
平成27年3月期

会社説明会

平成27年5月27日



目 次



経 営 概 況



◆ 平成26年度決算 収益概要	1
◆ 預金の状況	2
◆ 貸出金の状況	3
◆ 預かり資産の状況	4
◆ 有価証券の状況	5
◆ 経費の状況	6
◆ 与信費用および不良債権の状況	7
◆ 連結決算における負ののれん発生益の計上	8
◆ 自己資本の状況	9



経 営 戦 略



◆ 第14次中期経営計画の進捗状況	10
◆ 平成27年度経営方針	11
◆ 「ニーズ発掘型営業」の展開	12~15
◆ 経営効率の向上	16
◆ 地域支援態勢の充実	17~19
◆ 人材力の強化	20
◆ 有価証券投資戦略	21
◆ グループ経営の強化	22
◆ 平成27年度収益計画	23
◆ 株主価値向上に向けた取り組み	24

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

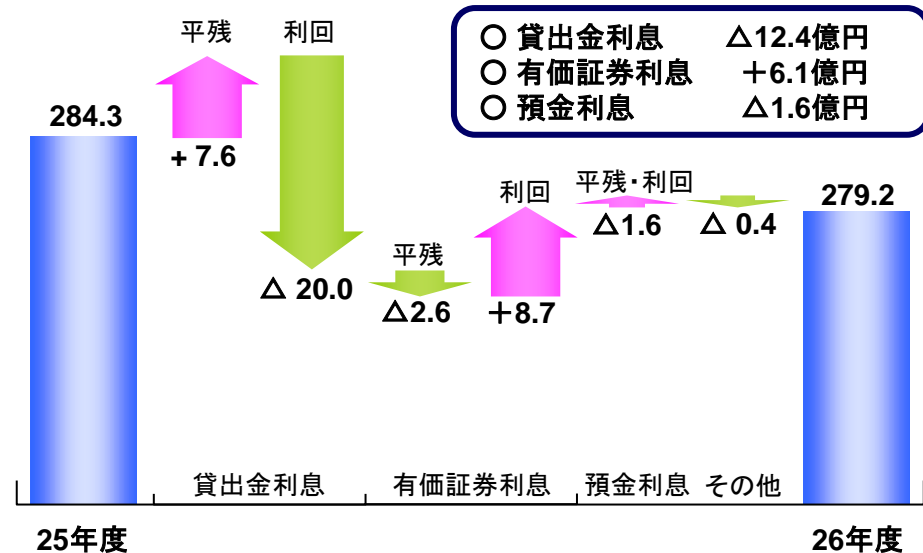
平成26年度決算 収益概要

(単位:億円)

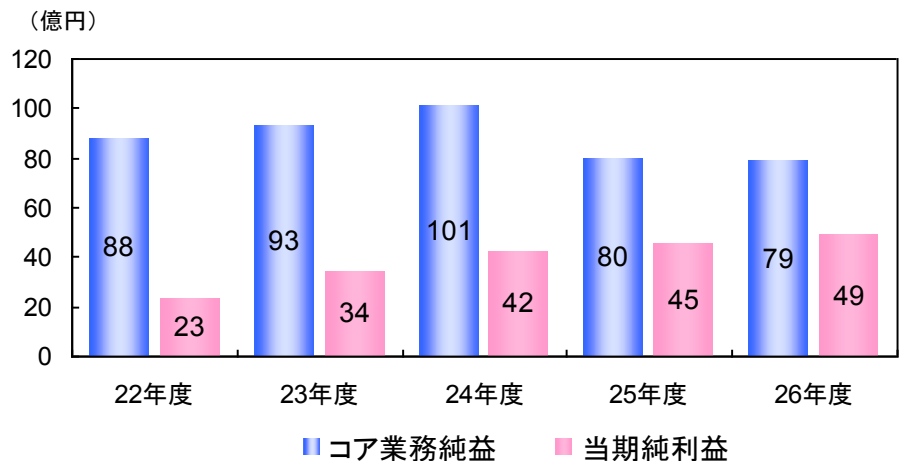
	25年度	26年度	増減
業務粗利益	318	320	+2
(コア業務粗利益)	316	314	△2
資金利益	284	279	△5
役務取引等利益	32	35	+3
その他業務利益	1	5	+4
(うち国債等債券損益)	1	5	+4
経費	236	234	△1
人件費	125	125	±0
物件費	100	98	△2
コア業務純益	80	79	±0
一般貸倒引当金繰入額 I	△7	△3	+3
業務純益	89	89	±0
臨時損益	△12	2	+14
うち株式等損益	3	11	+8
うち不良債権処理額 II	11	9	△2
(与信費用 I + II)	3	5	+1
経常利益	76	91	+14
特別損益	△2	△6	△4
当期純利益	45	49	+3

※コア業務純益＝業務純益＋一般貸倒引当金繰入額－国債等債券損益

資金利益の増減要因



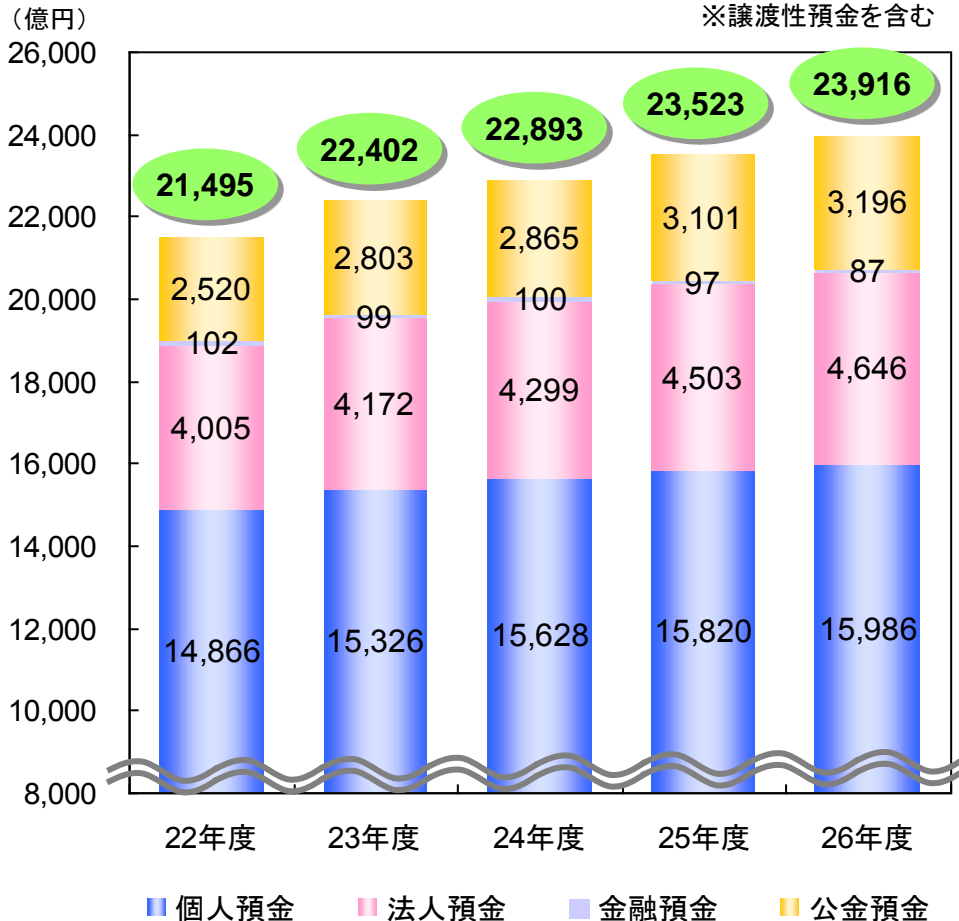
コア業務純益・当期純利益の推移



預金の状況

- 総預金平残は前期比+393億円の増加(増加率1.6%)。個人預金・法人預金・公金預金ともに堅調に推移。
- 青森県内における預金シェアは38.5%。

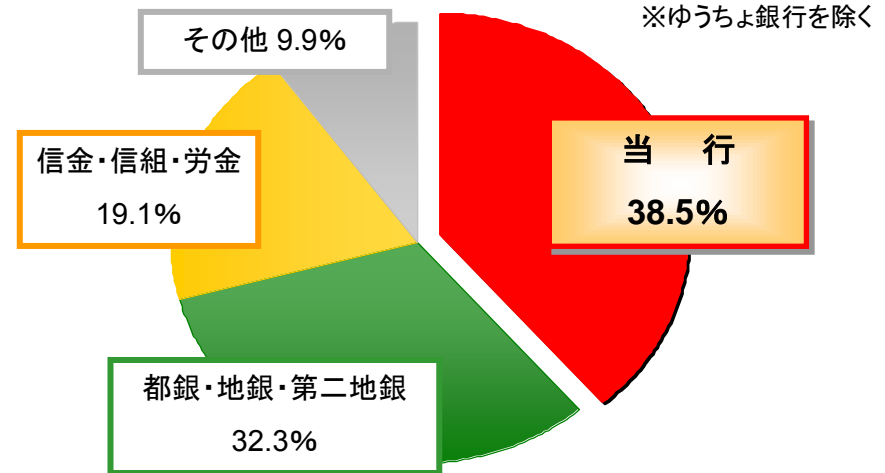
総預金平残の推移



青森県内における預金残高シェア

(単位: %)

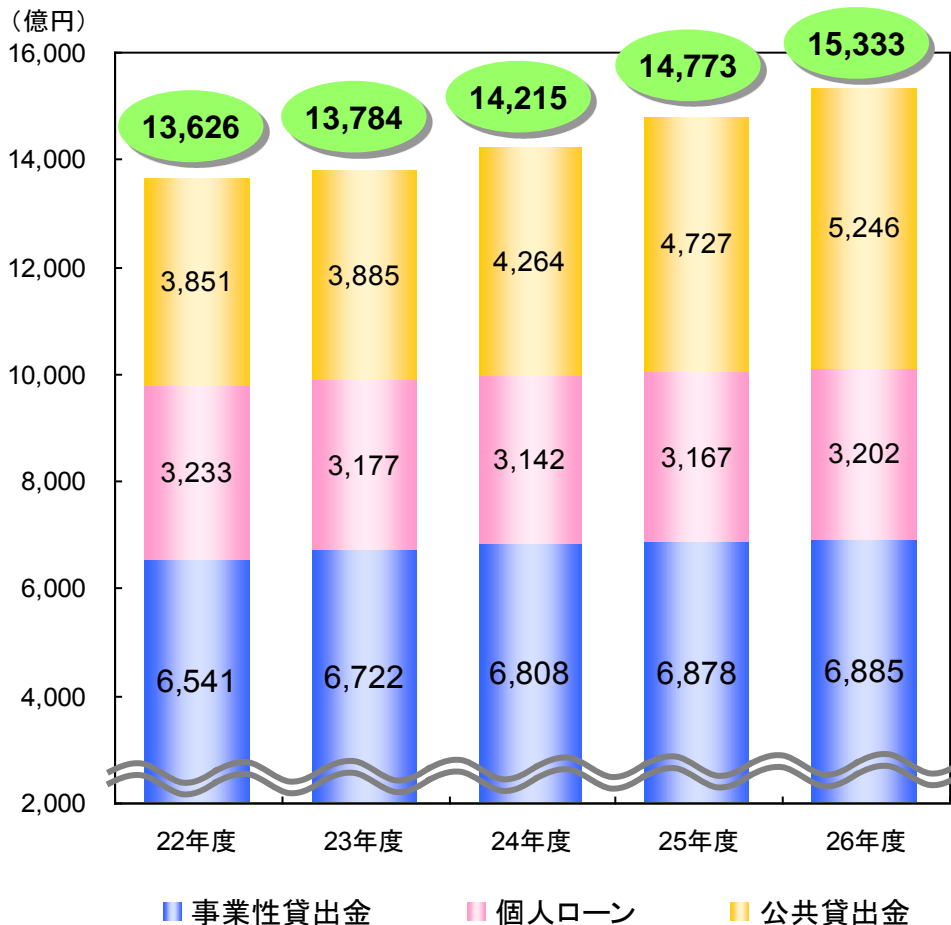
	25年3月末	26年3月末	27年3月末	前年比増減
当行	38.3	38.5	38.5	±0.0
都銀・地銀・ 第二地銀	31.9	32.2	32.3	+0.1
信金・信組・ 労金	19.6	19.4	19.1	△0.3
その他	10.0	9.8	9.9	+0.1



貸出金の状況

- 総貸出金平残は前期比+560億円増加(増加率3.7%)。公共貸出金・個人ローンが堅調に推移。
- 青森県内における貸出金シェアは37.9%と+0.6ポイント伸長。

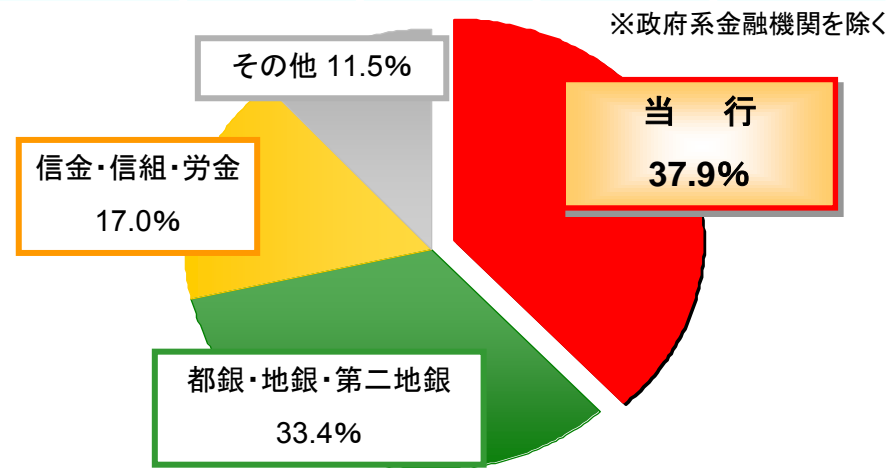
総貸出金平残の推移



青森県内における貸出金残高シェア

(単位: %)

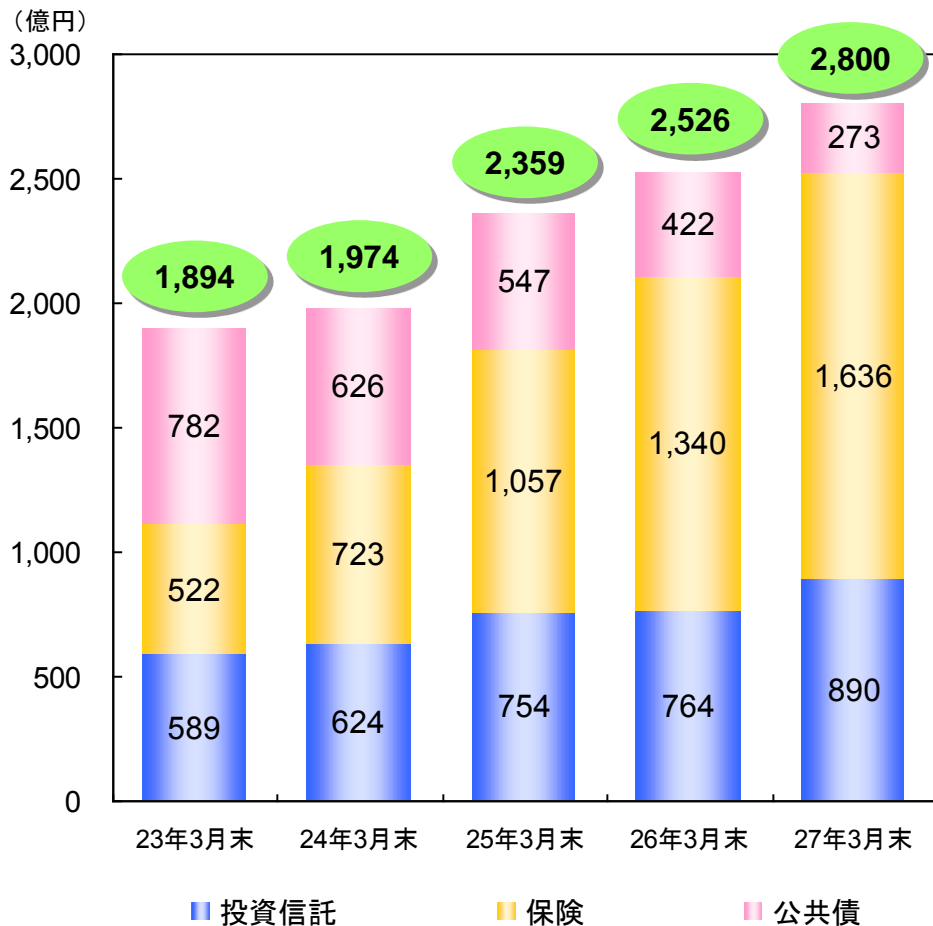
	25年3月末	26年3月末	27年3月末	前年比増減
当行	36.7	37.3	37.9	+0.6
都銀・地銀・第二地銀	32.9	33.2	33.4	+0.2
信金・信組・労金	17.7	17.3	17.0	△0.3
その他	12.5	12.1	11.5	△0.6



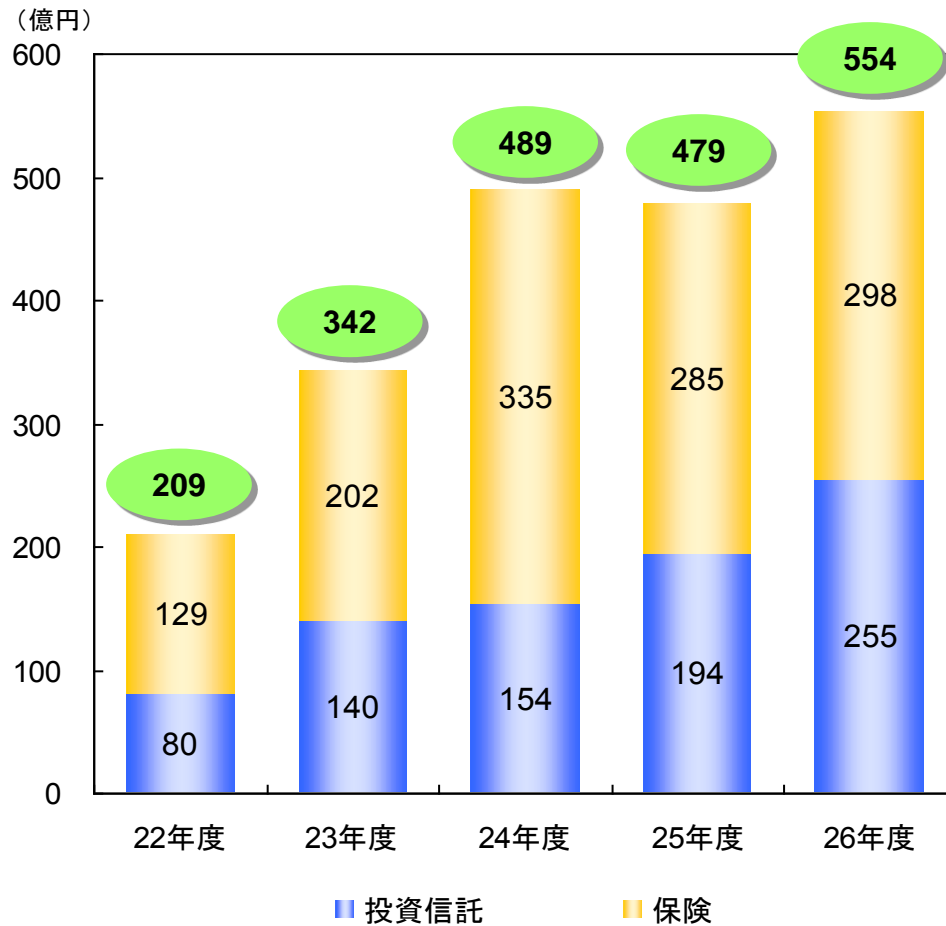
預かり資産の状況

- 預かり資産残高は、前期末比+273億円の増加。公共債が減少したものの、保険・投資信託を中心に増加。
- 販売額は、NISA口座開設先への積極的な提案等により投資信託が伸長。

預かり資産残高(末残)の推移



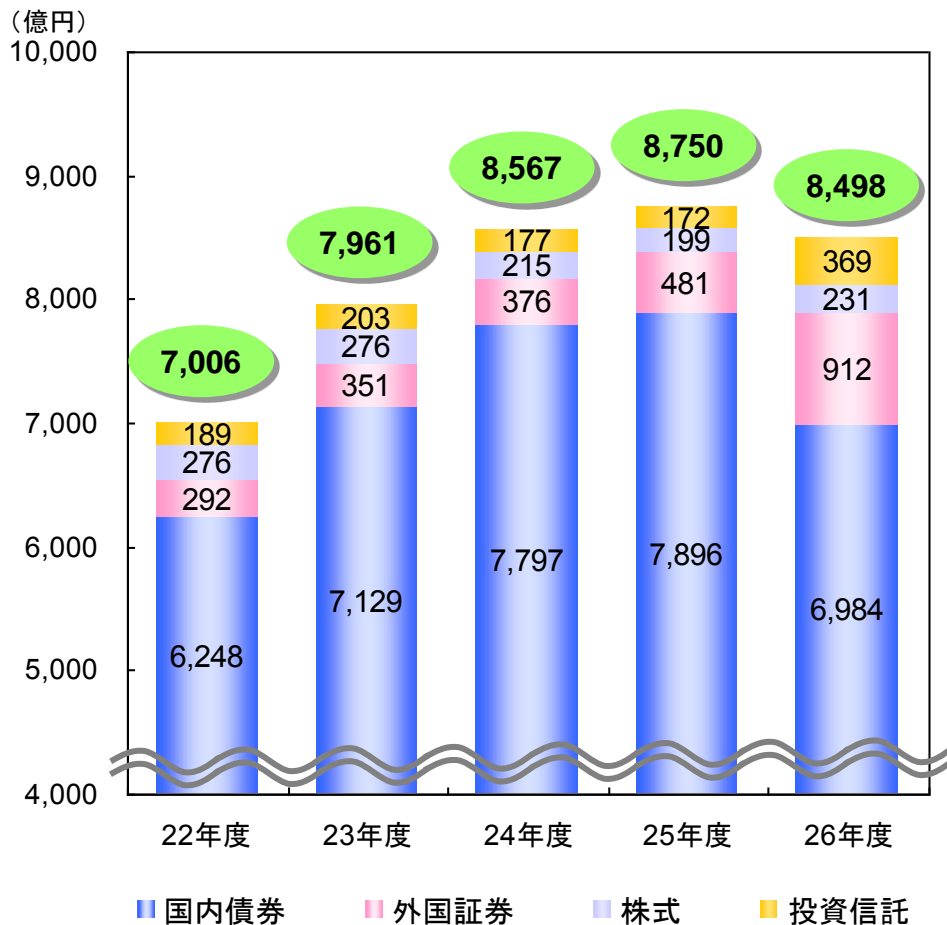
預かり資産(投資信託・保険)の販売額推移



有価証券の状況

- 外国証券・株式・投資信託を拡大させる一方で、国内債券を縮小させ、有価証券平残は前期比△251億円減少。
- 評価損益は株式市況の改善により株式や投資信託の評価益が増加し、前期末比+106億円増加の355億円。
- 金利リスク量を抑制しながら、国内債券から外国証券・株式・投資信託へのリバランスを図り、収益力を強化する方針。

有価証券平残の推移

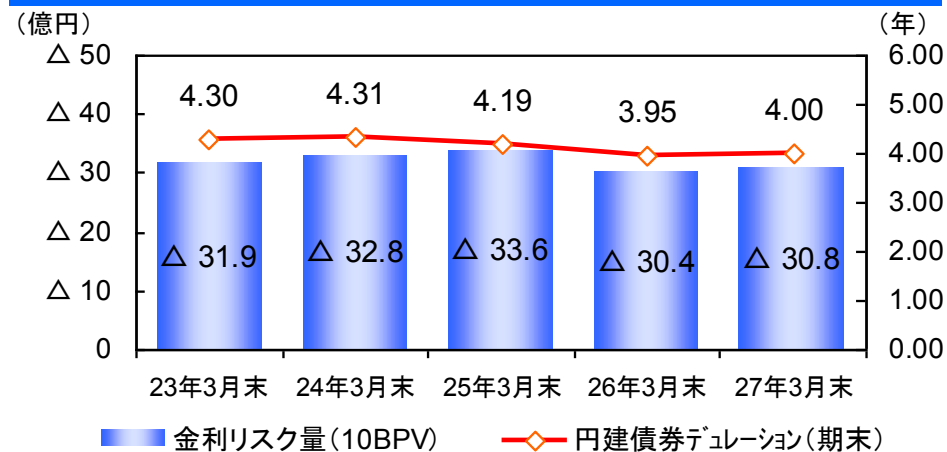


有価証券評価損益の推移

(単位: 億円)

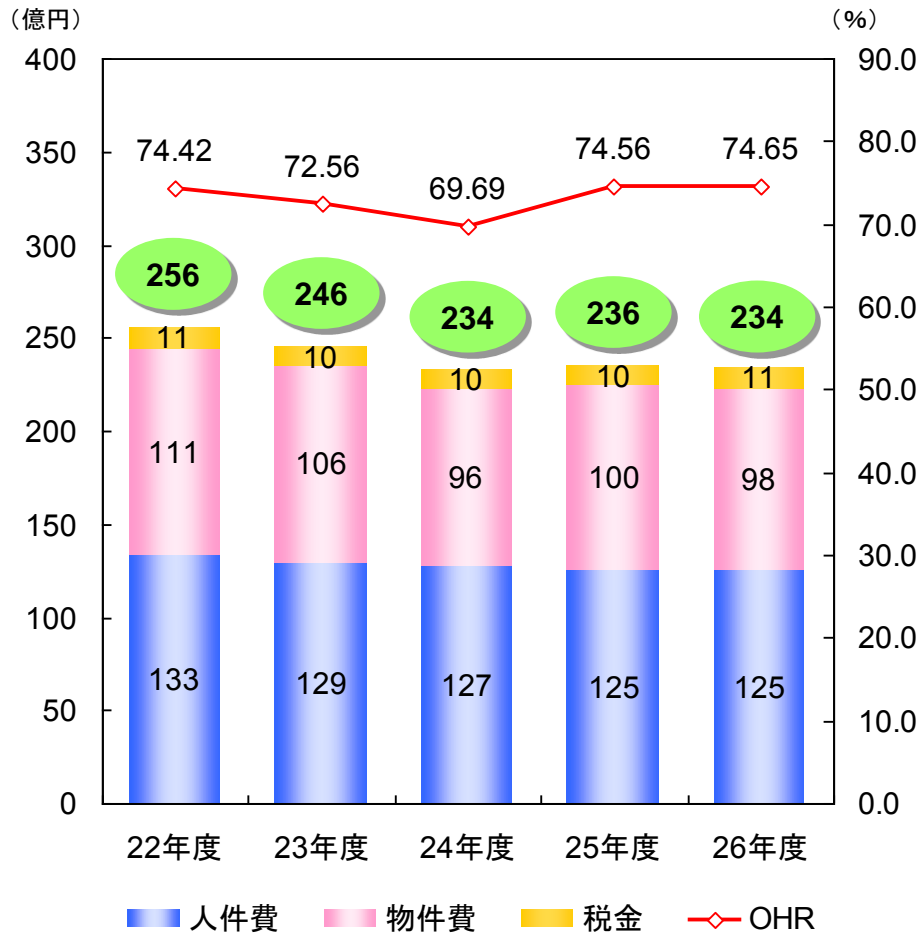
	23年3月末	24年3月末	25年3月末	26年3月末	27年3月末
評価損益合計	72	144	267	248	355
株式	△35	△21	7	26	88
債券	110	169	236	192	200
その他	△2	△3	22	29	67

円建債券デュレーションと金利リスク量の推移

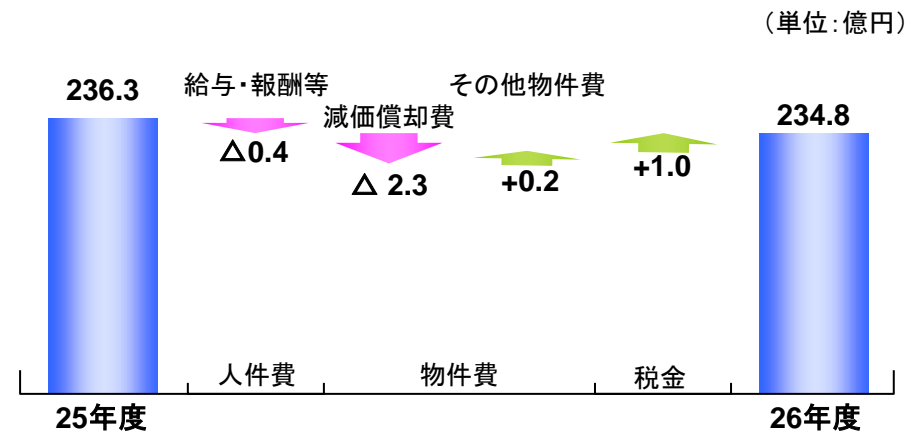


- 経費は、消費税増税の影響があったものの、減価償却費の減少等により、前期比△1億円減少の234億円。
- OHRは、コア業務粗利益の減少を経費削減によりカバーし、前期水準を維持。

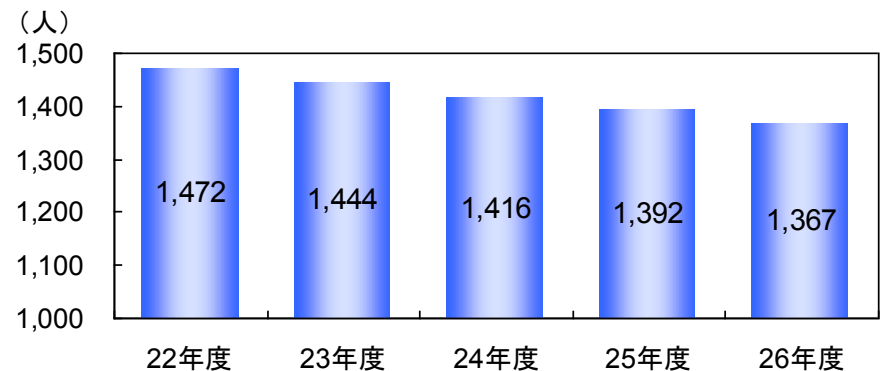
経費・OHRの推移



経費の増減要因



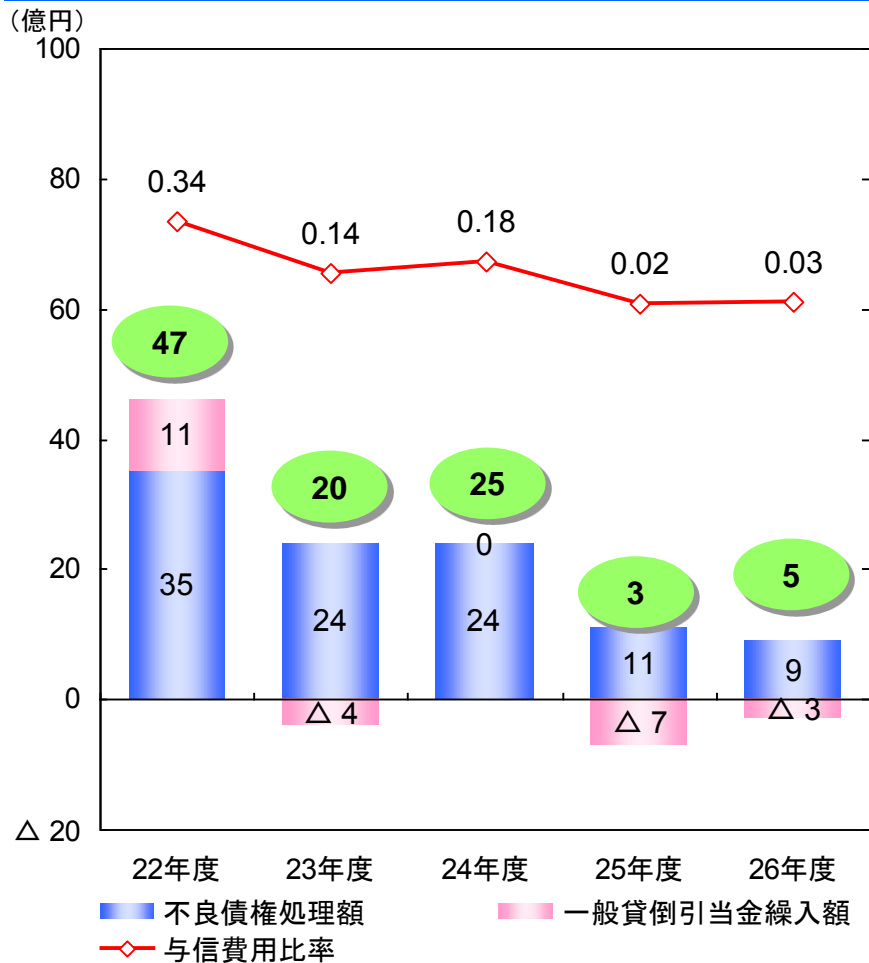
従業員数の推移(出向者を除く期中平均)



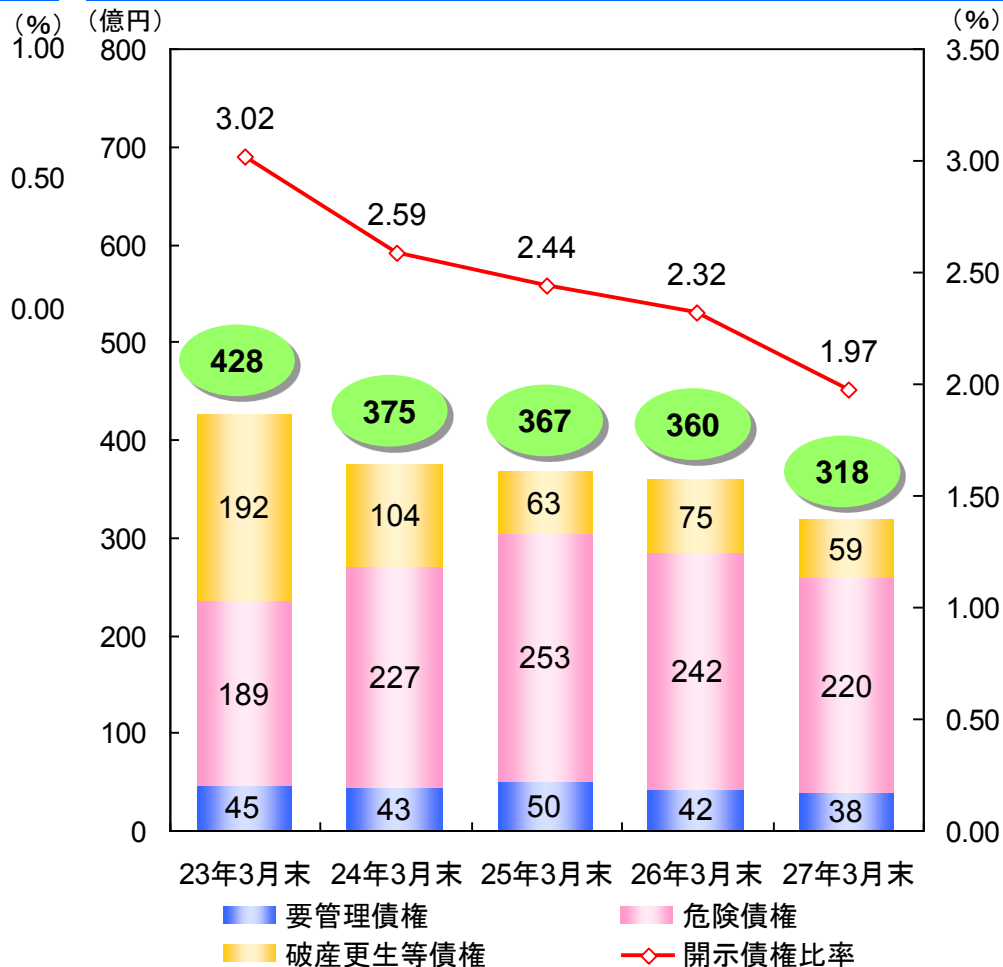
与信費用および不良債権の状況

○ 与信費用は、一般貸倒引当金繰入の取崩額が減少したことから、前期比+1億円増加の5億円。
 ○ 金融再生法開示債権は、危険債権の減少等により前期末比△42億円減少。開示債権比率も前期末比△0.35%低下。

与信費用・与信費用比率の推移



金融再生法開示債権残高の推移



連結決算における負ののれん発生益の計上

- 連結子会社3社のグループ持分比率を100%へ引き上げたことにより、特別利益として負ののれん発生益58億円を計上。
- 連結当期純利益は前期比+61億円増益の108億円と過去最高益を更新。

(単位:億円)

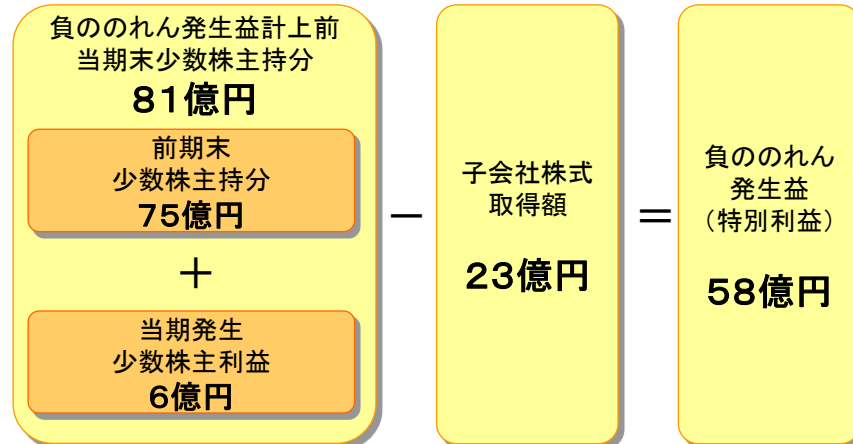
	25年度	26年度	増減
連結経常収益	483	494	+10
連結経常利益	89	101	+12
負ののれん発生益(特別利益)	0	58	+58
連結当期純利益	46	108	+61
連結当期純利益 (負ののれん発生益除き)	46	49	+2

負ののれん発生益を除く連結当期純利益においても
6期連続の増益となり、過去最高益を更新

持分比率を引き上げた子会社

連結子会社	グループ実質持分比率	
	引き上げ前	引き上げ後
あおぎんリース	6.8%	100%
あおぎんカードサービス	7.0%	100%
あおぎん信用保証	2.8%	100%

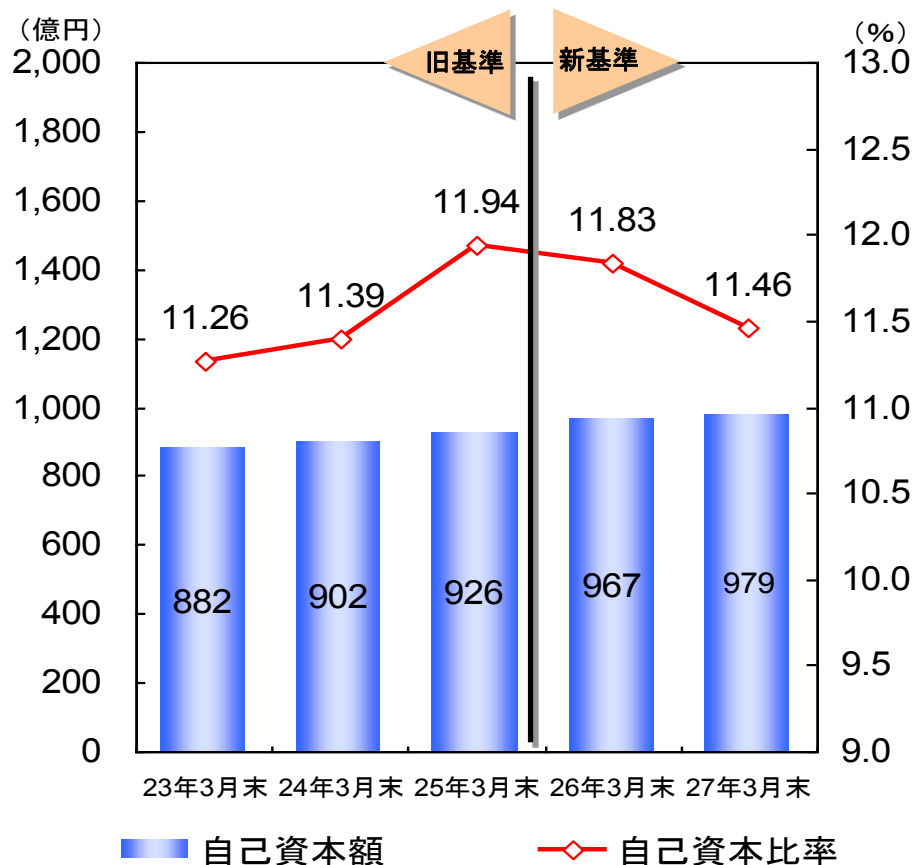
負ののれん発生益の計上



自己資本の状況

- 自己資本比率はリスクアセットの増加により低下したものの、単体ベースで11%台、連結ベースで12%台を維持。
- 経過措置を勘案しない場合の自己資本比率は、単体ベースでは前期末と同程度の水準を維持。連結ベースでは、負ののれん発生益の計上により連結利益剰余金が増加したことから0.64%上昇。

自己資本額・自己資本比率(単体)の推移



単体

(単位:億円)

	25年度末	26年度末
コア資本に係る基礎項目	967	984
コア資本に係る調整項目(△)	—	5
自己資本額	967	979
リスクアセット	8,177	8,541
自己資本比率	11.83%	11.46%
経過措置勘案前自己資本比率	10.03%	9.96%

連結

(単位:億円)

	25年度末	26年度末
コア資本に係る基礎項目	1,063	1,060
コア資本に係る調整項目(△)	—	4
自己資本額	1,063	1,055
リスクアセット	8,386	8,694
自己資本比率	12.67%	12.14%
経過措置勘案前自己資本比率	10.00%	10.64%

經營戰略

第14次中期経営計画の進捗状況

あおぎん トリプル アップ

名称

「**AOGIN Triple “UP” 計画**」

計画期間

平成25年4月～平成28年3月(3年間)

行動力UP

シェアUP

スピードUP

目指す姿

県内No.1の信認と圧倒的な存在感を有し、地域の未来を支える銀行

基本方針

地域の深掘りによる
圧倒的なトップシェアの獲得

効率的な組織体制の構築による
コスト競争力の強化

地域支援への取組強化による
営業基盤の拡大

基本戦略

I. 「ニーズ発掘型営業」
の展開

II. 経営効率の向上

III. 地域支援態勢の充実

IV. 人材力の強化

経営目標

		経営目標	25年度実績	26年度実績	進捗状況
貸出金	総貸出金県内シェア *1	38%以上	37.3%	37.9%	○
	事業性貸出金平残(27年度)	7,100億円以上	6,878億円	6,885億円	△
	成長分野*2への貸出金実行額 (計画期間中)	500億円以上	136億円	359億円 (単年度222億円)	○
預金	総預金県内シェア *1	40%以上	38.5%	38.5%	△
	総預金平残(27年度)	2兆4,400億円以上	2兆3,523億円	2兆3,916億円	△
預かり資産	販売額累計(計画期間中)	1,700億円以上	479億円	1,033億円 (単年度554億円)	○
当期純利益		30億円以上	45億円	49億円	○

*1 県内シェア：ゆうちょ銀行、政府系金融機関を除く

*2 成長分野：再生可能エネルギー分野、医療・介護分野およびアグリビジネス分野

企業理念

地域のために

お客さまとともに

人を大切に

第14次中期経営計画

目指す姿

県内No.1の信認と圧倒的な存在感を有し、地域の未来を支える銀行

平成27年度経営方針

～ 一歩進んだ「ニーズ発掘型営業」の実践 ～
“all” Value up

「地域活性化」に向けたValue up

- ・ 地域創生に向けた積極的な関与、地域連携の一層の強化
- ・ 成長分野への取り組みをはじめとする、地域支援態勢の更なる充実

「顧客起点営業」のValue up

- ・ 真のニーズを発掘し、適確に対応する営業活動の徹底および金融機能の高度化
- ・ グループの連携強化による金融サービスの充実

「行動」のValue up

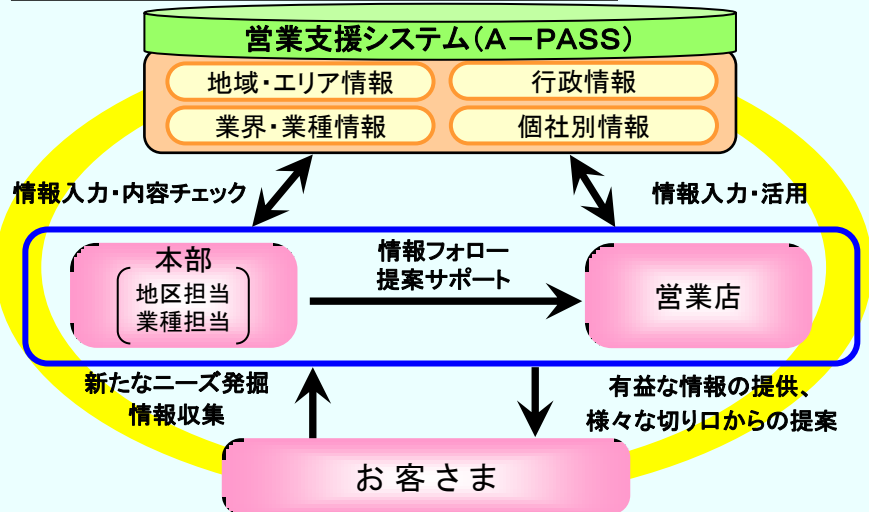
- ・ 行員の「自主性」と「チャレンジ精神」の発揮
- ・ コミュニケーション能力および接客力の向上

地域経済の発展への貢献と、地域における圧倒的なトップシェアの獲得を目指します

「ニーズ発掘型営業」の展開（法人営業戦略①）

○ 多種多様な情報を一元管理し、営業店と本部が一体となった提案営業を通じて、お客さまの真のニーズの把握と課題解決に向けた多面的なアプローチを強化してまいります。

情報提供を起点とした提案営業の強化



本部・営業店一体での情報蓄積・共有による「情報の質の向上」とお客さまへの「多面的アプローチの強化」

法人営業担当の育成

法人FAの養成

○法人営業のスペシャリストの養成と重点地域への戦略的配置

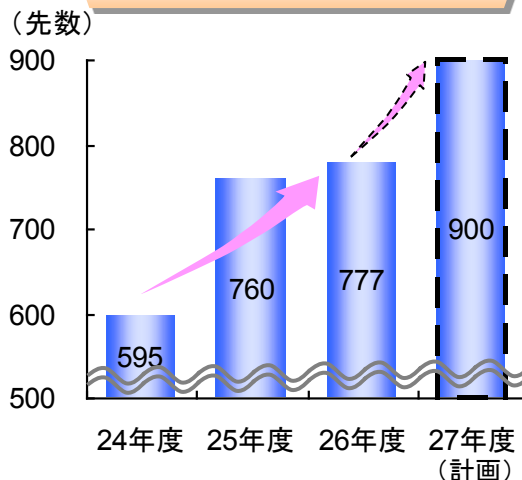
法人FA(ファイナンシャルアドバイザー)の推移

	25年3月末	26年3月末	27年3月末
人数	25名	39名	54名

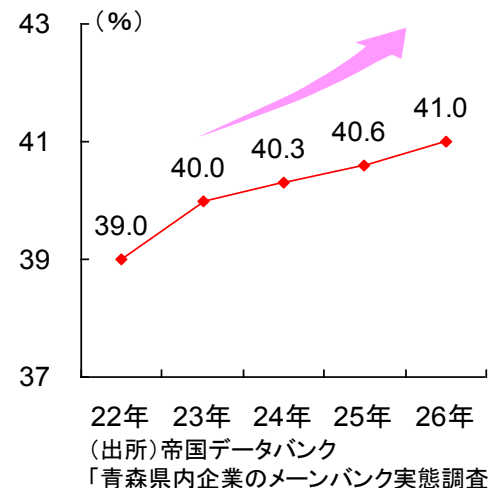
担当者の育成強化

○階層別研修の充実と実践型研修の実施による目利き能力の養成
○女性融資担当者の育成

融資新規先獲得数の推移



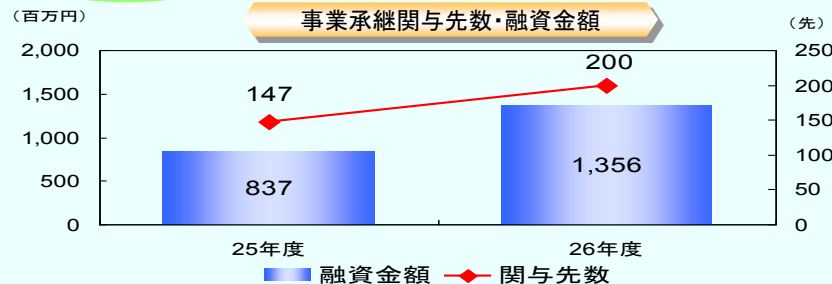
県内企業のメインバンクシェア



企業のライフステージに応じた取り組み

事業承継支援への取り組み

○外部提携機関と連携し、円滑な事業承継に向けた提案の実施



平成20年度からの累計 関与先数 1,000先超 融資金額 58億円

○ミドルリスク先への取り組み強化による収益増強戦略を進めていくとともに、県外マーケットへの戦略的人員配置により、事業性貸出金の増強を図ってまいります。

ミドルリスク先への取り組み

県内事業性貸出先の財務状況（上場企業・大企業等を除く県内企業）

優良取引先(当行格付正常先上位ランク) 抽出対象:2,302社

単位:億円

	前期	最新期	増減
現預金	2,954	3,121	+167
借入金	4,749	4,686	▲63
(当行シェア)	37.0%	38.5%	+1.5%

- 業績回復により、現預金増加が顕著
- 手許資金対応により、借入金は減少傾向
- シェアアップ施策等の展開により、当行シェアは上昇

ミドルリスク先(優良取引先を除く正常先+一部要注意先) 抽出対象:884社

単位:億円

	前期	最新期	増減
現預金	375	380	+5
借入金	1,593	1,594	+1
(当行シェア)	40.6%	38.8%	▲1.7%

- 業績は回復基調にあるが、現預金は微増にとどまる
- 借入金もほぼ横ばいにて推移
- 当行シェアは減少

ミドルリスク先への取り組み強化による
ボリュームUPと利回り改善による貸出金収益増強戦略の展開

あおぎん地元応援ファンドの取扱い

- 事業内容や成長可能性等、事業評価を重視した融資制度の取扱いを開始
- 営業店長権限の拡大による提案のスピードアップ



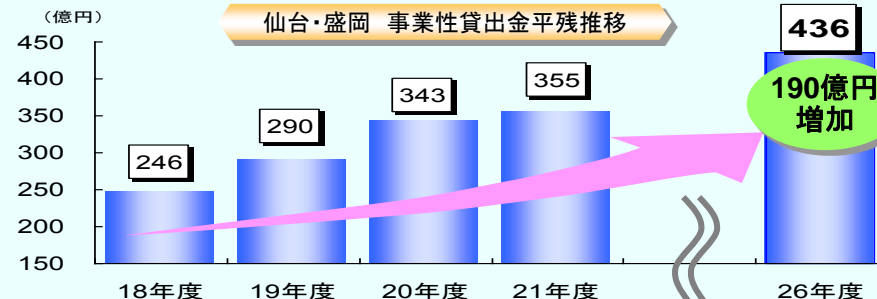
ファンド総額
100億円

県外マーケットへの展開

仙台推進チーム
19年4月設置
(27/4月現在6名)

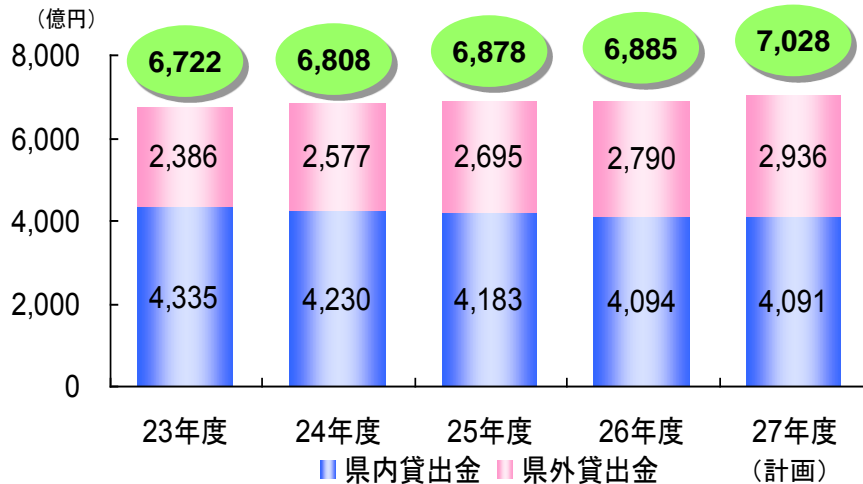
盛岡推進チーム
19年10月設置
(27/4月現在3名)

函館推進チーム
27年4月設置
(27/4月現在5名)



推進専門部隊配置による県外マーケットへの戦略的展開

事業性貸出金平残計画



「ニーズ発掘型営業」の展開（個人ローン戦略）

○ 個人ローンの増強に向け、案件取込強化、非対面チャネルの拡充、商品PRの充実に努めてまいります。

住宅ローンの推進

住宅ローンにおける
案件取込強化

○ 自動審査モデルの改定による信用
リスク評価の適正化（26年8月実施）

承認増加見込額 20億円（年間）

○ 保証料区分の細分化、および承認
セグメントの拡大

実行増加見込額 30億円（年間）

無担保ローンの推進

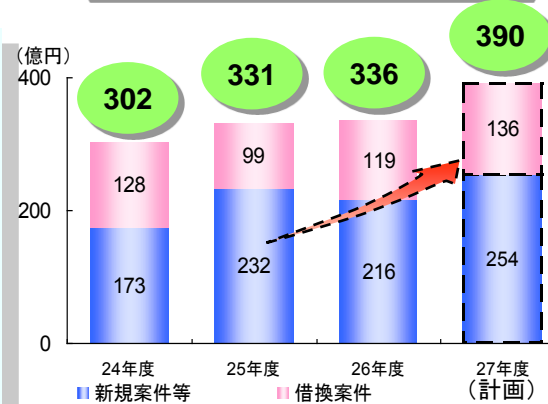
非対面チャネル
の拡充

○ インターネット専用カードローンの取扱
開始
○ 顧客セグメントに応じたテレマーケティング
の実施

広告宣伝強化

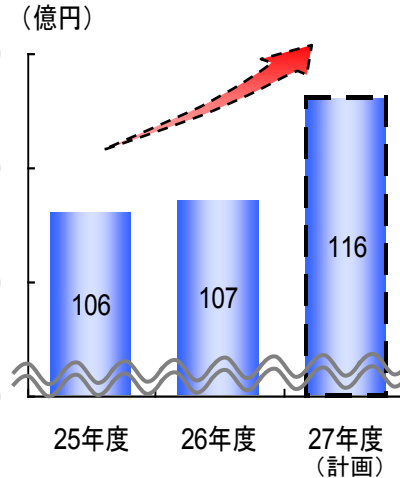
○ マス広告・ホームページ等を活用した
商品認知度の向上

住宅関連融資実行額推移

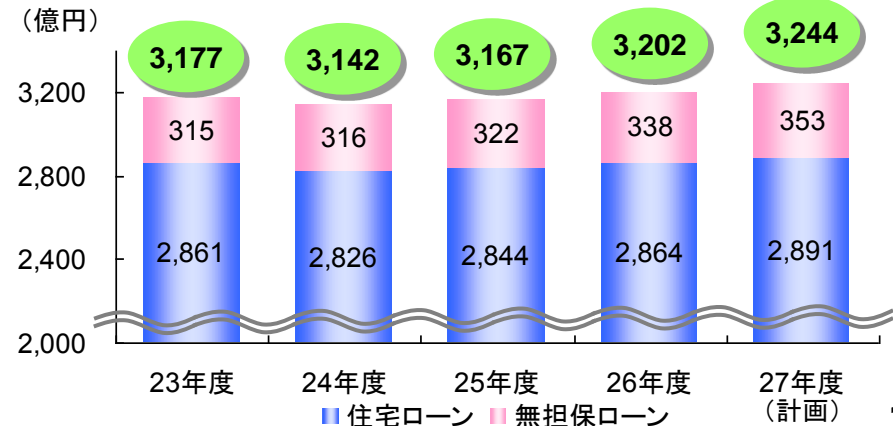


住宅着工 件数 (除貸家)	24年度	25年度	26年度
	3,734件	4,514件	3,789件

カードローン平残推移



個人ローン平残計画



「ニーズ発掘型営業」の展開（預かり資産戦略）

○お客さまの多様な資産運用ニーズに応じていくため、販売担当者の育成、資産形成層へのアプローチの強化、提案力の強化に努めてまいります。

預かり資産販売の推進

販売担当者の育成

○マネーカウンセラー（MC）の拡大とエリアマネーカウンセラー（AMC）による徹底した人材育成と推進支援

MCの推移 〔エリアマネーカウンセラー およびマネーカウンセラー〕	25年3月末	26年3月末	27年3月末
	77名	111名	135名

資産形成層へのアプローチ

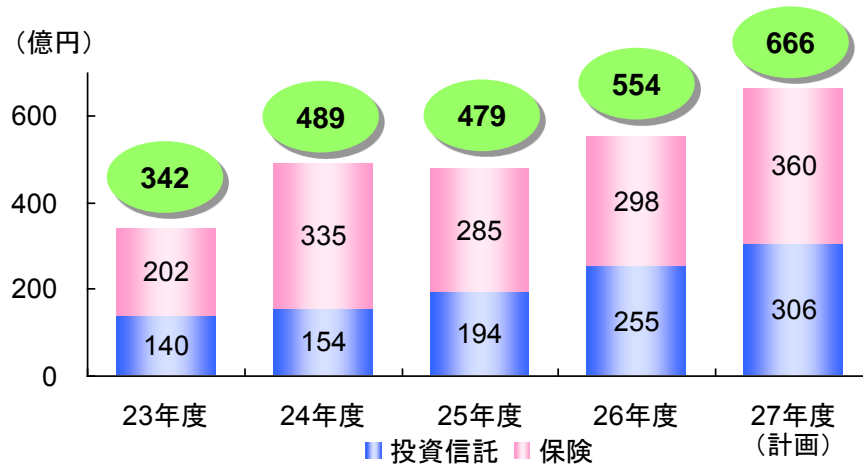
○インターネット投信の取扱開始（26年10月）により投信販売チャネルを拡充
○NISA活用の推進による投信顧客数の拡大

	25年3月末	26年3月末	27年3月末
投信顧客数	33,403人	37,192人	40,404人
インターネット投信顧客数 （投信顧客数に対する割合）	—	—	6,229人 （15.4%）
NISA口座数	—	14,450件	17,790件
NISA口座利用率	—	27.1%	56.0%

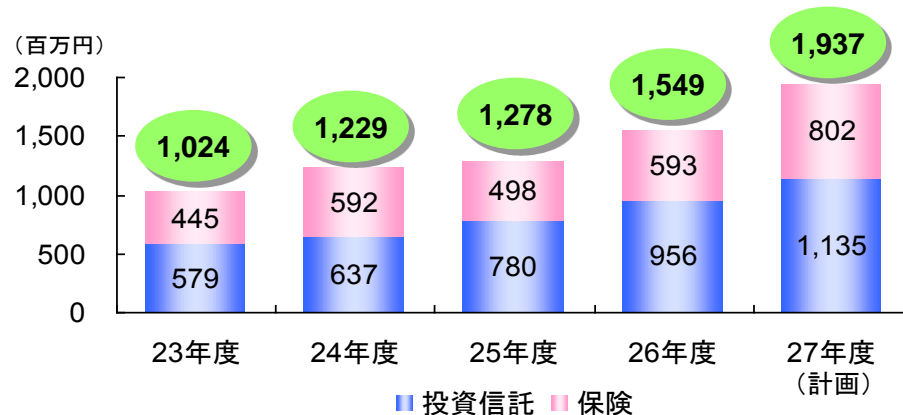
提案力の強化

○資産形成層・相続ニーズ層向けの各種セミナー開催による情報提供とニーズ喚起
○コンサルティング保険担当者の配置

預かり資産販売計画



預かり資産販売手数料増強計画

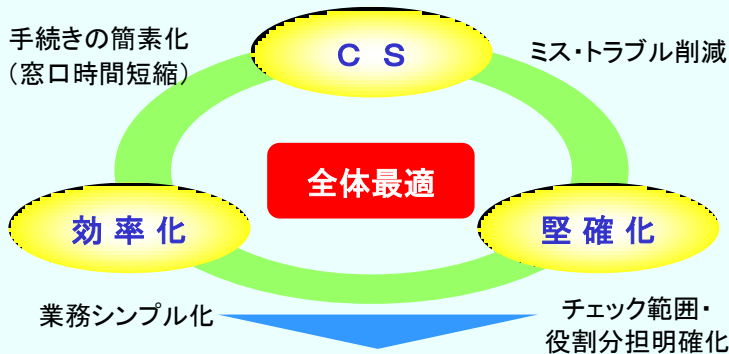


○お客さま視点の追求による業務改革の実施と店舗・人員体制の見直しにより、生産性の向上・効率的な営業体制を構築し、コスト競争力を高めてまいります。

業務改革への取り組み

業務改革の方針

○利用者(お客さま・営業店)視点の追求による「CS」、「効率化」、「堅確化」の全体最適化



お客さま視点によるサービスの提供

見直しの着眼点

帳票の統合、スリム化

現物・紙依存の見直し

手続簡素化・標準化

事務フローの見える化

人員創出効果
50名程度

重点分野への
戦略的再配置

効率的な営業体制の構築

店舗・ATM体制

○マーケットに応じた店舗の移転・統廃合や店舗機能軽量化等、ネットワークの見直し
○コンビニATMの拠点数拡充による利便性向上

インスタブランチの出店

○ショッピングセンター内へ店舗移転し休日相談営業を実施

【26年度】出張所化 2ヶ店
【27年度】27年4月 移転2ヶ店
27年9月 廃止1ヶ店

店舗数 102ヶ店



地域支援態勢の充実（地方創生・地域産業活性化支援への支援）

○「地方創生」に向けた全行一丸となった積極的な取り組みと地域産業活性化への支援強化により、地域をより一層深掘りし、当行のプレゼンスを高めてまいります。

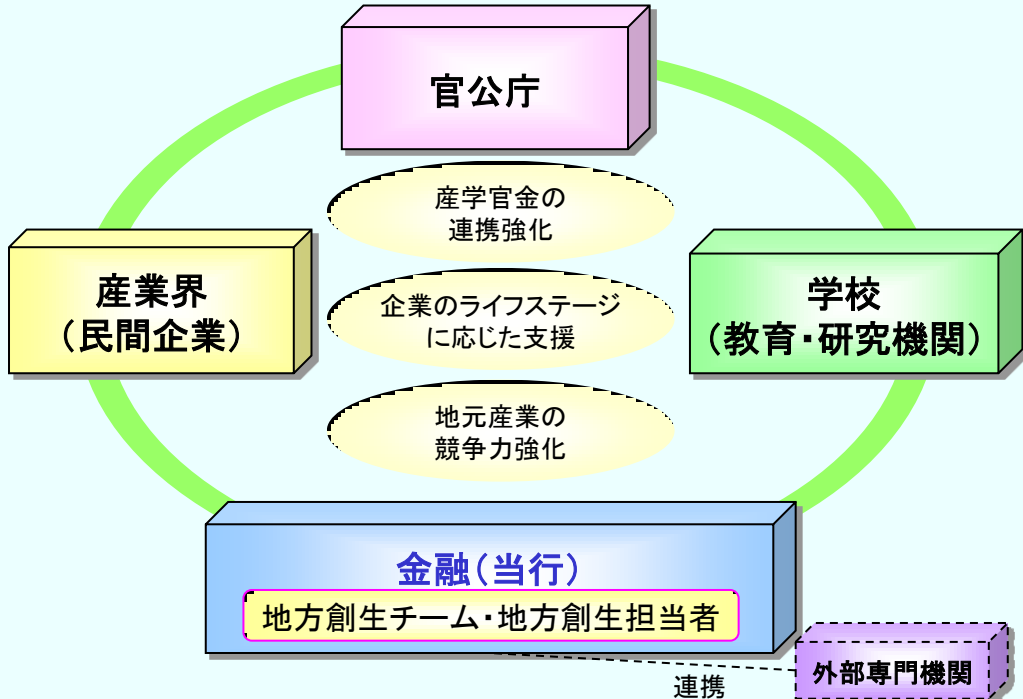
地方創生への積極的支援

地方創生チーム

○本部担当者7名、アドバイザーに女性管理職を2名配置し、地方創生にかかる企画・推進を実施

地方創生担当者

○フルバンクの支店長を75名任命
○創生チームと連携し、各地公体の「地方版総合戦略」策定・推進に積極的に関与



地域産業活性化支援

産業振興への積極的な参画

○行政や関係団体と連携し、地域特産品を活用した商品開発やブランド化を支援
○ビジネスマッチングの強化による販路拡大支援

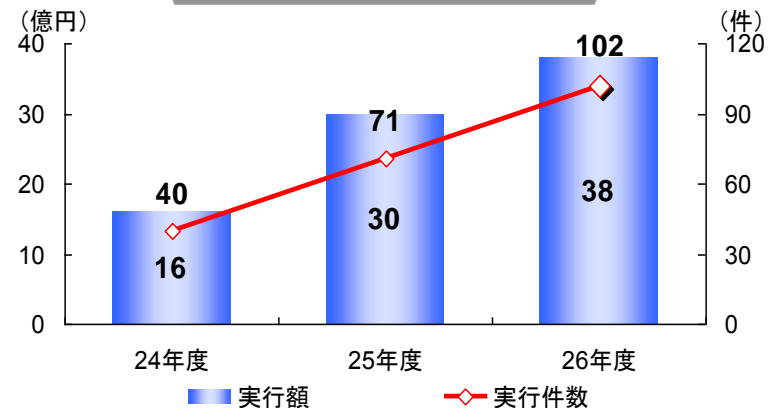
産学官金ネットワークの強化

○青森県や各種団体等への積極的な人材派遣によるノウハウの蓄積
○行政・関連団体主催セミナー・勉強会等への積極的参加

海外進出・取引支援

○ベトナム投資セミナー等各種セミナーの開催
○日本通運株式会社との業務提携による海外物流サポート
○貿易・外国為替などの海外業務の支援

創業・新事業支援融資実績



地域支援態勢の充実（成長分野への取り組み）

○ 地域の資源を活用した分野や規模の拡大が見込まれる成長分野への積極的な資金供給およびコンサルティング機能の発揮により、地域経済の発展に寄与してまいります。

成長分野への取り組み

環境・エネルギー分野

- 再生可能エネルギー関連ファイナンスへの参画
- 省エネ設備導入提案やエネルギー関連情報（補助金等）を活用した営業推進

医療・介護分野

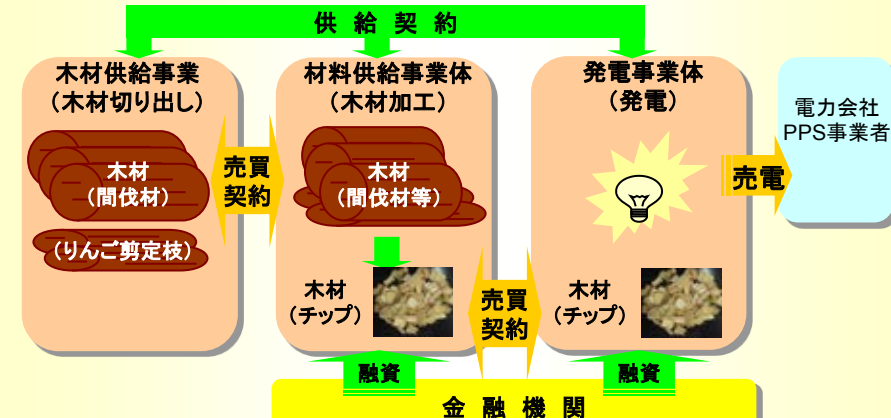
- 医業承継等各種セミナーの開催
- 外部機関と連携した課題解決へのアプローチ強化

アグリビジネス分野

- 事業者間連携の構築支援への積極的な関与
- 6次産業化支援に向けた農林漁業成長産業化ファンドの活用

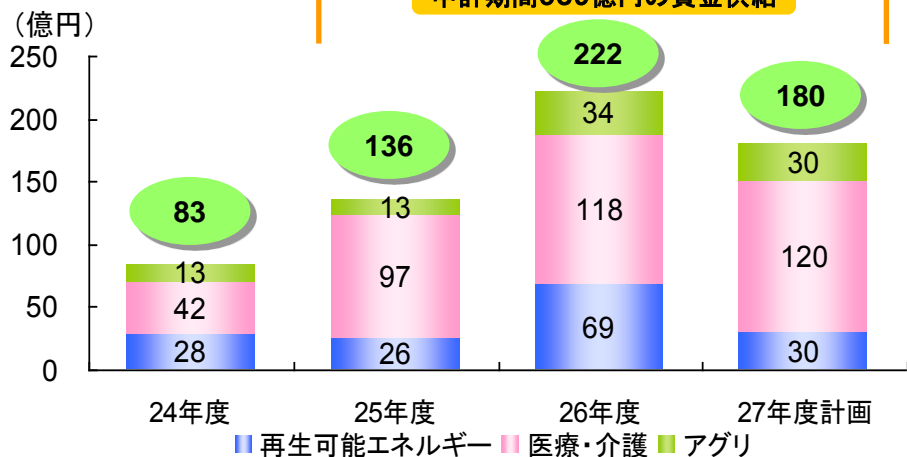
木質バイオマス発電事業への支援

新たな地域産業と雇用の創出に大きく貢献



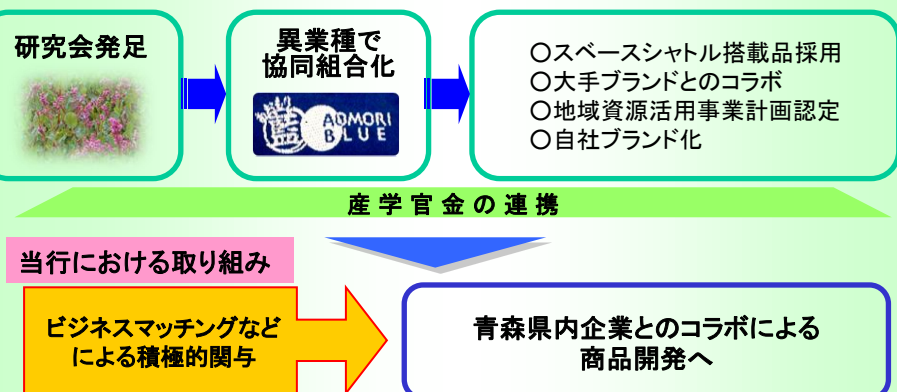
成長分野への資金供給実績

中計期間539億円の資金供給



「あおり藍」の生産拡大・ブランド化への支援

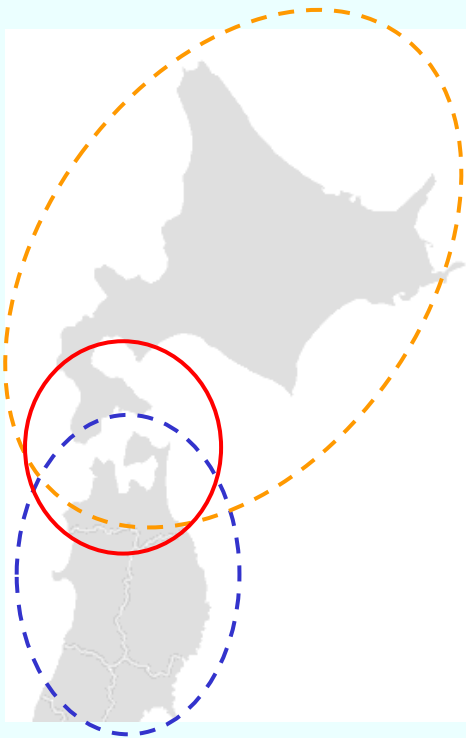
事業者間連携の一層の拡大へ積極的に関与



地域支援態勢の充実（金融機関連携の強化）

- 営業エリアを越えた他金融機関との広域連携、北海道新幹線函館延伸を控えた青函地区の経済活性化支援により、お客さまの事業基盤の拡大に向けた取り組みの強化や各種業務における相互補完を図ってまいります。

営業エリアを越えた広域連携の強化



北洋銀行・北海道銀行との連携・相互協力による地域経済活性化支援

岩手銀行・秋田銀行とのビジネスネットワークの構築ならびに業務補完



- Netbix 商談会等の開催
- 大規模災害等発生時における相互支援協定

農林漁業成長産業化ファンドでの連携
(秋田・岩手・山形銀行およびMUFGとの連携)

青函地区の経済活性化に向けた取り組み

青函活性化ファンドの活用

- 当行と北洋銀行等が連携した官民連携ファンドの設立(平成26年5月)
- 第1号案件として函館市内の老舗食関連業者への投資を実施

青函圏「食と観光」活性化連携の取り組み

- 当行、北洋銀行、新日本スーパーマーケット協会、アークスによる、青函圏の「食と観光」の活性化連携
- アークスグループであるユニバース、ラルズをバイヤーとする商談会を開催



函館推進チームの設置

- 「函館推進チーム」によるビジネスマッチング等の事業者取引拡大支援
- 「あおぎん青函応援ローン」の取扱開始

情報提供の強化

- 青森県と北海道道南地域の産業や経済等に関するレポートを制作し、両地域の比較などを詳しく紹介



- 質の高い金融サービスを提供できる人材の育成に向け、人材の活性化と活力ある組織形成を促進します。
- 女性を中心とした専門チーム・ワーキンググループを設置し、女性行員の活躍推進と地域における女性の活躍を支援します。

人材育成方針

人材育成体制の強化とキャリア形成支援による人材の活性化・活力ある組織の形成

キャリア形成支援の充実

- 若手行員の早期育成(OJTの充実、ジョブローテーション体制の見直し)
- 女性行員のキャリア形成支援
- 中高年層のキャリア形成支援

仕事力の向上支援

- 融資人材育成体系の強化
- 業務知識習得支援(eラーニング等のインフラ整備)
- 上位資格取得促進

活力ある組織形成に向けた取り組み

- 行外研修・トレーニー制度の充実
- マネジメント層の強化
- ES(従業員満足度)の向上

女性活躍支援に向けた取り組み

女性活躍推進チーム、ワーキンググループの設置

女性行員の活躍推進に係る施策の策定に向け、専門チームおよびワーキンググループを設置

<あおぎん>ウーマン・リーダーズ・ネットワークの設立

- 青森県内における産学官金の各分野の女性リーダーが一堂に会する交流会を設立
- 情報交換・交流の場の提供や、有識者によるセミナーの開催等を通じて、女性ネットワークの構築をサポート

体制図

女性活躍推進
チーム
(人事部)

ワーキンググループ
(本部・営業店の行員)

政策動向および社会情勢の調査・研究
ワーキンググループの運営

女性活躍推進プログラムの策定
(意識啓発、キャリア開発、仕事・育児の
両立支援、金融・地域支援)



○ 円金利リスク資産以外へのリバランスを推し進め、トータルリターン維持・向上およびポートフォリオの安定化を図ってまいります。

個別投資戦略

円建債券

- デュレーションや10BPV等、全体の金利リスクをコントロール
- 超長期ゾーンへの投資や証券担保付取引の拡大等、多様なリスクテイク

株式

- 株式市場の変動を捉えた積極的な売買

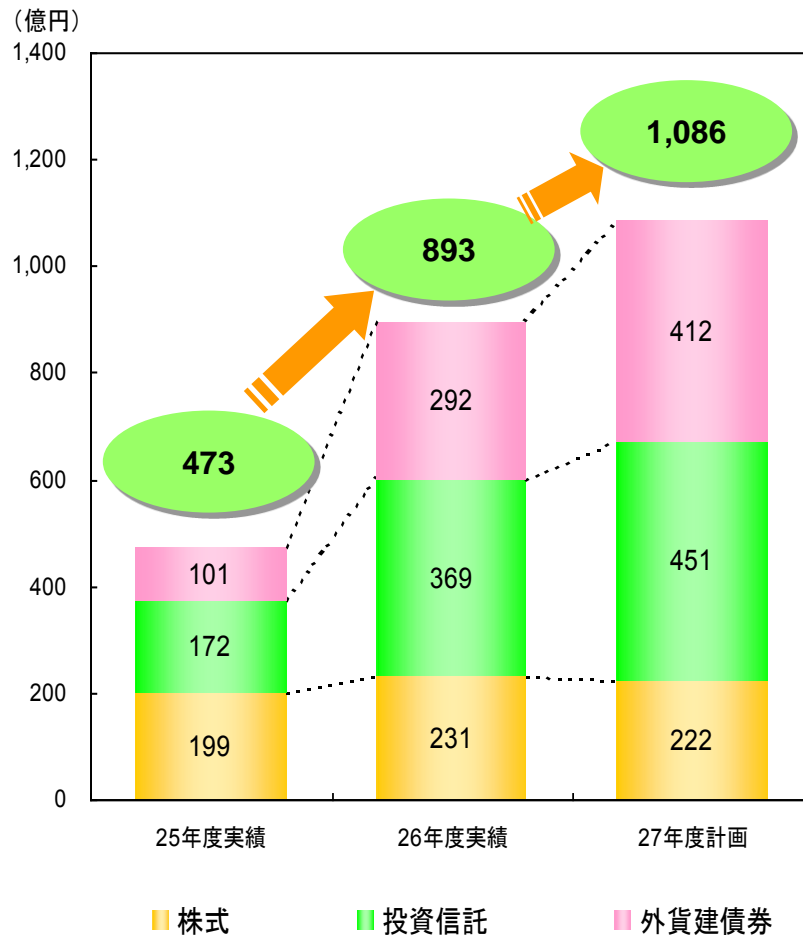
投資信託

- 海外資産やリートへの投資拡大による収益の拡大

外貨建債券

- 長短金利差の大きい米国債への投資拡大による利鞘の獲得

円金利リスク資産以外への投資計画(平残)



グループ経営の強化

- グループ持分比率の100%化により、少数株主利益を連結当期純利益へ取り込み。
- グループ会社との連携強化により、金融サービスの充実およびリスク管理態勢の強化を図り、グループ全体での収益力向上を目指してまいります。

グループ会社利益の取り込み

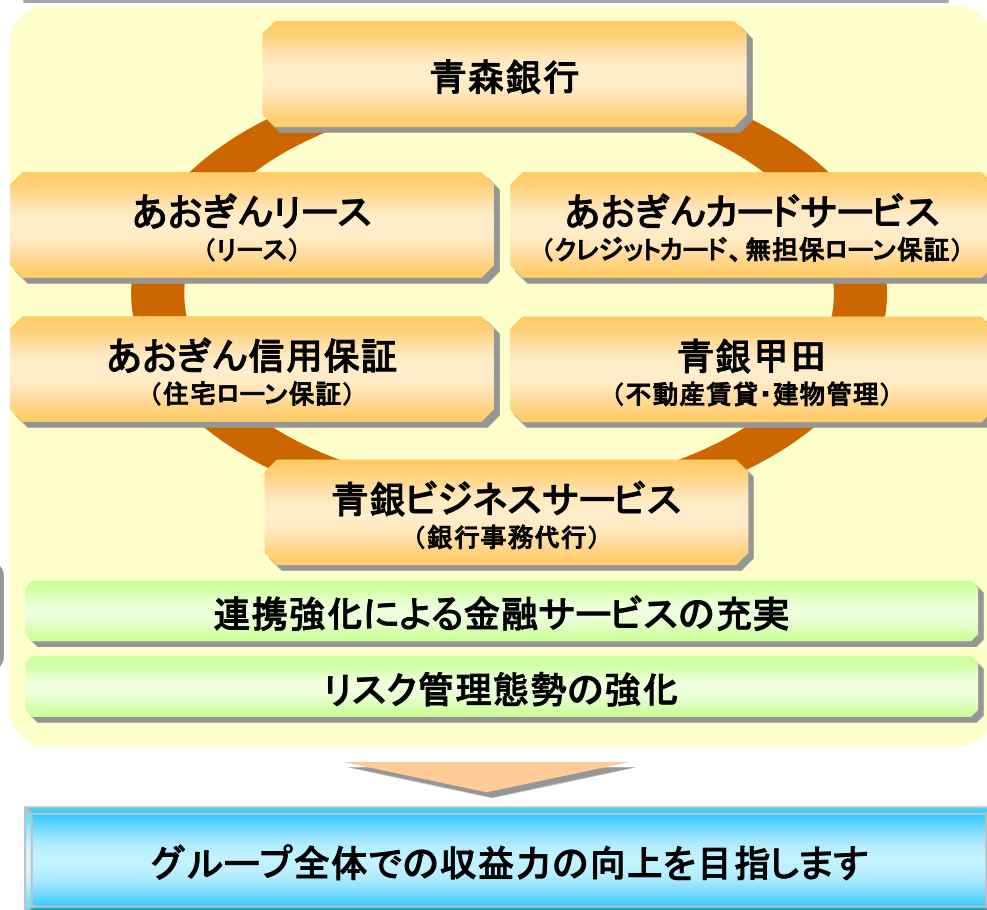
(単位:億円)

	22年度	23年度	24年度	25年度	26年度
グループ会社の 当期純利益合計	5	5	8	8	6
当期純利益の 連単倍率※	1.02倍	1.00倍	1.00倍	1.02倍	0.99倍
少数株主利益	4	5	7	7	6

※26年度は負ののれん
発生益の影響を除く

グループ持分比率の100%化により、
連結当期純利益へ取り込み

グループ会社との連携強化

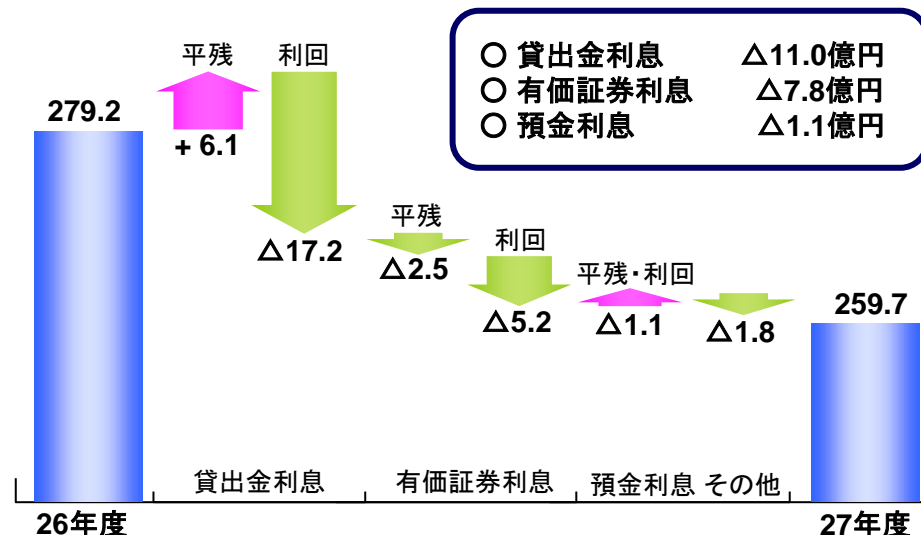


平成27年度 収益計画

(単位:億円)

	26年度	27年度	増減
業務粗利益	320	297	△22
(コア業務粗利益)	314	297	△16
資金利益	279	259	△19
役務取引等利益	35	37	+2
その他業務利益	5	0	△5
(うち国債等債券損益)	5	0	△5
経費	234	232	△2
人件費	125	124	△1
物件費	98	96	△1
コア業務純益	79	65	△14
一般貸倒引当金繰入額 I	△3	△5	△1
業務純益	89	70	△18
臨時損益	2	△11	△13
うち株式等損益	11	4	△7
うち不良債権処理額 II	9	13	+3
(与信費用 I + II)	5	8	+2
経常利益	91	59	△32
特別損益	△6	△3	+3
当期純利益	49	40	△9
連結経常利益	101	65	△36
負ののれん発生益	58	0	△58
少数株主利益	6	0	△6
連結当期純利益	108	44	△64
連結当期純利益 (負ののれん発生益除き)	49	44	△5

資金利益の増減要因



その他の増減要因

- 人件費：人員減少等により減少見込
- 物件費：料率引き下げによる預金保険料の減少
- 与信費用：一定の与信費用発生を想定し増加見込

- 市場金利が引き続き低水準で推移することを前提として、平成27年度の収益計画は減益となる見込み。
- 連結ベースでは、26年度の負ののれん発生益の影響を除けば、少数株主利益の取り込みにより減益幅は単体比縮小する見込み。
- 貸出金および預かり資産の徹底した推進、有価証券運用における分散投資の強化、ならびにグループ会社との連携強化により、収益の上積みを目指す。

株主価値向上に向けた取り組み

○安定配当の継続と機動的な自己株式の取得により、株主還元の充実を図るとともに、1株当たりの指標を上昇させ、株主価値の向上に努めてまいります。

株主還元の推移

(単位:億円)

	22年度	23年度	24年度	25年度	26年度	平均
1株当たり年間配当額	6円	6円	6円	(※2)7円	6円	6円
配当金総額・・・A	12	12	12	14	12	12
自己株式取得額・・・B	3	5	9	0	0	3
当期純利益(連結)・・・C	23	34	43	46	108	51
配当性向(※1)	52.5%	35.5%	28.6%	30.4%	11.3%	31.7%
株主還元率(A+B)/C	66.3%	52.0%	51.1%	30.7%	12.1%	42.5%

27年度配当予定
6円

自己株式の取得

株式の総数：3,000千株(上限)
株式の総額：1,000百万円(上限)
期間：平成27年3月2日
～平成27年8月28日
※平成27年4月現在取得額：313百万円

※1 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)

※2 創立70周年記念配当1円を含む

1株当たり指標の推移

(単位:円)

	22年度	23年度	24年度	25年度	26年度
1株当たり当期純利益(連結)	11.41	16.89	20.91	22.97	52.99
1株当たり純資産(連結)	385.33	423.50	480.69	483.93	572.46

株主価値の向上に
努めてまいります



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 葛西

TEL : 017-777-1111

FAX : 017-777-1006

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

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