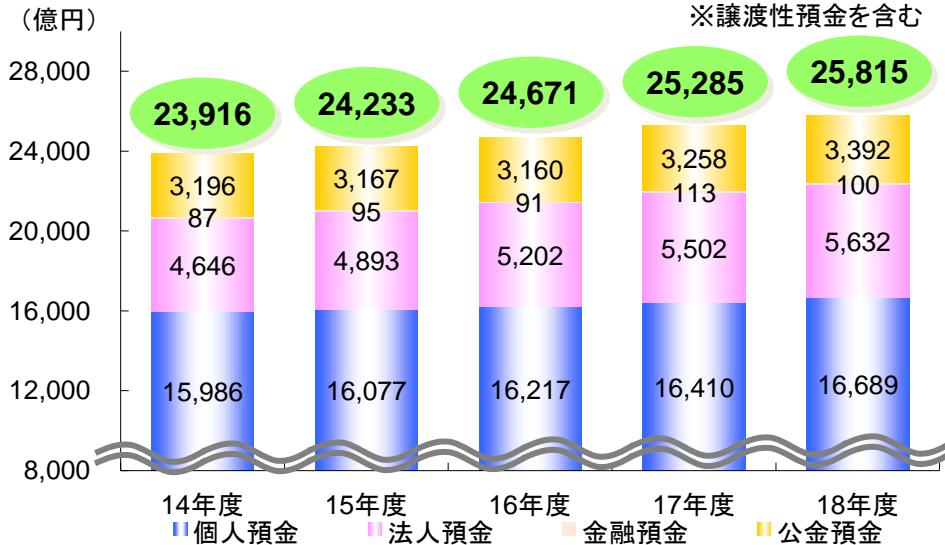
役務取引等利益の増減要因



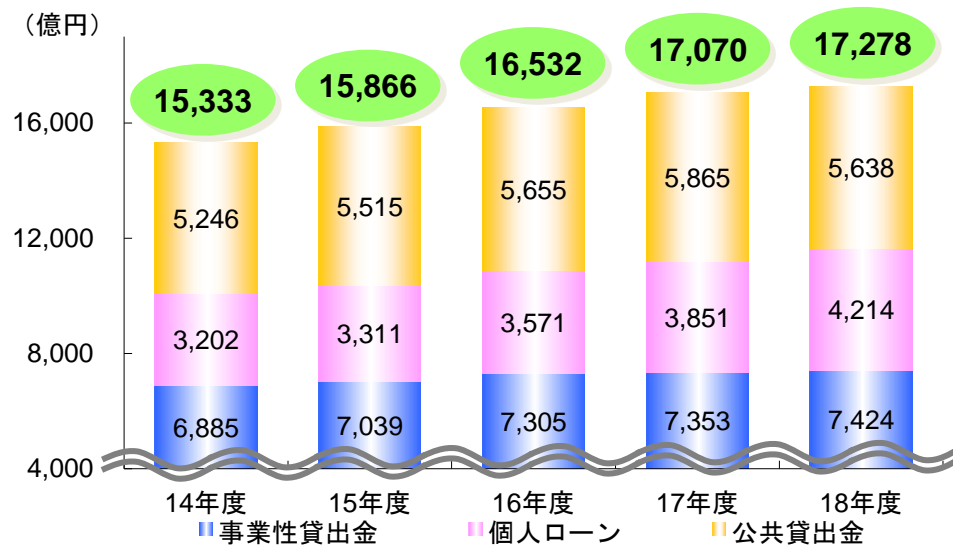
預金・貸出金の状況

- 総預金平残は前期比+529億円の増加(増加率+2.0%)。個人預金・法人預金ともに増加基調にて推移。
- 総貸出金平残は前期比+207億円の増加(増加率+1.2%)。事業性貸出金・個人ローンともに増加基調にて推移。

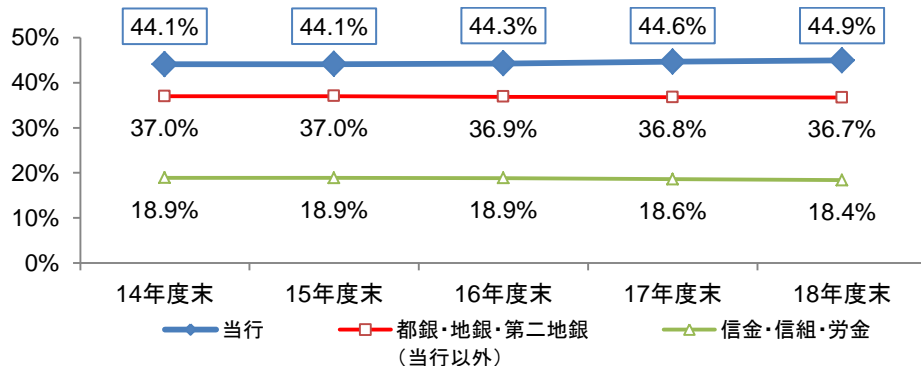
総預金平残の推移



総貸出金平残の推移

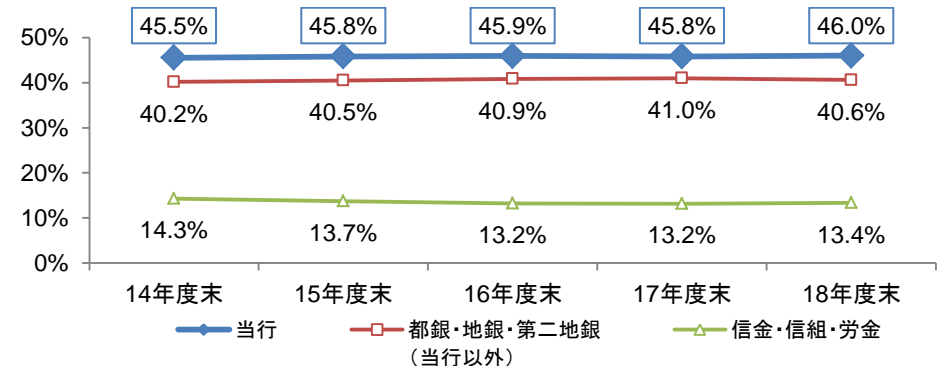


青森県内における預金残高シェア



※ゆうちょ銀行・労金・農協・政府系を除く

青森県内における貸出金残高シェア



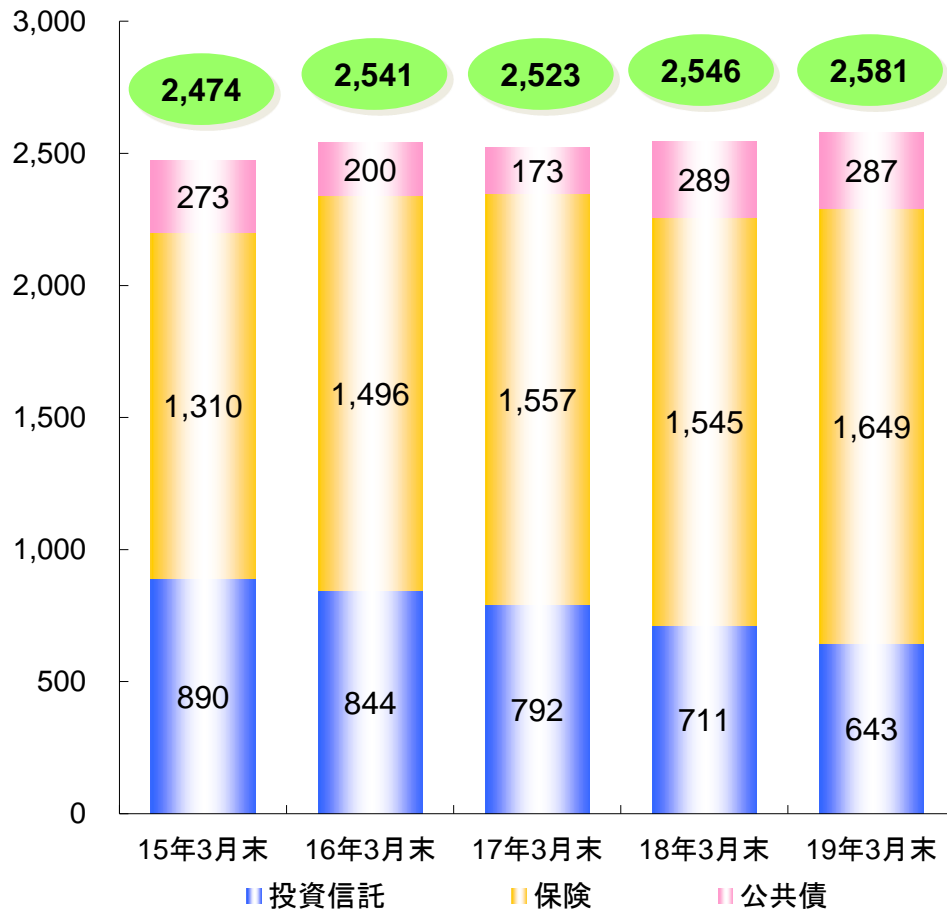
※ゆうちょ銀行・労金・農協・政府系を除く

預かり資産・法人ソリューション収益の状況

- 預かり資産残高は、保険が増加したことにより前期末比+34億円の増加。
- 預かり資産販売額は343億円。公共債が減少したものの保険が増加。

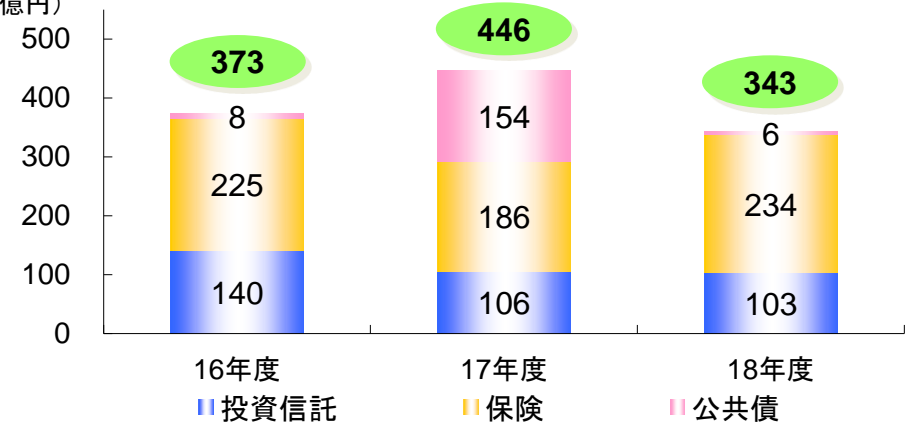
預かり資産残高(末残)の推移

(億円)



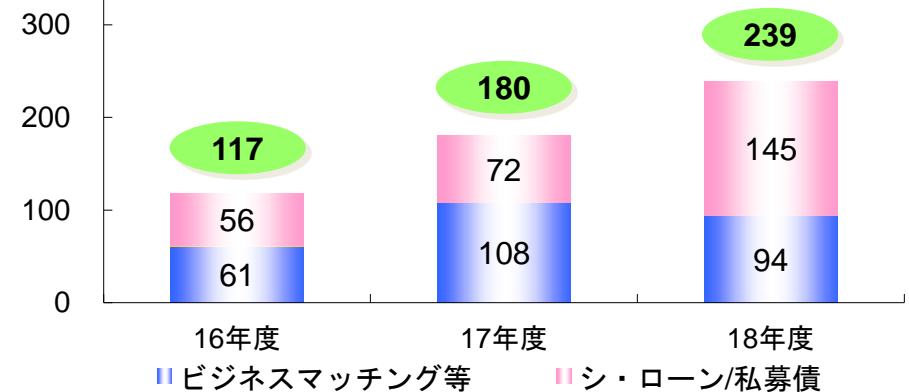
預かり資産(投資信託・保険・公共債)の販売額推移

(億円)



法人ソリューション収益の推移

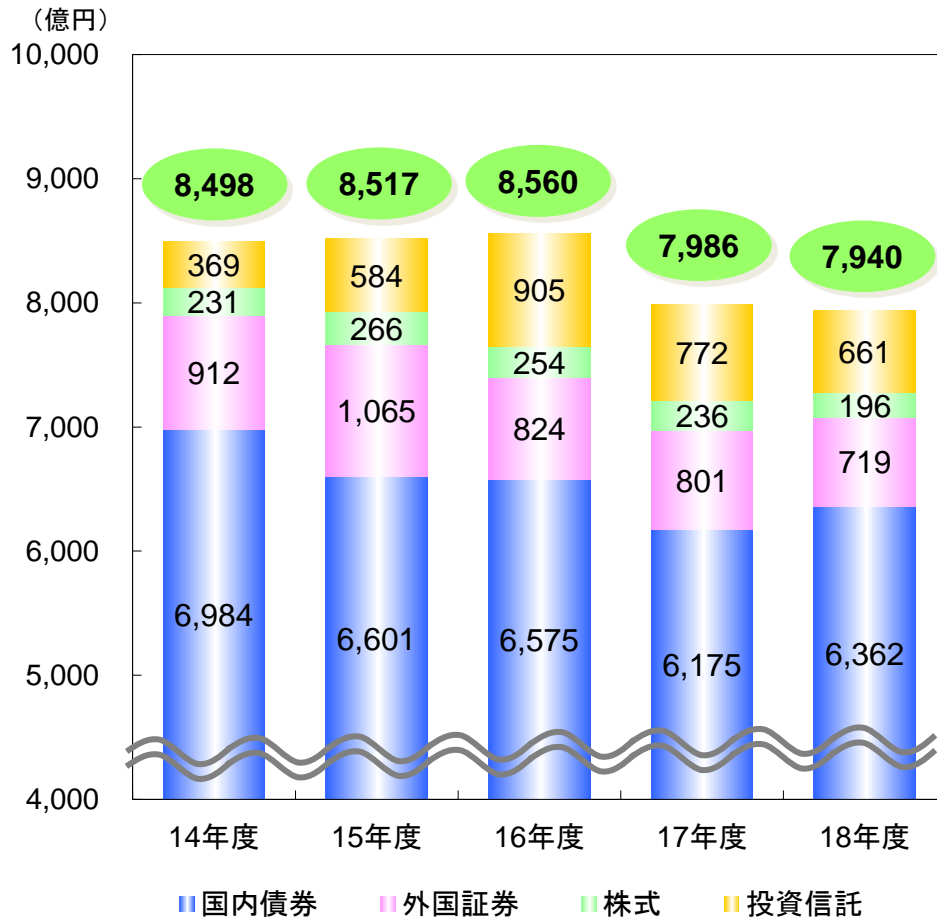
(百万円)



有価証券の状況

- 有価証券平残は前期比△46億円の減少。国内債券については公共債の引受等により増加。
- 有価証券関連収益は前期比△2億円の減少。利息配当金が減少する中においても安定した収益を確保。
- 金利水準の低下に伴い債券の評価損益は改善も、株式の評価益が減少したことから、評価損益合計は前期末比△5億円の減少。

有価証券平残の推移



有価証券関連収益の推移

(単位: 億円)

	16年度	17年度	18年度	前期比
有価証券利息	89	88	78	△10
投信解約益	3	6	3	△3
有価証券関係損益	△10	△7	△0	+7
債券関係損益	△15	△16	△4	+11
株式等関係損益	4	8	4	△3
有価証券関連収益	79	80	78	△2

有価証券評価損益の推移(その他有価証券)

(単位: 億円)

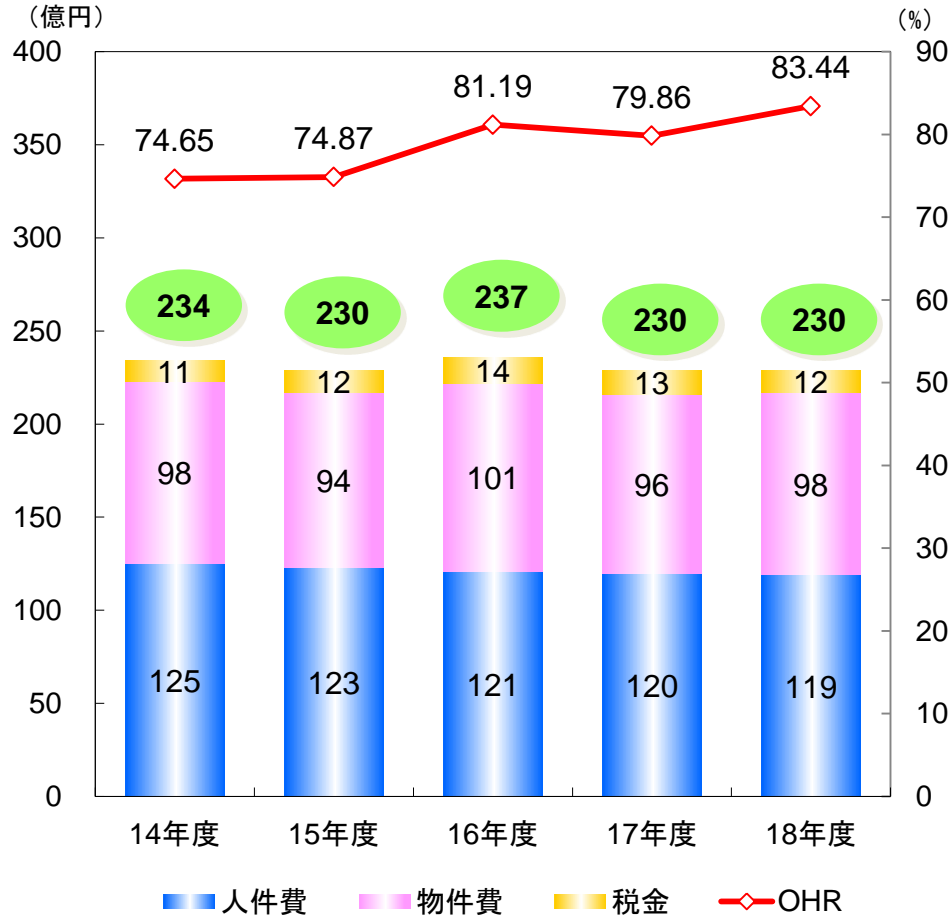
	17年3月末	18年3月末	19年3月末	前期末比
評価損益合計	244	236	231	△5
株式	64	79	62	△16
債券	166	125	129	+3
その他	13	31	39	+8
評価益	273	251	247	△3
評価損	28	14	16	+1

経費の状況

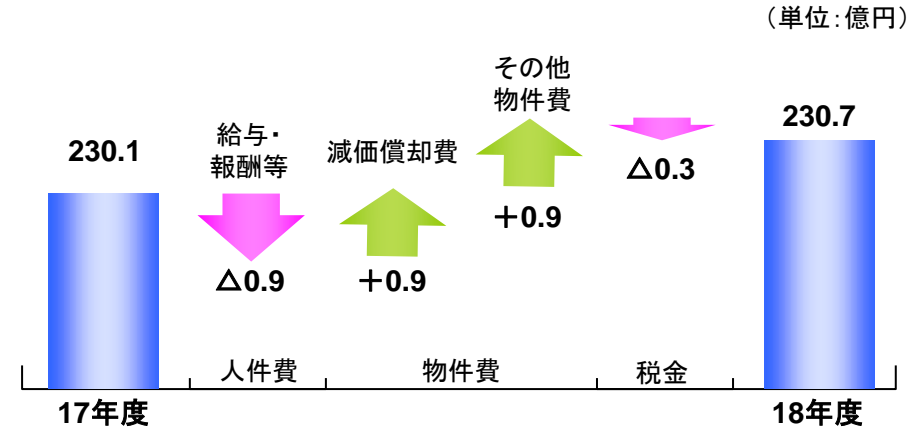
○ 人件費は減少も、営業店端末や自動機の更改による減価償却費の増加等により、経費総体では前期比+0.6億円増加の230億円。

○ OHRは、コア業務粗利益の減少により、83.44%と+3.58ポイント上昇。

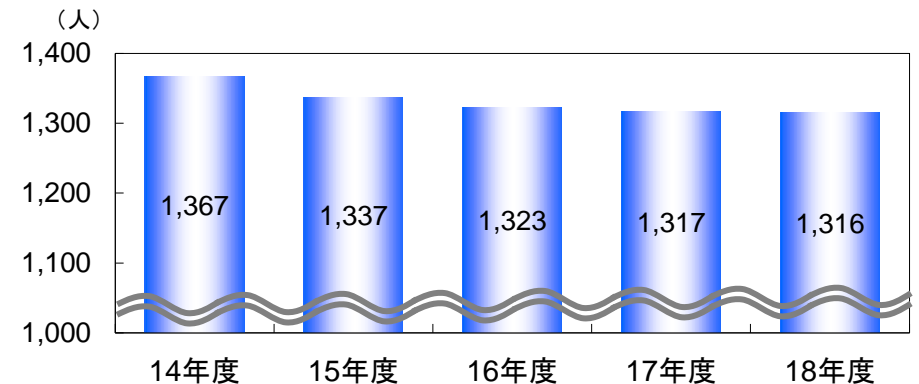
経費・OHRの推移



経費の増減要因



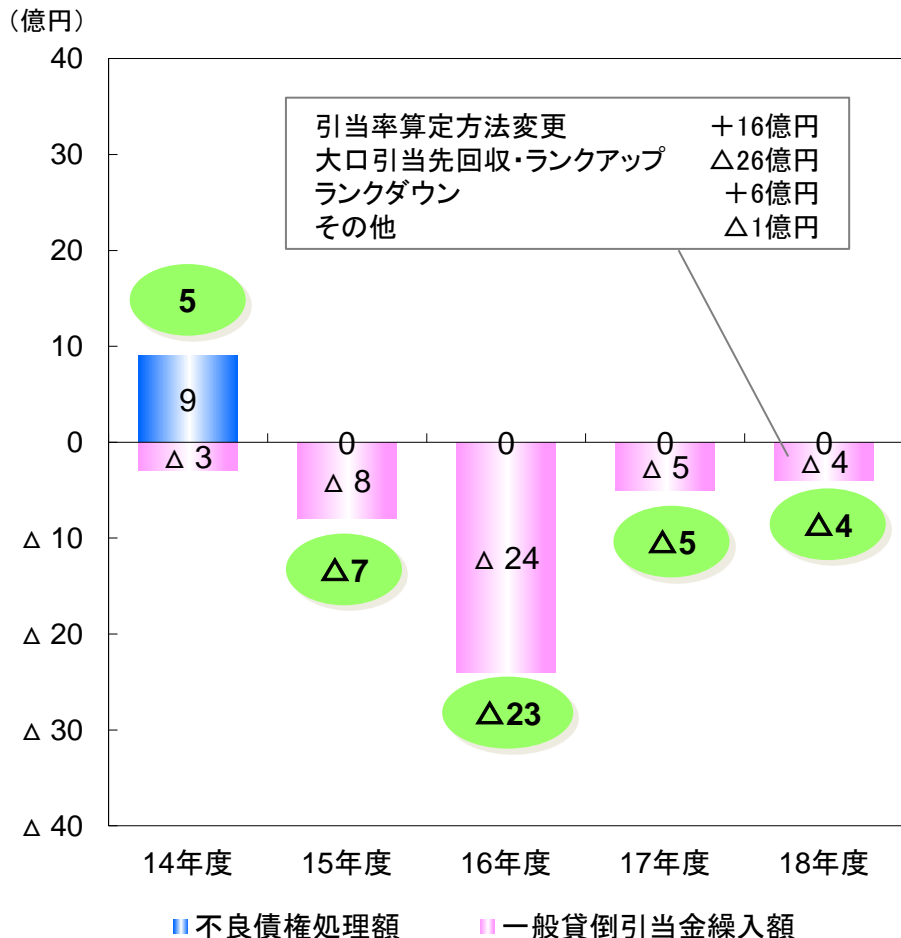
従業員数の推移(出向者を除く期中平均)



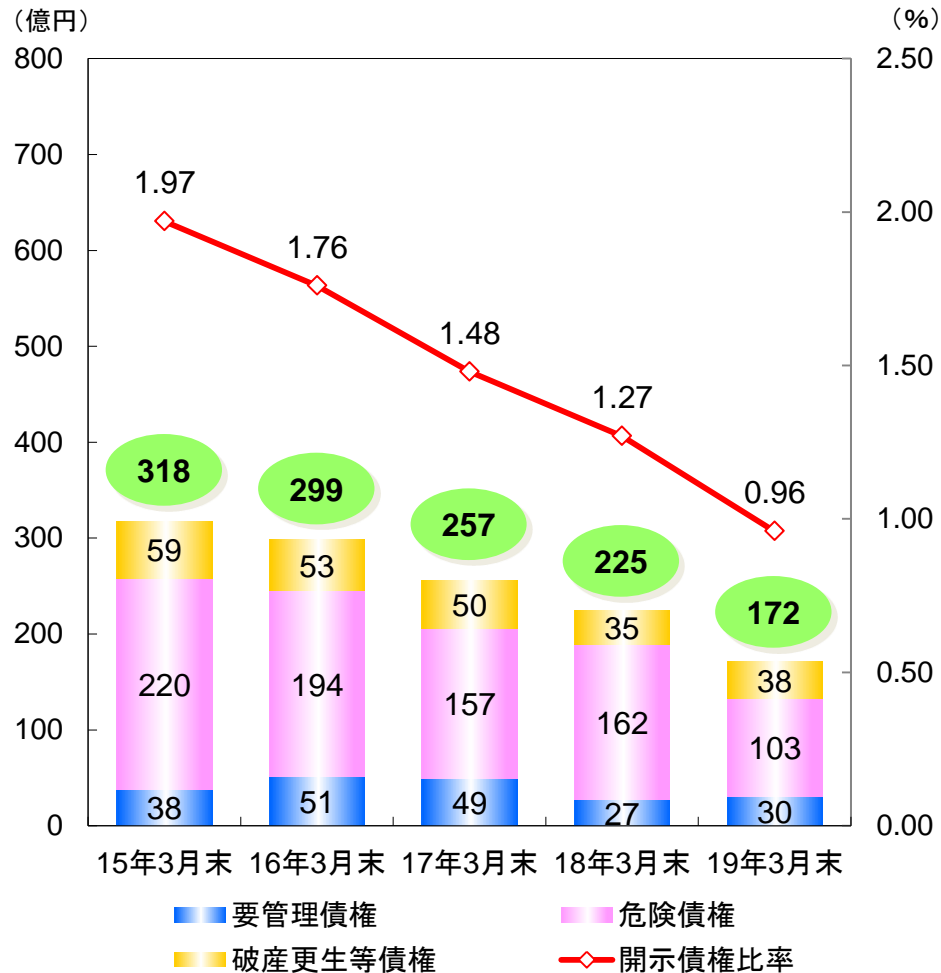
与信費用および不良債権の状況

- 与信費用は、引当率の算定方法変更(算定期間の長期化)により16億円の増加要因が生じたが、大口引当先の回収や経営改善への取組み等により戻入益が発生したことから、前期比+0.8億円増加の△4億円(利益計上)。
- 金融再生法開示債権は、危険債権の減少により前期末比△53億円の減少。開示債権比率も0.96%まで低下。

与信費用の推移



金融再生法開示債権残高の推移

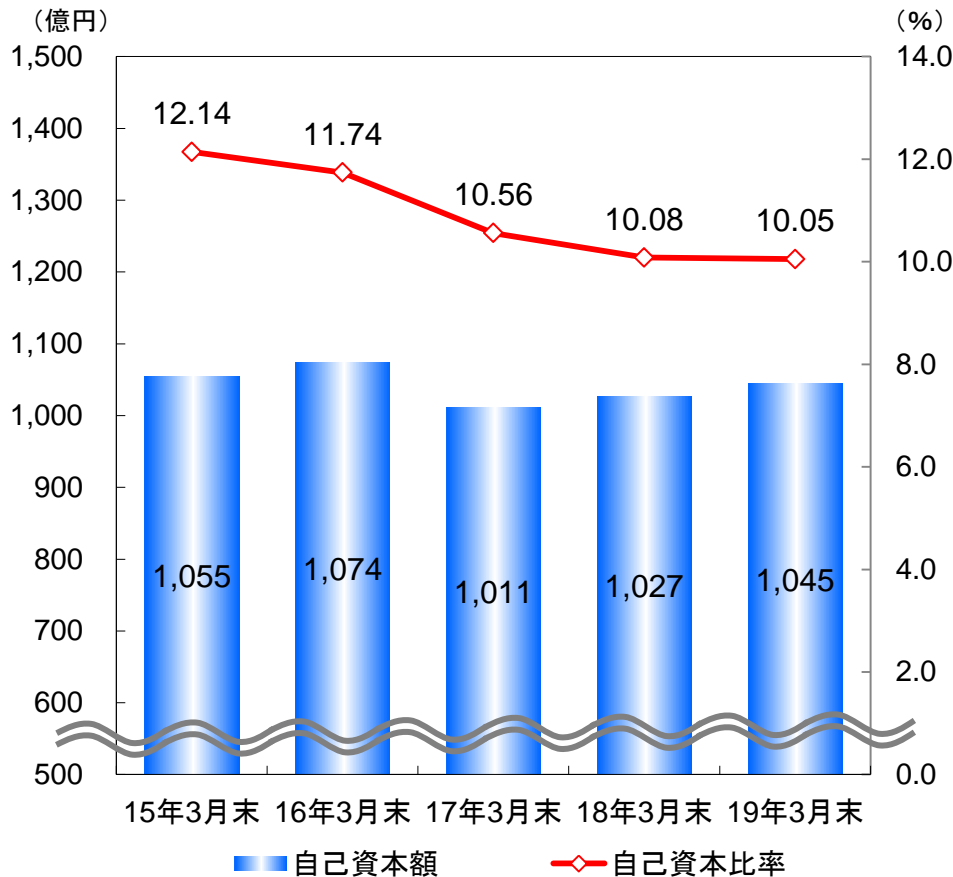


※15～18年度の一般貸倒引当金繰入額は貸倒引当金戻入益を示す

自己資本の状況

- 自己資本比率は、利益の積上げにより自己資本額は増加したものの、貸出債権を中心にリスクアセットが増加したことにより低下。
- 連結ベースでの自己資本比率は、引き続き10%以上を維持。

自己資本額・自己資本比率(連結)の推移



※17年3月末は劣後ローンの期限前返済により減少

(単位: 億円)

<連結>	18年 3月末	19年 3月末
コア資本に係る基礎項目	1,053	1,078
コア資本に係る調整項目(△)	26	32
自己資本額	1,027	1,045
リスクアセット	10,189	10,402
自己資本比率	10.08%	10.05%
経過措置勘案前自己資本比率	9.93%	10.00%

<単体>	18年 3月末	19年 3月末
コア資本に係る基礎項目	970	993
コア資本に係る調整項目(△)	27	34
自己資本額	943	959
リスクアセット	10,081	10,293
自己資本比率	9.35%	9.31%
経過措置勘案前自己資本比率	9.20%	9.26%

第15次中期経営計画 経営目標の達成状況

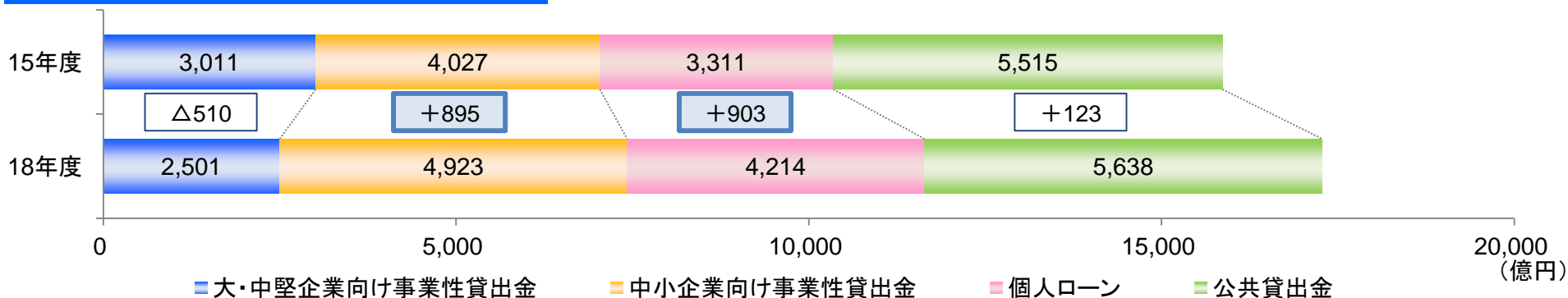
- 第15次中期経営計画の経営目標は全項目を達成。
- 貸出金については中小企業向け事業性貸出金および個人ローンが大幅に増加。

経営目標

【計画期間】2016年4月～2019年3月

経営目標		16年度	17年度	18年度	達成状況
事業性貸出金、個人ローン 平残増加額合計 (2015年度比計画期間中累計)	+1,000億円以上	+526億円	+854億円 (単年度+328億円)	+1,288億円 (単年度+434億円)	◎
当期純利益 (計画期間中)	30億円以上	46億円	42億円	32億円	○
自己資本比率 (計画期間中)	10%以上	連結 10.56% (単体9.82%)	連結 10.08% (単体9.35%)	連結 10.05% (単体9.31%)	○
創業・起業等支援先数 (計画期間中累計)	500先以上	143先	452先 (単年度+309先)	717先 (単年度+265先)	◎

貸出金の推移



經營戰略

第16次中期経営計画の概要

目指す姿

地域・お客さまとともに、豊かで幸せな未来を創る
Only One Consulting Bank

名称

第16次中期経営計画 ～Change the Future～

地域・お客さま・銀行・職員の未来を本気で変える3年間

地域・お客さま

まずは あおぎん
さすが あおぎん
という信認

銀行

従来の銀行の枠を超えた
コンサルティング・グループへ

職員

いきいきと ワクワクと
活力ある働き方

【計画期間】2019年4月～2022年3月

経営目標

単体当期純利益
30億円以上
(計画期間中)

連結当期純利益
32億円以上
(計画期間中)

非金利収益比率
15%以上
(2021年度)

連結ROE
3%以上
(2021年度)
※中長期的に5%以上

青森県内コンサルティング
取組先増加数
+1,500先以上
(計画期間中累計)

2018年度
実績

32億円

32億円

11.7%

3.13%

(県内事業性と信先数)
7,834先

1. 非金利収益比率は単体ベースでのコア業務粗利益対比
2. ROEは株主資本ベース
3. コンサルティング取組先増加数は「2018年度末対比での県内与信先純増数」と「県内非与信先で中計期間中に当行(グループを含む)とソリューション契約に至った先数」の合計

第16次中期経営計画 基本戦略

主要課題

地域・お客さま起点での共通価値の創造

企業・財務体質の健全性の維持

お客さまに選ばれるための魅力

人材力・組織力の発揮

I. 地域・お客さま本位でのコンサルティングの実践

個々の能力発揮
実行力

時間の創出

II. 人材力・組織力の向上

III. 業務改革の断行

I. 地域・お客さま本位でのコンサルティングの実践

1. 顧客起点営業の展開
2. 地域の人材に関する課題の解決
3. 地方創生への積極的なコミットメント
4. マーケットに応じたチャネルの構築
5. グループ総合力の発揮

II. 人材力・組織力の向上

6. 専門人材の育成と挑戦する組織の構築
7. ダイバーシティ・働き方改革の推進

III. 業務改革の断行

8. 業務の抜本的見直し
9. 戦略的な人員の再配置

10. 強固な経営基盤の構築
11. 持続的な成長に向けたあおぎんCSRへの取り組み

基本戦略

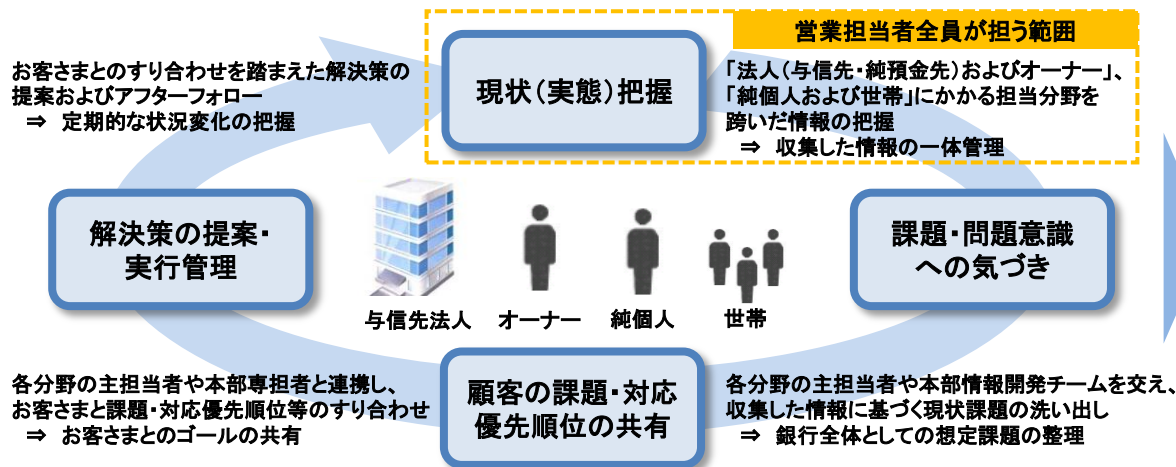
重点施策

基本的
取組み

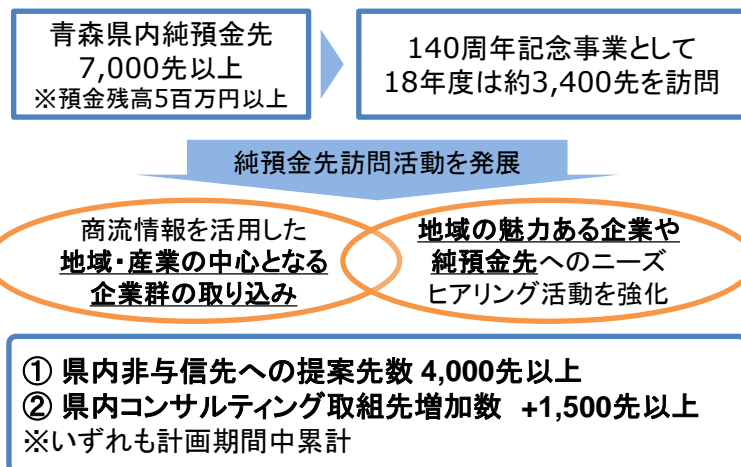
【基本戦略Ⅰ】顧客起点営業の展開

- 「法人・オーナー」「個人・世帯」を一体で捉えたコンサルティング営業の展開によるリレーションの強化。
- 取引先の拡大に向け、提案活動を強化することで顧客基盤を拡充。

営業態勢



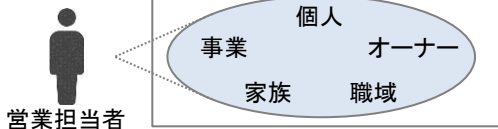
取引先拡大に向けた取組み



リレーション構築

- 営業担当者はお客さまの相談窓口の役割を担い、担当分野に係わらず、様々なニーズ・情報を収集

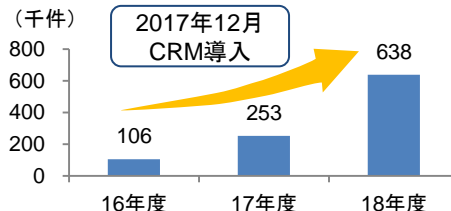
お客さまの多様な側面



CRM活用の高度化

- お客さまのニーズや課題については、リアルタイムに共有し、本部情報開発チームが情報をハンドリング
- 既存の商品ラインナップの提供のみならず、新商品・サービスの開発やオーダーメイドでの対応も含め、お客さまの課題を解決

顧客情報登録件数推移



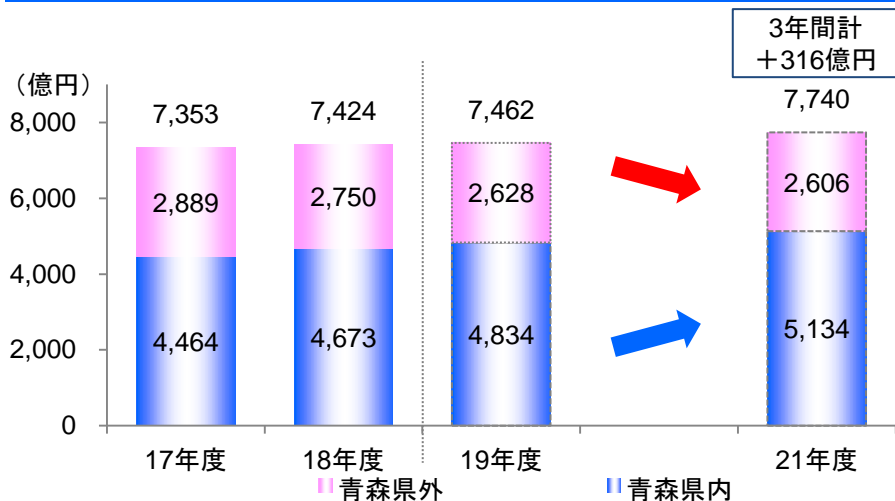
体制の整備

- お客さまの課題を解決する本部渉外や地区駐在専門人材の拡充
- 顧客接点強化に向けたローン専門拠点の拡充
- 金融商品販売担当者を主要拠点へ集約(証券会社等と連携し多様なニーズへ対応)

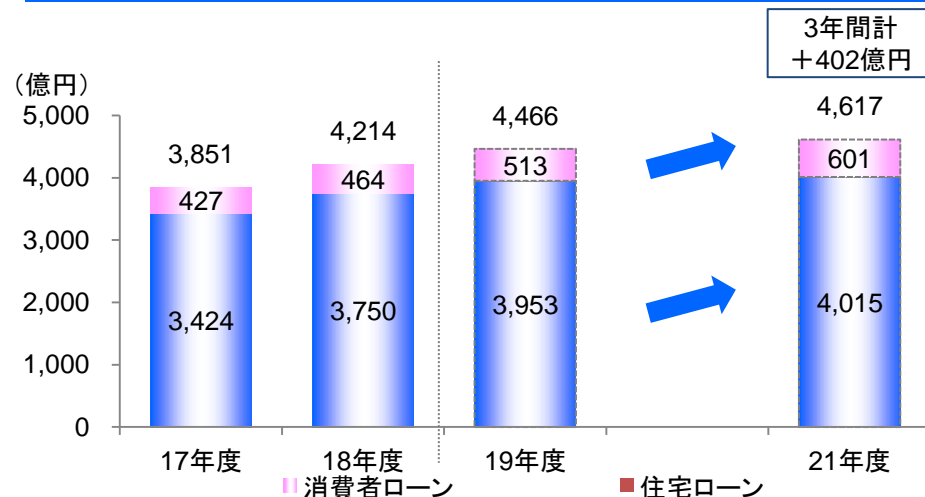
【基本戦略Ⅰ】顧客起点営業の展開

- お客さまの成長や課題解決を支援するとともに、金利・非金利双方の収益機会を拡大させる。
- 事業性貸出金については収益性の高い県内を中心とした中小企業向け貸出へのシフトを継続。

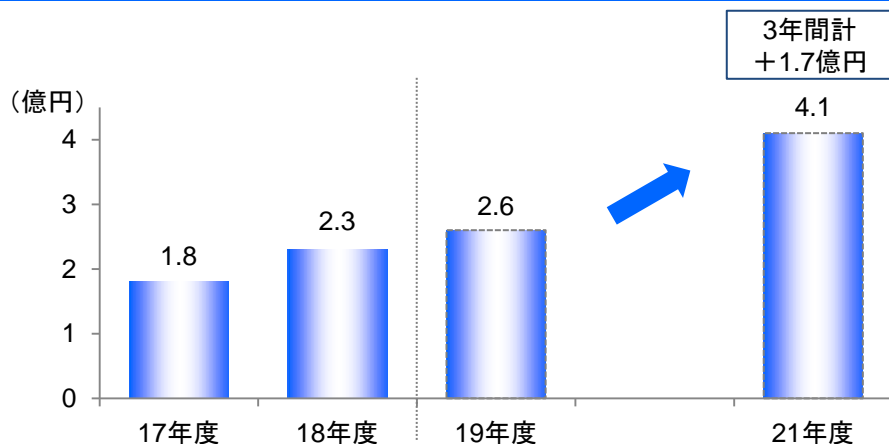
事業性貸出金 平残計画



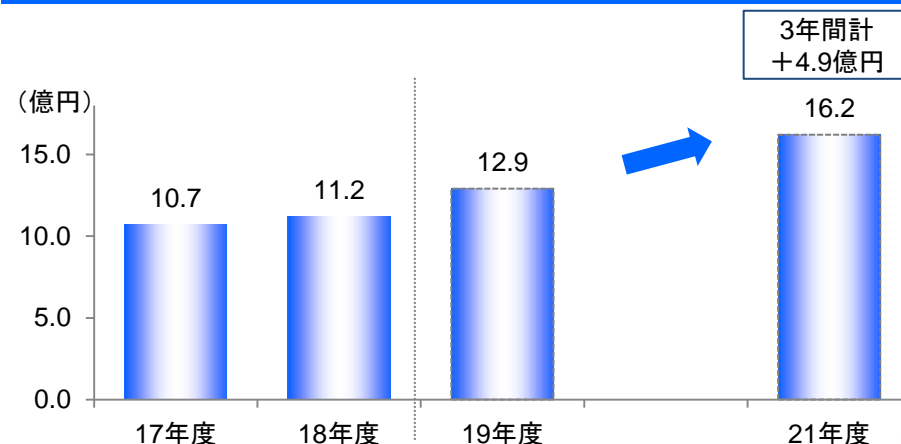
個人ローン 平残計画



ソリューション収益 計画



預かり資産関連役務収益計画

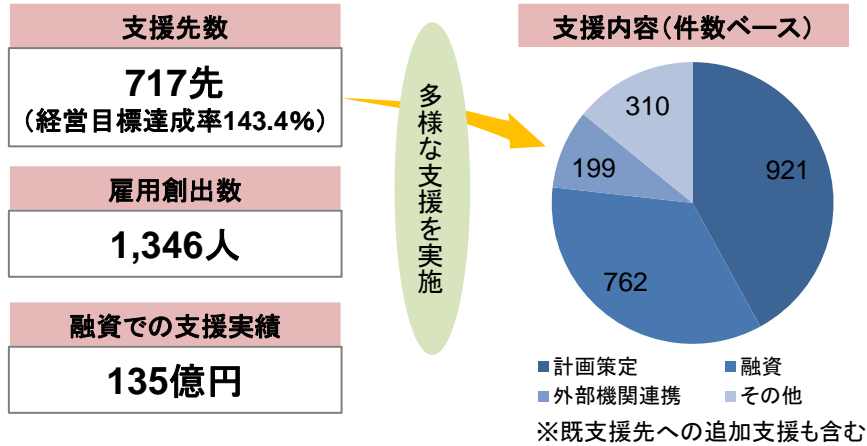


【基本戦略Ⅰ】地域の人材に関する課題の解決

○ 地域の人材に関する課題(雇用創出・維持、人材不足・後継者問題)に徹底的に対応。

創業・起業等支援

支援実績(2016年4月～2019年3月:第15次中期経営計画期間累計)



第16次中期経営計画期間においても
創業・起業等支援は継続して強化

ファンドの新設による
投融资

外部機関との連携や
情報発信強化

起業家交流会の
開催

名称 <あおぎん>地域貢献ファンド

ファンド総額 303百万円(2019年3月組成)

創業・起業等支援件数 2,000件以上
(計画期間中累計)

事業承継・M&A支援

➢ 2018年5月、「事業承継コンサルティング業務」を開始

ターゲティング 営業展開	✓ 2018年度事業承継ヒアリング実施先(1,500先以上) のうち、要早期対応先への集中した支援
営業支援 態勢整備	✓ 本部専門人材の増員 ✓ 提携先拡充、営業ツール整備
人材育成強化	✓ 事業承継・M&A検定試験合格者200名以上増員 ✓ 行内勉強会の開催

「事業承継ならば青森銀行」と言われるソリューションを提供

事業承継・M&A 有効面談件数 600先以上
(計画期間中累計)

人材紹介支援

- 2018年10月に(株)日本人材機構と営業協力に関する契約を締結
- 人材の紹介だけでなく、「経営課題の共有・整理」から「人材要件の最適化」、「定着化支援」まできめ細やかに対応

地域企業

経営人材の紹介
経営課題解決に向けたコンサルティング



業務提携



地域の人材不足・後継者問題に対応

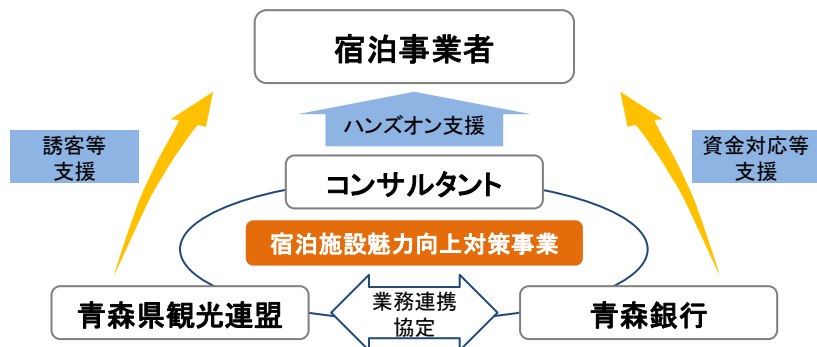
【基本戦略Ⅰ】地方創生への積極的なコミットメント

- 観光を軸とした地方創生へのコミットと情報発信により、地域活性化とブランド価値向上を両立。

観光を軸とした地域活性化の取組み

青森県観光連盟(DMO)との協働による観光振興への取組み

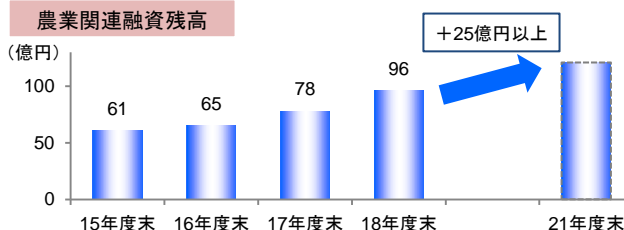
- 2019年3月に青森県観光連盟と業務連携協定を締結
- 2019年4月には連携事業として「宿泊施設魅力向上対策事業」を開始
県内事業者を対象にソフト・ハード両面の課題解決に向けた支援を展開



地域を牽引する成長産業・基幹産業への支援強化

アグリ

- ✓ アグリを含む食産業全体への支援強化
- ✓ 6次産業化、ICT化、畜産クラスター組成支援等を展開



医療・介護

- ✓ 事業承継・M&Aニーズへの対応強化
- ✓ 生産性向上に向けたICT化支援

ものづくり

- ✓ 外部専門人材を「企業支援アドバイザー」として設置
- ✓ 研究・開発ステージを支援するサポートプログラム新設

地域の情報発信

- ✓ YouTube公式チャンネルの開設やFacebookを活用した情報発信を展開
- ✓ 青森県やお客さまを紹介するコンテンツを発信

青森県のイメージアップ

青森ブランドの共創

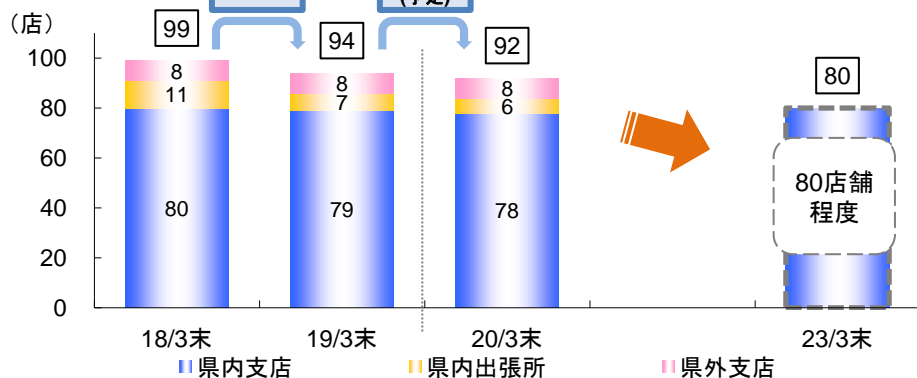


【基本戦略Ⅰ】マーケットに応じたチャネルの構築・グループ総合力の発揮

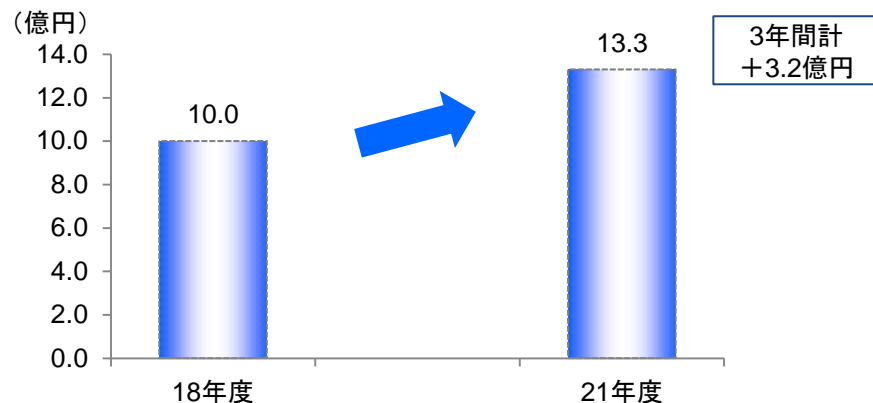
- 80拠点体制に向け、店舗統合を継続。
- 連結収益の極大化に向け、グループ内での連携を強化。

店舗数推移(営業拠点数ベース)

※支店内支店・ローンプラザ等は除く



グループ会社の営業利益(与信費用除く)



非対面チャネルの拡充

スマートフォンアプリの機能拡充

✓ 2019年4月にバージョンアップによる機能追加や新規アプリの配信を実施

生体認証機能追加

口座照会の
取扱科目拡大

入出金通知機能
追加



各種料金支払アプリ「あおぎんPayB」の導入

Web完結型ローン商品の拡大

フリーローン
カードローン
(2019年3月末時点)

消費者ローン全般へ
(2019年度中を予定)

カード

- 銀行と一体となったキャッシュレス決済の推進
- 法人カードおよび加盟店取引の強化

保証

- 保証引受のグループ内取り込み拡大
- 商品ラインナップの拡充やWeb完結型スキーム導入による案件取り込み強化

リース

- 銀行・リース会社での情報連携強化
- 融資・リース一体となった提案の推進

金融サービス事業を拡大しつつ、
新たな事業領域を開拓し、
地域やお客さまのニーズに応じていく

【基本戦略II】人材力・組織力の向上

- コンサルティングを実現する専門人材を徹底して育成。
- 誰もが活躍できる職場環境の整備に向け、ダイバーシティ・働き方改革を推進。

人材育成

スキルレベルの見える化



必要なスキルレベル・人員数の設定精緻化



研修体系の再構築

営業担当者

- ✓ リレーション構築のスペシャリストとして、お客さまのニーズヒアリングのための「聞く力・気づく力」を養成

専門人材

- ✓ 法人営業、金融商品販売、個人ローンの行内資格制度を再構築
- ✓ コンサルティングのために誰よりも青森県・お客さまのことを理解している人材を育成
- ✓ 事業承継・資産承継ニーズに対応する専門人材を育成

マネジメント層

- ✓ マネジメントスキルの向上

主な資格保有者数(19/3末)

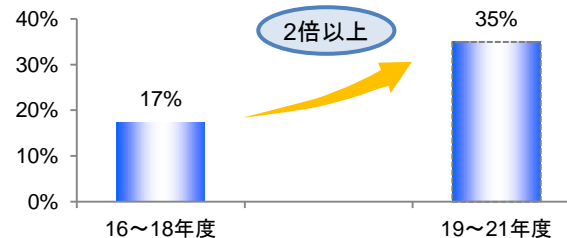
資格名称	保有者数
法人フィナンシャルアドバイザー	88名
マネーカウンセラー	163名
ローンアドバイザー	95名
M&Aシニアエキスパート	5名
事業承継・M&Aエキスパート	75名
事業性評価3級	118名
農業経営アドバイザー	20名
動産評価アドバイザー	18名
JGAP指導員(家畜・畜産物)	3名
JGAP指導員(青果・穀物)	2名
中小企業診断士	11名

ダイバーシティ

- ✓ 女性活躍推進風土の持続・発展
- ✓ シニア層の職務拡大
- ✓ 非正規職員の活躍推進

職員総活躍による労働生産性の向上

女性の「監督職登用試験」受験率目標



- ✓ 女性の登用試験受験率を17%(16~18年度平均)から35%以上へ

働き方改革

- ✓ フレックスタイム等の柔軟な働き方の導入
- ✓ 有給休暇取得率の向上

オープンで快活な職場環境の構築

【基本戦略Ⅲ】業務改革の断行

- コンサルティング力の強化に向け業務を抜本的に見直し、年間40万時間を創出する。
- 創出された人員・時間は、コンサルティング人材として再配置するほか、お客さまとの接点強化に活用する。

業務の抜本的見直し

業務プロセスの
見直し

デジタル化

集約化

本部

事務作業時間
「年間10万時間」の削減

職員1人当たり
1.5時間/日
以上の時間を創出

営業店

事務作業時間
「年間30万時間」の削減

年間40万時間(合計200人分の余力)を創出

営業店事務のデジタル化

➤ タブレット端末を活用し、営業店事務を順次デジタル化

2018年6月	投信窓販事務
2019年度上期(予定)	保険窓販事務
2019年度下期(予定)	消費者ローン申込み
2020年度上期(予定)	預金業務

営業店事務の本部集中化

内部事務
(為替処理等)

個人ローン事務
(実行・延滞管理等)

融資関連事務
(不動産担保実査等)

人員の戦略的再配置

本部コンサルティング機能強化
+25人程度

現場営業力強化
+40人程度

本部機能強化(有価証券運用強化等)
+10人程度

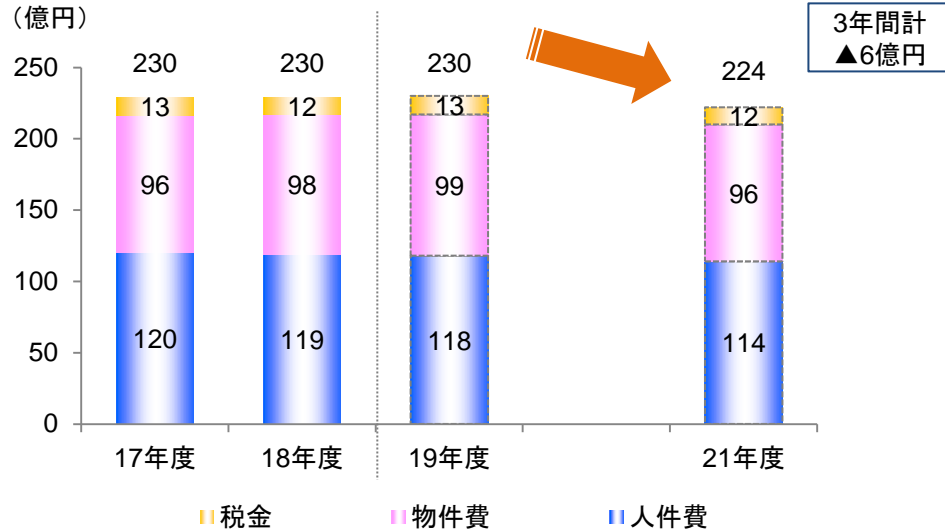
従業員数は3年間で
▲100名程度減少

一人ひとりの創出時間は
お客さまとの接点強化へ

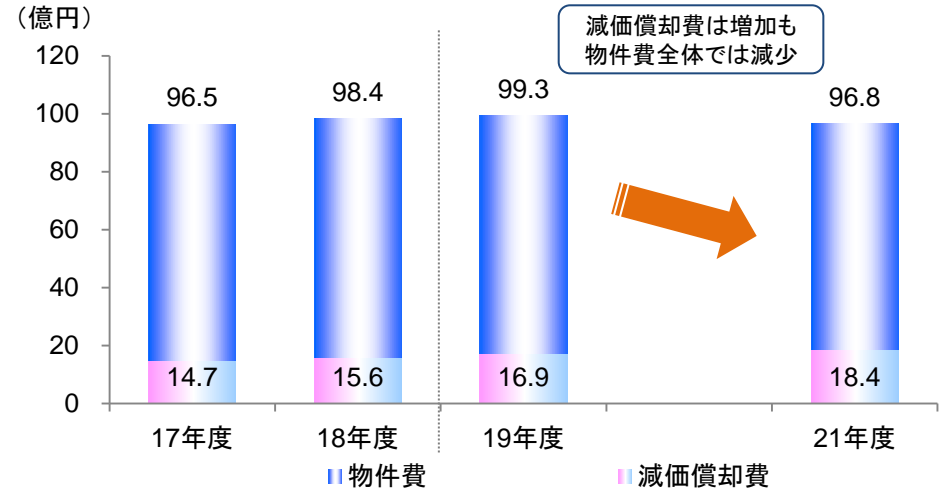
【基本的取組み】強固な経営基盤の構築（経費削減）

- 「筋肉質な経営体質」に向け、経費は3年間で6億円削減する計画。
- 従業員数は採用・退職ギャップにより、3年間で100名程度減少。

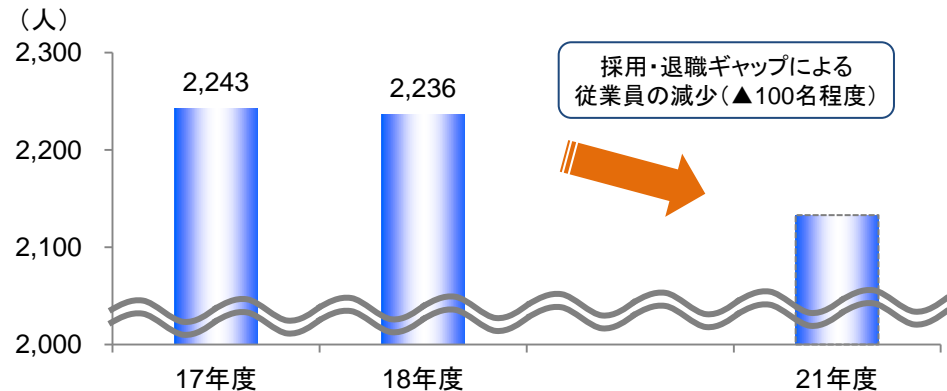
経費の推移



物件費の推移



従業員数の推移



投資	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 経営効率向上に向けた投資の実施 ✓ 更改案件については投資額を抑制
物件費	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 店舗統合に伴う経費削減効果 ✓ 外部委託業務の見直し ✓ 保有資産の見直し
人件費	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 総人員の減少 ✓ 働き方改革による総労働時間の削減

※出向者、嘱託・パート等を含む期初総人員

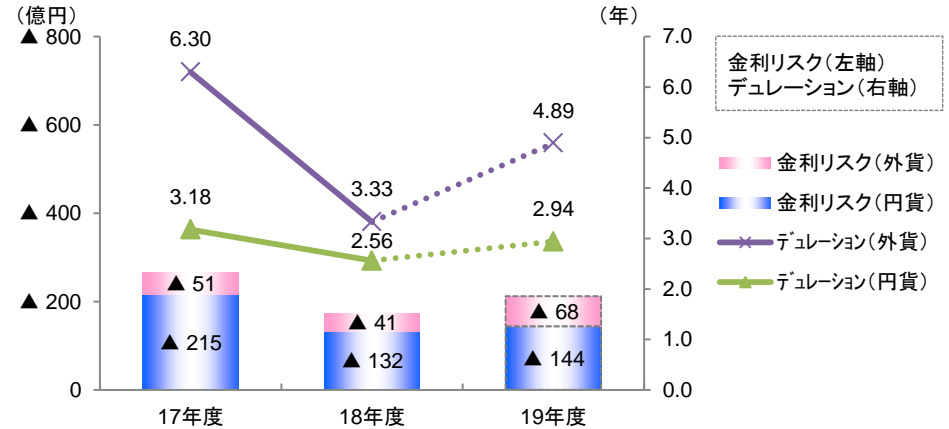
【基本的取組み】強固な経営基盤の構築（有価証券運用の強化）

- 有価証券運用については、収益確保に向けた積極的なリスクテイクと適切なリスクコントロールを両立。
- 政策保有株式については、3年間で25%を縮減させる計画。

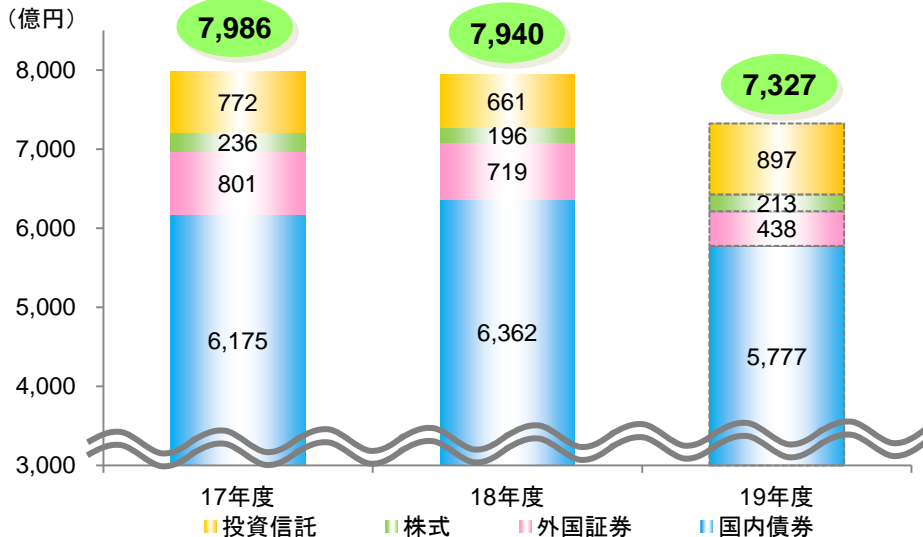
有価証券投資戦略

トータルリターンの上に向けた アセットアロケーション ✓ 株式・REITへの投資拡大	日本国債対比の超過リターン 確保に向けた債券の積上げ ✓ 欧州国債への投資拡大 ✓ スプレッド物への投資拡大
運用の多様化と 機動的売買の実施 レポ・貸株取引 アセットスワップ 株式ベアファンド 特定金外信託	リスクテイクを支える 適切なリスクコントロール ✓ 予兆管理の強化 ✓ フロント部署へのミドル人材配置

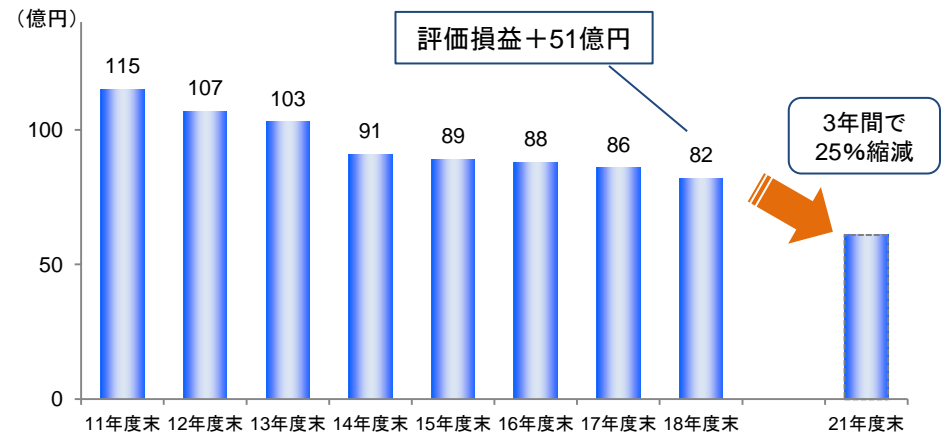
金利リスク(円貨100BPV・外貨200BPV)とデュレーション



有価証券投資計画(平残)



政策保有株式(上場株式)の簿価残高推移



【基本的取組み】持続的な成長に向けたあおぎんCSRへの取組み

○ あおぎんCSRの取組みの推進により、青森県と青森銀行の持続的な成長へ。

〈あおぎんCSR〉活動方針

【活動方針1】
豊かなふるさとを未来へ

ふるさと青森県の豊かな自然環境と自然からの恵みを次世代に残していくために、環境保全等を意識した企業活動に取り組んでいきます。



白神山地の育樹活動への
継続した取組み

【活動方針2】
持続的な地域発展への貢献

人口減少や少子高齢化等の社会的課題の解決に向け地域や行政・各種機関と連携しながら取り組むほか、地域の持続的な発展に貢献できる企業活動に取り組んでいきます。

社会貢献型株主優待制度により
「縄文遺跡群」世界遺産登録を後押し



【活動方針3】
皆さまの“あした”をサポート

お客さまを最もよく知っている銀行として、グループ一体となってお客さま本位の最適なソリューションを提供し「あしたの創造」をサポートできる企業活動に取り組んでいきます。



クラウドファンディングを活用した
「黒石よされ活性化」

【活動方針4】
働きがいのある職場づくり

職員一人ひとりの人格を尊重し、働きやすい環境づくりを進めるとともに、コミュニケーションを密にし職員の誇り・やりがいとグループの一体感を醸成していきます。

【活動方針5】
“企業価値”の向上

堅確な法令等遵守態勢と公正・透明かつ健全な経営基盤を堅持し、地域やお客さまの課題解決に全力で取り組みながら、同時に業績の向上を実現する企業活動を実践していきます。

「金融講座」、「出前授業」の実施による
金融リテラシー向上支援



第16次中期経営計画 計数計画

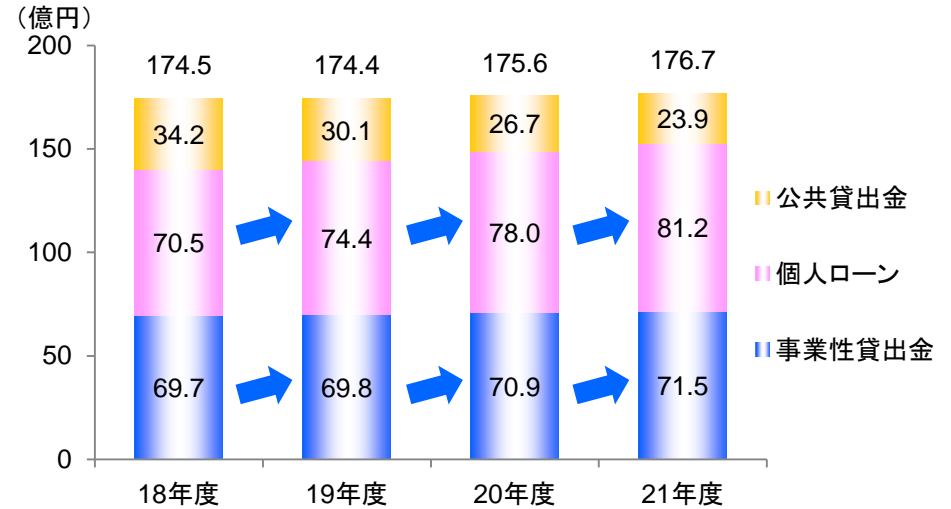
- 収益計画は有価証券利息が減少するものの、連結当期純利益は2018年度水準を維持。
- 貸出金利息は公共貸出金利息の減少を個人ローンおよび事業性貸出金利息でカバーする計画。

収益計画

(単位: 億円)

	実績	計画		
	18年度	19年度	20年度	21年度
コア業務粗利益	276	261	257	255
資金利益	244	227	221	217
うち貸出金利息	174	174	175	176
うち有価証券利息	78	61	52	47
役務取引等利益	31	32	35	37
うち預かり資産関連	11	12	14	16
うちソリューション	2	2	3	4
経費	230	230	227	224
コア業務純益	45	30	29	31
(投信解約益除き)	42	29	29	31
与信費用	△4	△1	2	3
有価証券関係損益	△0	14	14	14
単体当期純利益	32	30	30	32
連結当期純利益	32	32	32	35

貸出金利息計画



主要金利水準等の予想(各年度末)

	19年度	20年度	21年度
国内金利			
日銀当座預金政策金利		▲0.100%	
国債10年利回り		▲0.070% ~ 0.230%	
国外金利			
米FFレート		2.750% ~ 3.000%	
米国債10年利回り		2.800% ~ 3.400%	
日経平均株価	20,050 ~ 24,050円	20,650 ~ 24,650円	20,950 ~ 24,950円
ドル円相場	110.00 ~ 118.00円	111.00 ~ 119.00円	111.50 ~ 119.50円

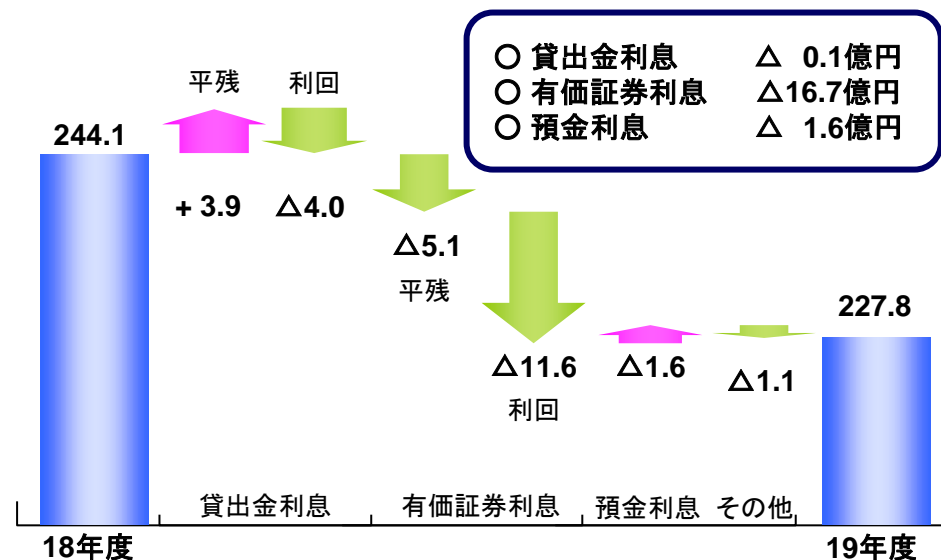
※計数計画は年度ごとに洗い替え

2019年度 収益計画

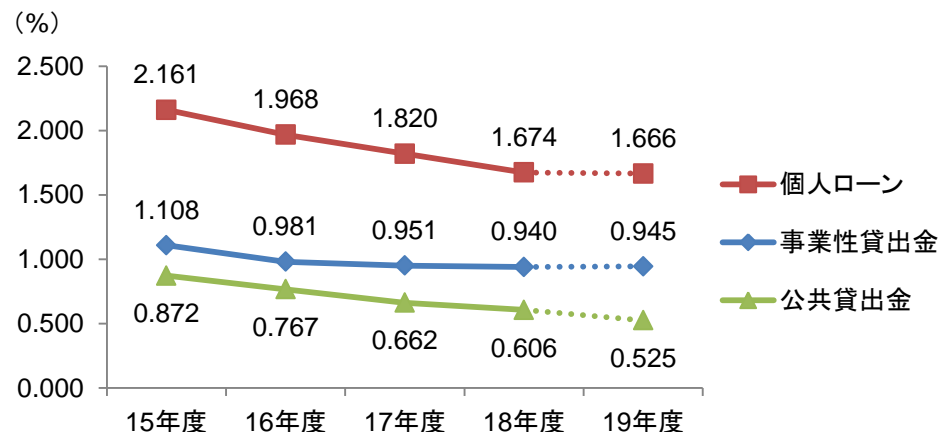
(単位: 億円)

	18年度	19年度	増減
業務粗利益	271	261	△10
(コア業務粗利益)	276	261	△15
資金利益	244	227	△16
役務取引等利益	31	32	+0
その他業務利益	0	0	+0
(国債等債券損益)	△4	0	+4
経費	230	230	△0
人件費	119	118	△1
物件費	98	99	+0
実質業務純益	40	30	△10
コア業務純益	45	30	△14
一般貸倒引当金繰入額 I	-	-	-
業務純益	40	30	△10
臨時損益	6	12	+5
うち株式等損益	4	14	+9
うち不良債権処理額 II	0	0	+0
うち貸倒引当金戻入益 III	4	1	△3
(与信費用 I + II - III)	△4	△1	+3
経常利益	47	43	△4
特別損益	△3	△1	+1
当期純利益	32	30	△2
連結経常利益	49	48	△1
連結当期純利益	32	32	△0

資金利益の増減要因



貸出金利回りの推移



株主価値向上に向けた取組み

○ 安定配当を継続することにより、株主還元の充実を図り、株主価値向上に努めてまいります。

株主還元の推移

(単位:億円)

	14年度	15年度	16年度	17年度	18年度	平均
1株当たり年間配当金(※1)	6円	6円	6円	60円	60円	—
配当金総額 ……A	12	12	12	12	12	12
自己株式取得額 ……B	0	9	0	0	0	1
当期純利益(連結) ……C	108	57	49	42	32	58
配当性向(※2)	11.3%	21.1%	24.6%	28.4%	37.8%	24.6%
株主還元率(A+B)/C	12.1%	37.0%	24.6%	28.4%	37.9%	28.0%

2019年度
年間配当金予定
60円

※1 17年10月1日付で株式併合(10株につき1株の割合)を実施しており、17年度は株式併合実施後の金額を記載。

※2 配当性向=1株当たり年間配当額/1株当たり当期純利益(連結)

1株当たり指標の推移

(単位:円)

	14年度	15年度	16年度	17年度	18年度
1株当たり当期純利益(連結)	529.9	284.3	243.9	210.6	158.5
1株当たり純資産(連結)	5,724.6	5,870.6	5,790.2	5,919.8	5,927.6

※ 17年10月1日付で株式併合(10株につき1株の割合)を実施しており、株式併合実施後として算定。



本日の説明資料についてのご照会等は下記までお願いいたします。

《お問い合わせ先》

青森銀行 総合企画部広報室

IR担当 工藤

TEL : 017-777-1111

FAX : 017-777-1006

E-mail : kouhou@a-bank.co.jp

URL : <http://www.a-bank.jp/>