

# 平成24年3月期 会社説明会



平成24年6月1日



# 目 次

## ⊗ 経 営 概 況 ⊗

◆平成23年度決算 収益概要	1
◆預金・貸出金の状況	2
◆有価証券の状況	3
◆与信費用の状況	4
◆不良債権の状況	5
◆経費の状況	6
◆自己資本の状況	7

## ⊗ 経 営 戦 略 ⊗

1. 中期経営計画の進捗状況および 今後の経営戦略	
◆中期経営計画概要・進捗状況	8～ 9
◆地域経済の復興・成長に向けた取り組み	10～12
◆預金増強戦略	13
◆貸出金増強戦略	14～16
◆地公体取引戦略	17
◆有価証券運用戦略	18
◆フィービジネスの強化	19～20
◆生産性の向上	21～23
◆人材育成の強化	24
2. 平成24年度収益計画	25
3. 株主価値向上に向けた取り組み	26

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。

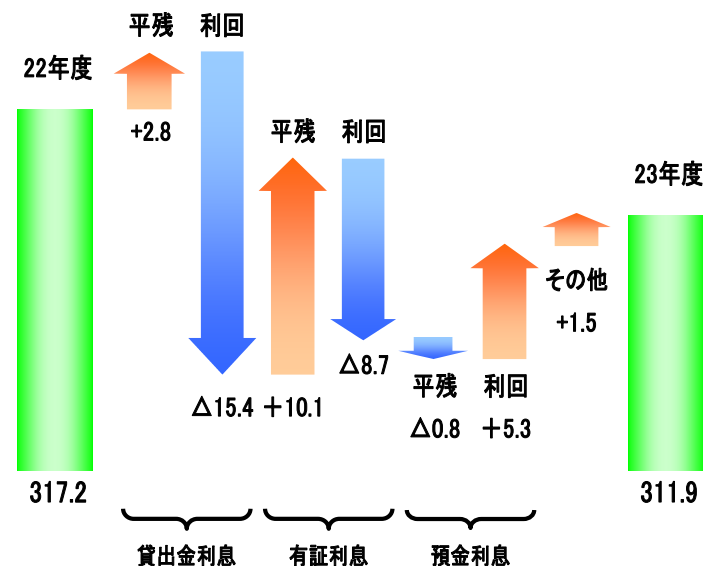
# 經營概況

(単位:億円)

	22年度	23年度	増減
業務粗利益	356	354	△2
(コア業務粗利益)	344	339	△4
資金利益	317	311	△5
役務取引等利益	26	28	2
その他業務利益	13	14	0
(うち国債等債券損益)	12	15	2
経費	256	246	△9
人件費	133	129	△3
物件費	111	106	△5
コア業務純益	88	93	5
一般貸倒引当金繰入額 I	11	△4	△16
業務純益	88	113	24
臨時損益	△45	△54	△9
うち株式等損益	△3	△25	△21
うち不良債権処理額 II	35	24	△10
(与信費用 I + II)	47	20	△27
経常利益	43	58	14
特別損益	△9	△5	4
当期純利益	23	34	11

<資金利益増減要因>

貸出金利息   △12.5億円  
 有価証券利息   +1.3億円  
 預金利息       △4.5億円



ローコストオペレーションの徹底などによる  
経費削減効果

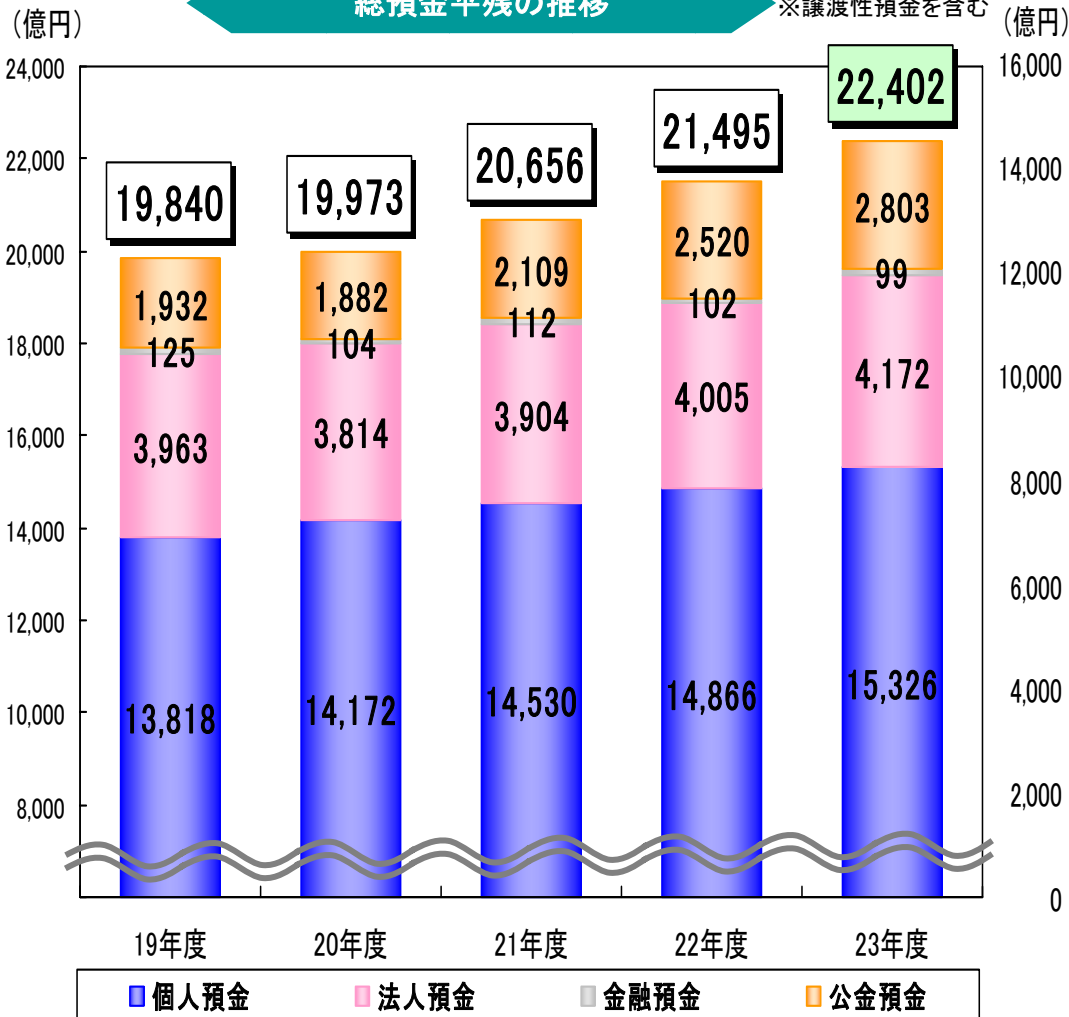
一般貸倒引当金の貸倒実績率低下や  
不良債権処理額の減少

※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

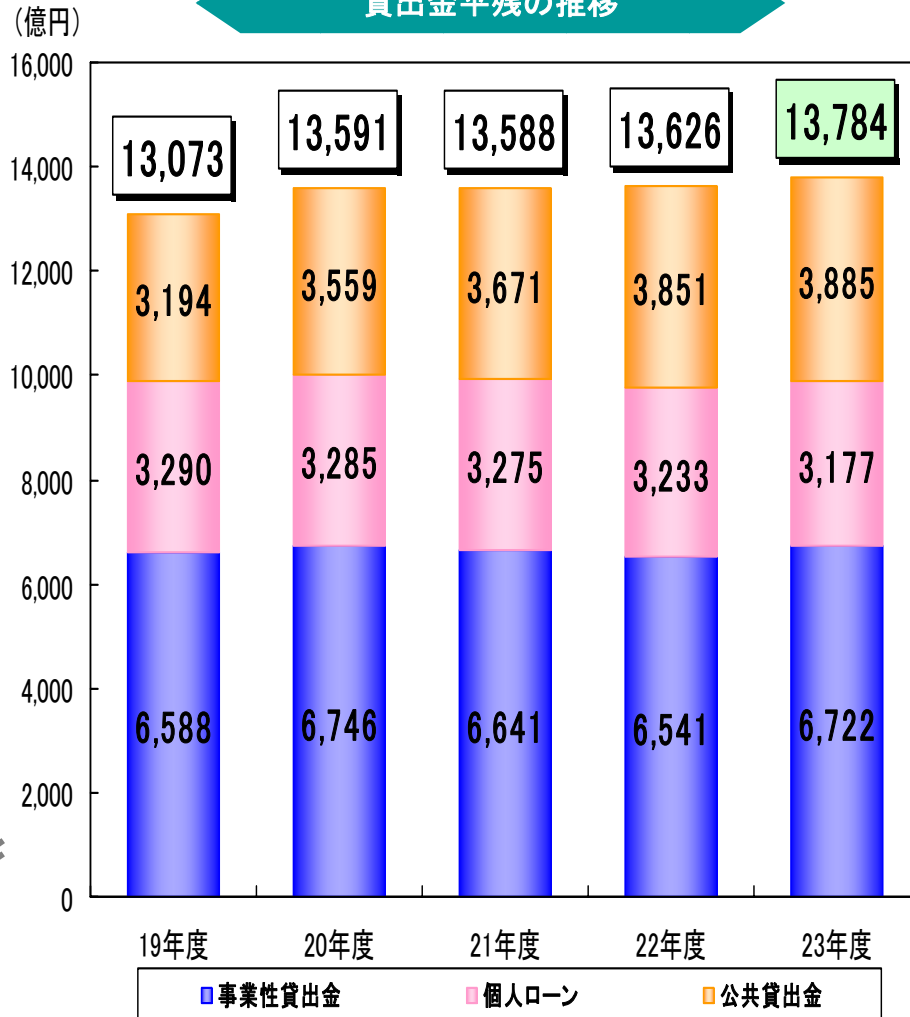
- 個人預金が堅調に推移したことから、総預金平残は前期比+907億円増加(増加率4.2%)と順調に推移
- 事業性貸出金が増加に転じたほか公共貸出金も伸長し、貸出金平残は前期比+158億円の増加

総預金平残の推移

※譲渡性預金を含む

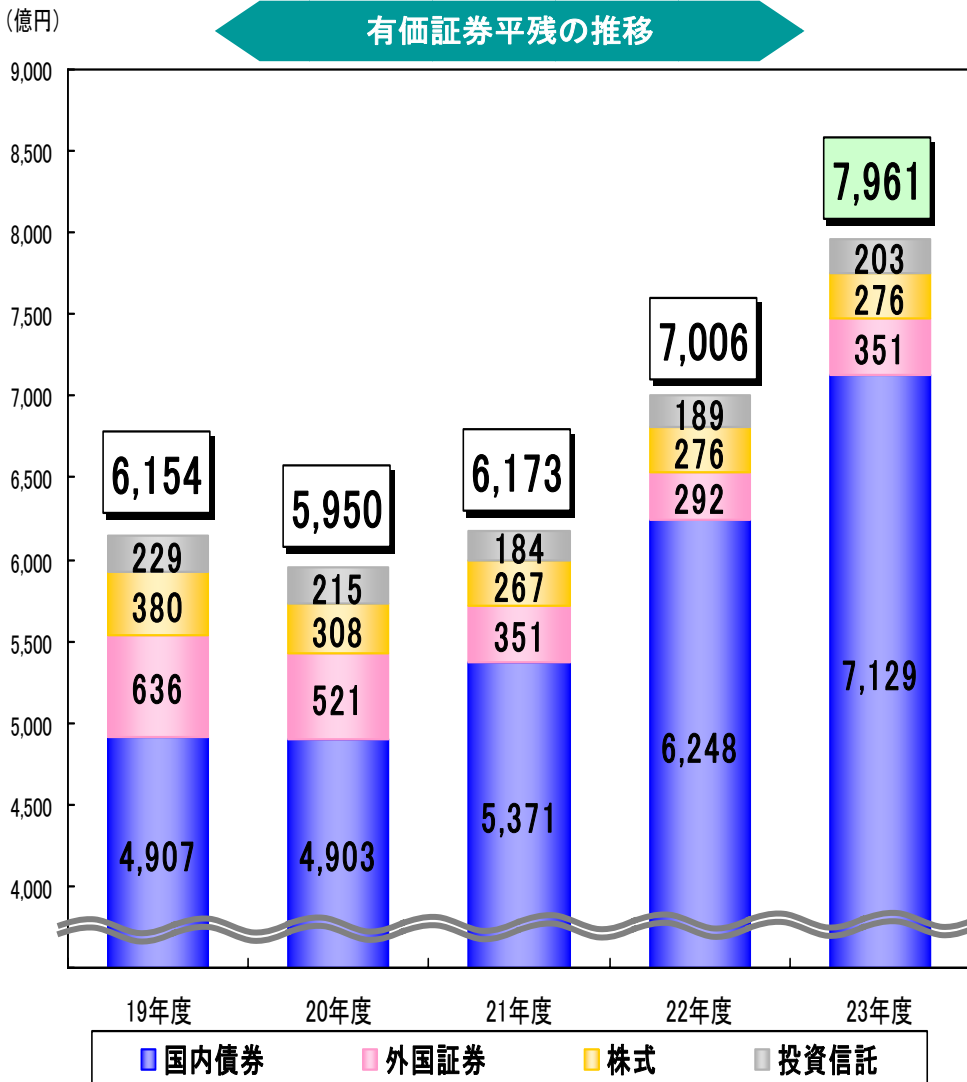


貸出金平残の推移

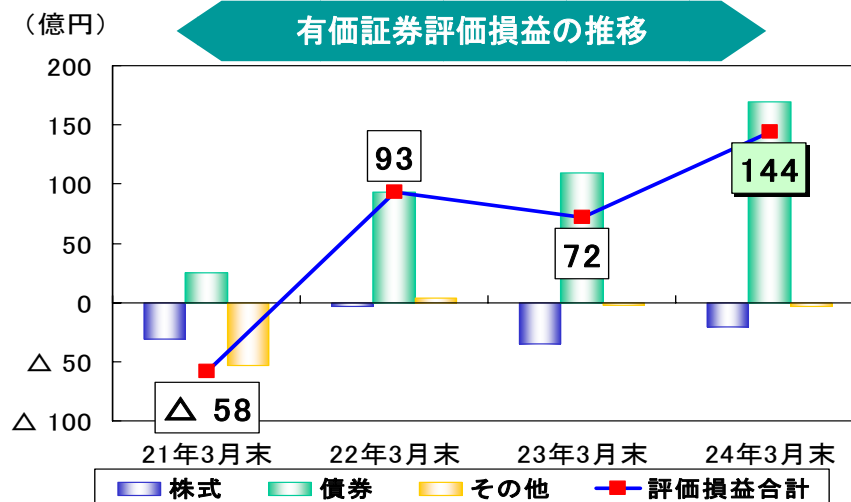


- 社債・地方債などを中心に国内債券は増加基調。評価損益は株式・債券ともに改善し、前期末比71億円増加
- 金利リスクを注視しつつ、銘柄入替に伴う売却などを実施し、ポートフォリオの改善を図る

有価証券平残の推移



有価証券評価損益の推移



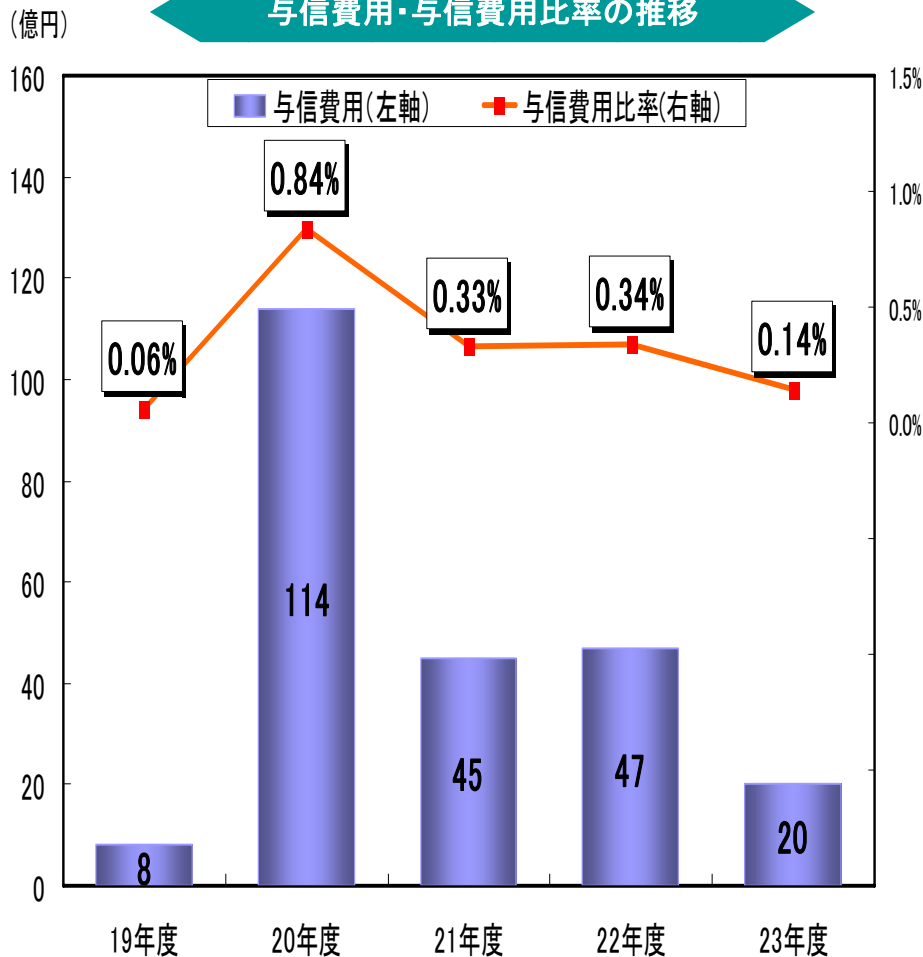
有価証券関係損益

(単位: 億円)

	22年度	23年度	前期比
<b>国債等債券損益</b>	12	15	2
売却益	5	24	18
償還益	6	-	△ 6
売却損	-	5	5
償還損	0	3	3
償却	-	0	0
<b>株式等損益</b>	△ 3	△ 25	△ 21
売却益	5	1	△ 3
売却損	8	21	12
償却	0	5	4
<b>合計</b>	8	△ 9	△ 18

- 一般貸倒引当金の取り崩しや不良債権処理額の減少などにより、与信費用は前期比△27億円の減少
- 与信費用比率は0.1%台と低水準で推移

与信費用・与信費用比率の推移



与信費用内訳

(単位: 億円)

	19年度	20年度	21年度	22年度	23年度
与信費用	8	114	45	47	20
一般貸倒引当金繰入額	△9	△11	10	11	△4
不良債権処理額	18	125	35	35	24

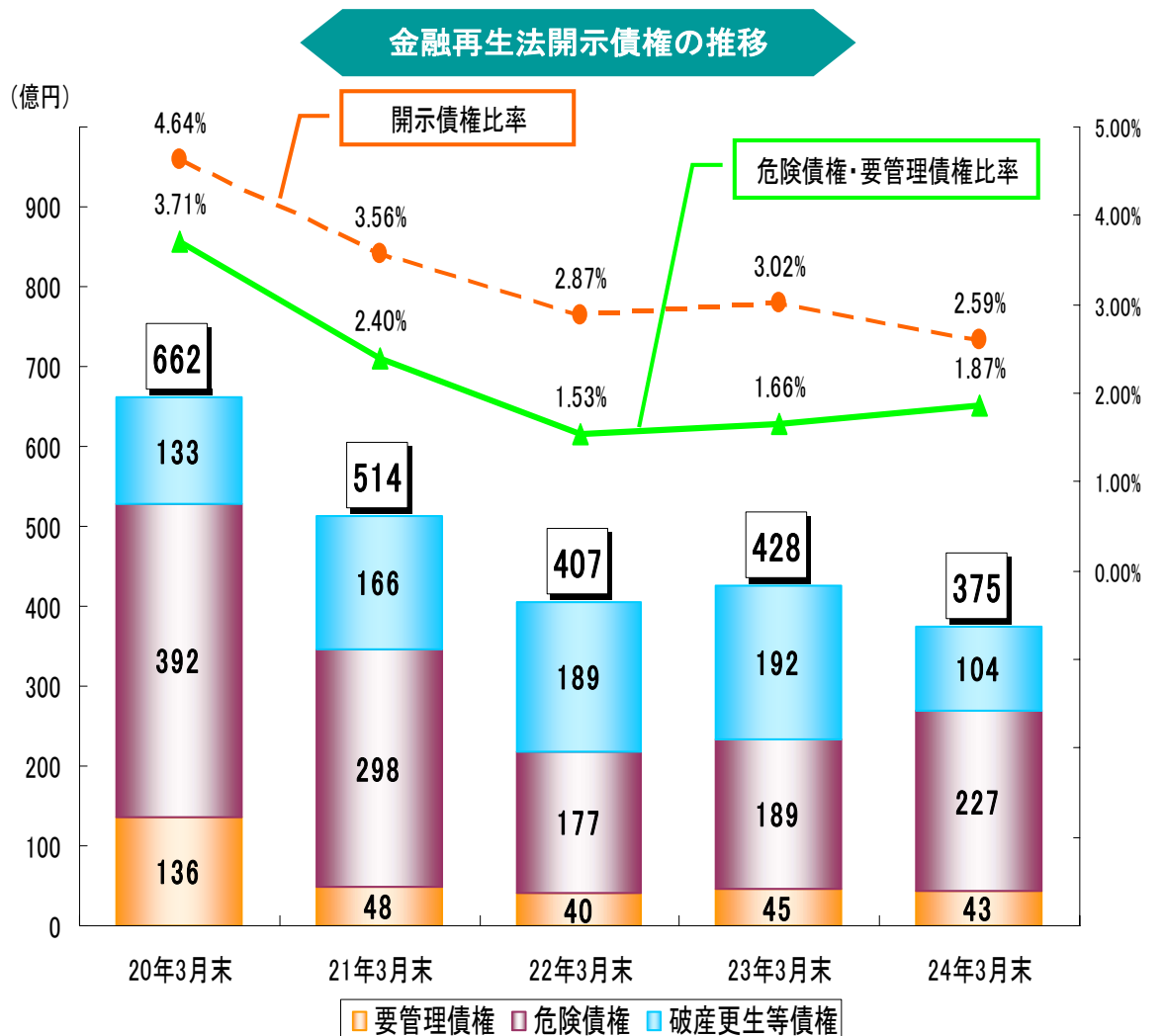
<不良債権処理額増減要因> 23年度-22年度対比

(単位: 億円)

増減要因	金額
ランクダウン等	32
地価下落要因	9
破綻懸念先引当率変動	△2
ランクアップ、その他	△15

※与信費用比率 = 与信費用 ÷ 貸出金平残

- 開示債権残高は、破産更生等債権の減少などにより前期末比△53億円の減少
- 開示債権比率および危険債権・要管理債権比率も低水準で推移



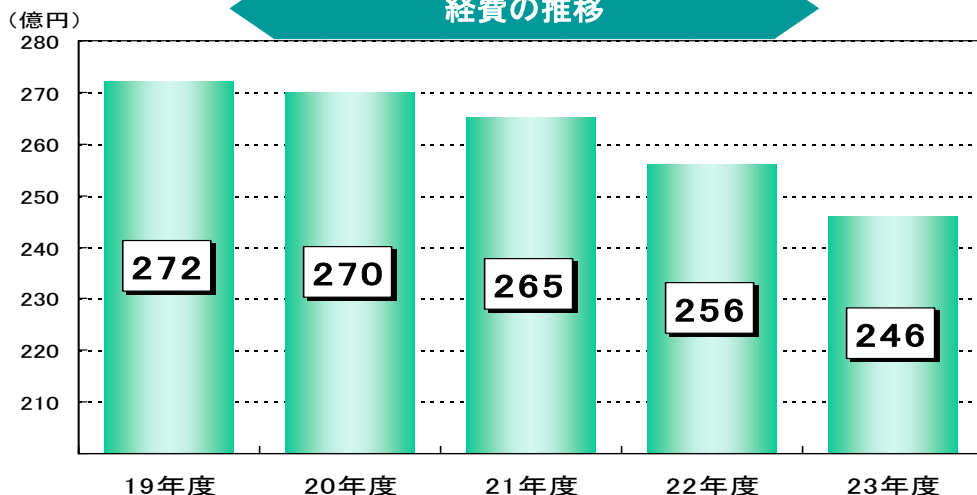
金融再生法開示債権		引当基準
開示債権	保全率	
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	100%	Ⅲ、Ⅳ分類に対し100%の償却・引当
危険債権	88.6%	Ⅲ分類に対し予想損失率に基づき引当
要管理債権	58.4%	貸倒実績率に基づき引当
要管理債権以下先合計	88.2%	
正常債権		

※24年3月末現在

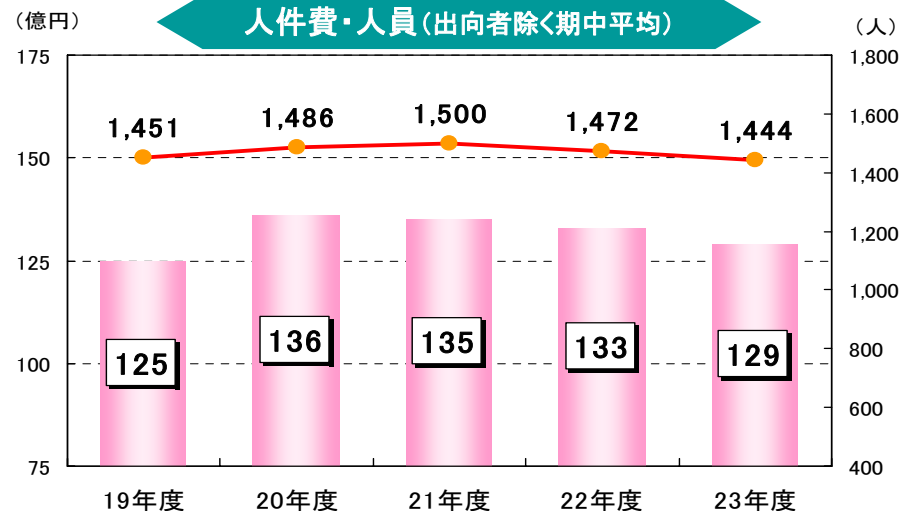


- 人件費、物件費を合わせた経費全体で、過去10年で最も低い水準まで低下
- 23年度は経費削減に向けた取り組みや減価償却費の抑制効果などにより、前期比△9億円の減少

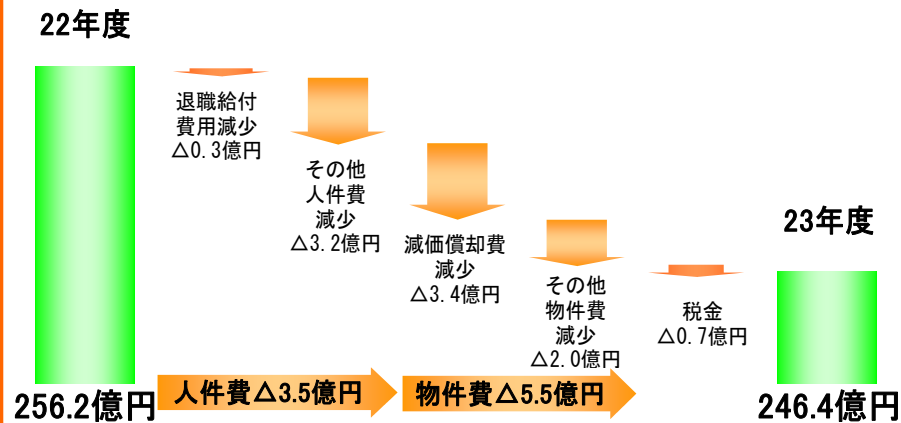
経費の推移



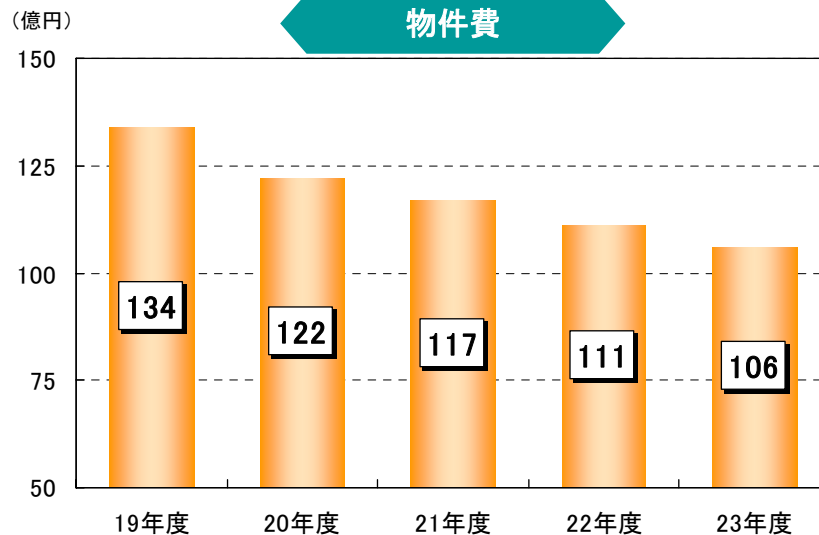
人件費・人員 (出向者除く期中平均)



<経費増減要因>23年度-22年度対比

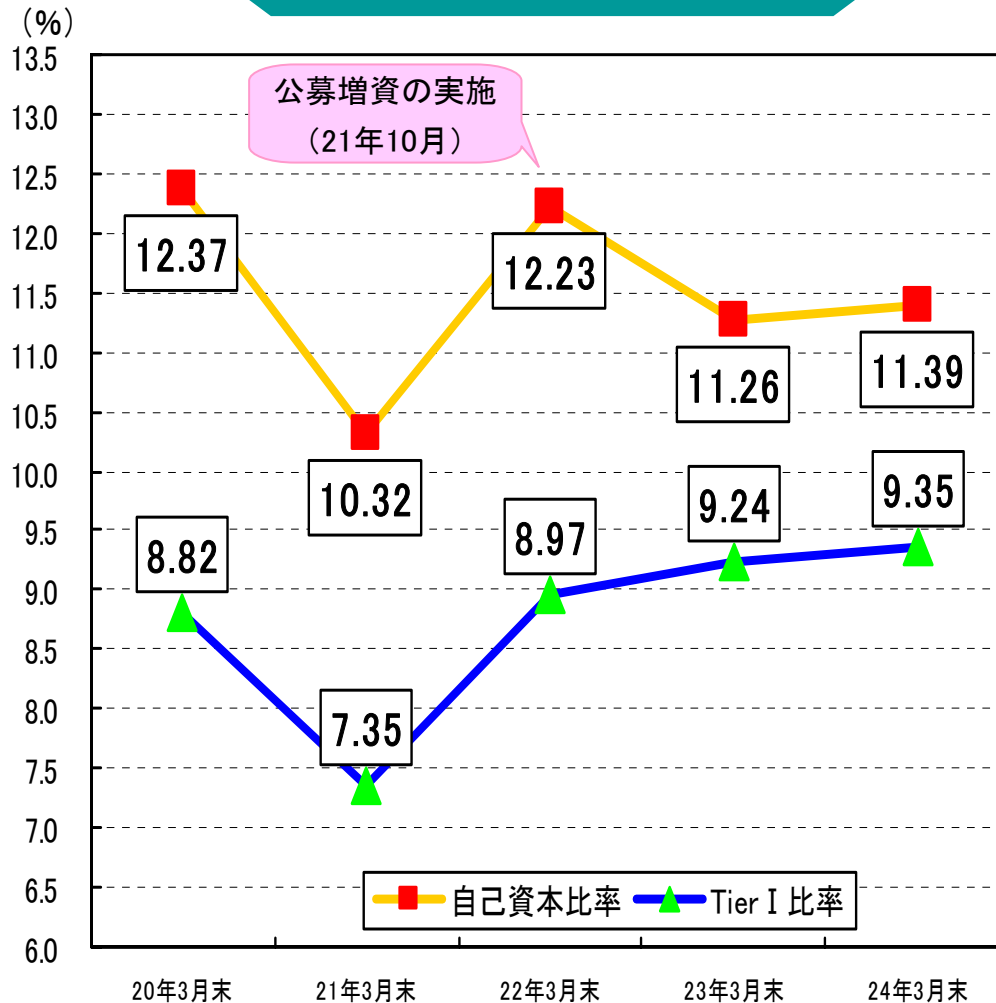


物件費



利益の積み上げによるTier I の増加により、Tier I 比率は9%を上回る水準を確保

自己資本比率の推移



自己資本比率内訳

(単位: 億円/%)

	23年3月末	24年3月末	増減
基本的項目(Tier I)	724	741	17
補完的項目(Tier II)	170	170	0
<b>自己資本額</b>	<b>882</b>	<b>902</b>	<b>20</b>
資産(オン・バランス)項目	6,987	7,084	97
オフ・バランス取引項目	165	161	△3
オフ・リスク(8%除算後)	679	679	△0
<b>リスクアセット 計</b>	<b>7,831</b>	<b>7,925</b>	<b>93</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>11.26</b>	<b>11.39</b>	<b>0.13</b>
Tier I 比率	9.24	9.35	0.11

# 經營戰略

第13次中期経営計画 『アクティブ・チェンジ』 ～力強く・活き活きと・飛躍的に～

目指すべき姿：地域を元気にし、お客さまから選ばれ続ける「強い」銀行

主要課題

収益力の向上による  
経営体質の改善

持続的成長を  
支える両輪

地域経済活性化  
への貢献

基本戦略

I. 調達基盤強化を軸とした  
収益力の向上

II. 生産性の向上

III. 人材育成の強化

IV. 産業育成・企業支援

調達基盤強化を軸とした成長モデルの実践

経営体力の向上による  
競争力の向上

経営体力の  
向  
上

調達基盤の  
強  
化

クロスセルの浸透による  
顧客基盤の強化

お客さまとの  
リレーション強化

収益力の強化による  
経営体力の向上(資本の充実)

収益力の  
向  
上

資金収益、役務収益の拡大

- 総預金平残は計画期間中(3年間)での増加額目標1,500億円以上に対し、23年度にて増加額1,745億円と2年間で計画を達成
- コア業務粗利益は市場金利低下の影響を受け、当初計画を下回るも、徹底したローコストオペレーションの実施によりトップラインの減少をカバーし、コア業務純益は当初計画を上回る実績をあげている

経営目標

21年度実績

22年度実績

23年度実績

(下段は計画)

24年度計画

(下段は中計最終年度計画)

コア業務純益

77億円

88億円

93億円

91億円

100億円

100億円以上

総預金平残

2兆656億円

2兆1,495億円  
(21年度比+838億円)

2兆2,402億円  
(21年度比+1,745億円)

2兆1,789億円

2兆2,811億円  
(21年度比+2,155億円)

(21年度比増加額)  
1,500億円以上

OHR

※コア業務粗利益ベース

77.2%

74.4%

72.5%

73.2%

70%台前半

70%台前半

Tier I 比率

8.9%

9.2%

9.3%

9%台半ば

9%台半ば

9%以上

地域経済復興への貢献

◎ 「青森県の成長戦略」の策定

- ・震災からの力強い復旧と青森県の特色・強みを活かした「雇用の拡大」「県民所得向上」の実現を目的にプランを策定
- ・エネルギー分野、農林畜産分野、物流分野、産業振興などに関する成長プランを青森県および八戸市等へ提案

青森県「青森県復興ビジョン」  
(23年12月策定)

当行提案施策のうち、5施策・13事業が反映

八戸市「八戸市復興計画」  
(23年9月策定)

当行提案施策のうち、6施策・13事業が反映

青森県の成長に向けて

青森銀行

資金供給支援

事業再生・経営改善支援

ソリューション機能の強化

ビジネスマッチング機能の強化

連携

自治体外部機関等

経営ニーズ

経営支援サポート

取引先企業

企業誘致・産業振興

<中長期的取り組み>

あおり食産業の強化

- ・「食」関連ビジネスの多様化支援
- ・農商工連携と6次産業化の推進

物流拠点機能の強化

- ・八戸港活用産業の活性化
- ・畜産関連産業の集積

新エネルギー分野の推進

- ・風力発電事業への導入支援
- ・太陽光発電事業への導入支援
- ・LNG基地に対応した産業振興

地域金融機関としての役割を果たし、長期的展望に立った地域経済の成長をめざす

事業再生・経営改善支援に向けた取り組み

東日本大震災からの復興支援

- ◎ 被災事業者に対する資金供給支援
  - ・震災復旧関連資金実行額 965先/315億円  
(うちニューマネー303億円)
- ◎ 中小企業復興支援ファンドへの出資  
(運営会社:大和企業投資株)
- ◎ 復興に向けたビジネスマッチング機会の創出
- ◎ 復興・新規設備投資促進セミナーの開催

事業承継支援の強化

- ◎ 「事業承継・M&Aサポートデスク」の新設(24年4月)
  - ・専担部署の設置と提携専門機関の拡充による支援業務の一層の高度化

[事業承継支援実績]

	21年度	22年度	23年度
関与先数	106	81	256
対策実行関与先	12	9	36

事業再生・経営改善支援の強化

- ◎ 経営改善支援の取組み先拡大
  - ・22年度より経営改善支援取組み先を拡大
  - ・本部専担部署「企業支援室」を中心とした支援を強化

[債務者区分ランクアップ実績]

	21年度	22年度	23年度
対象先数	132	246	260
ランクアップ先数	16	22	26

- ◎ コンサルティング機能の強化
  - ・経営改善支援取組み先に対する本部横断的な支援体制の構築とソリューション機能の強化
  - ・コンサルティング能力の向上に向けた営業店担当者の育成強化
- ◎ 外部機関と連携した事業再生支援
  - ・中小企業再生支援協議会など外部機関との連携
  - ・DES・DDSなどを活用した早期再生支援

地場産業の育成支援

アグリビジネスの強化

- ◎ 「アグリパートナーチーム」による活動強化
  - ・本部に農業分野専担者(2名)を配置
  - ・23年4月よりメンバー人員を営業店5ヶ店に配置し、営業エリア拡大および訪問活動を強化
- ◎ 外部機関との連携強化
  - ・野村アグリプランニング&アドバイザーとの業務協力協定を締結

- ◎ セミナーなどの開催による啓蒙活動
  - ・「食」関連企業の事業拡大支援を目的としたセミナーの開催



- ◎ 6次産業化、農商工連携に対する取り組み強化
  - ・行政や各種団体と連携しつつ、農事業者に対する情報提供やマッチングなどのサポート活動を強化

販路拡大に向けた支援の強化

青森銀行

[ Netbix ] 秋田銀行 岩手銀行

提携

- ・香港貿易発展局(海外取引支援)
- ・大和証券(ビジネスマッチング、アジア進出支援等)

- ◎ 県内企業の海外進出支援
  - ・香港貿易発展局、大和証券との業務連携
  - ・「香港フード・エキスポ2011」への参加(当行取引先7社が出展)



- ◎ ビジネスマッチング機能の強化
  - ・北東北三行合同「Netbix」商談会の実施
  - ・「食」関連企業、製造業など、業種別商談会の実施
  - ・販路開拓業務(セールスステップ)の開始



成長モデルの実践に向けた、ローコストで「集まる」仕組みづくりの強化と預金を維持・拡大する(増える)ための仕組みづくりの実践

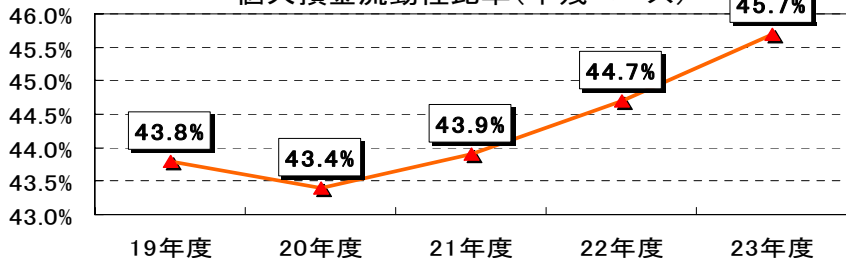
「集まる」仕組みづくり

- ◎ 年金、給振を中心とした安定的な調達基盤の確保
- ◎ EBを中心とした法人決済メイン化の推進
- ◎ クレジットカードを中心とした個人決済メイン化の推進

[年金受給者預金の状況] ※末残ベース (単位: 億円)

	20年度	21年度	22年度	23年度
個人預金残高(A)	14,278	14,598	15,028	15,519
うち年金受給者(B)	4,732	5,153	5,521	5,825
シェア(B/A)	33.1%	35.3%	36.7%	37.5%

個人預金流動性比率(平残ベース)



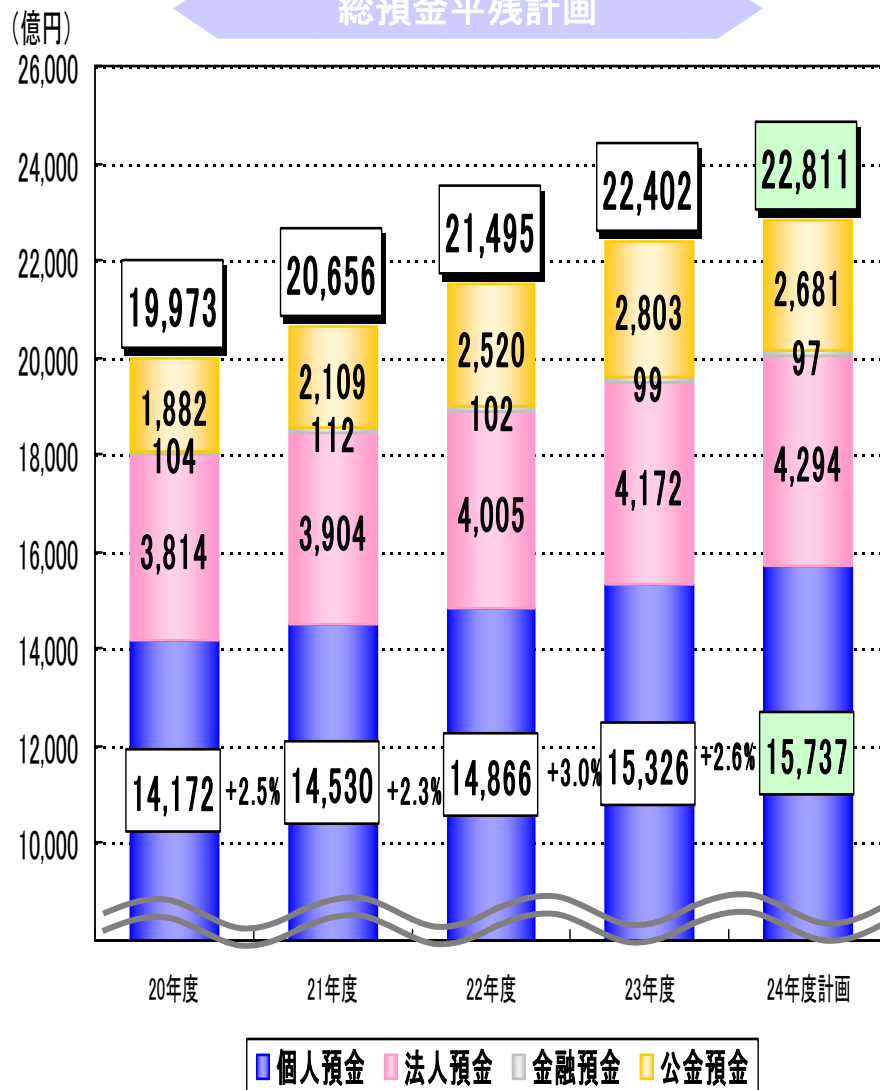
「増える」仕組みづくり

- ◎ 商品戦略・販売戦略

戦略的な商品展開の実施  
年金関連優遇定期預金や  
特別金利定期預金等の  
販売強化

重点ターゲット層への取り組み  
退職予定者へのアプローチ  
強化による退職金・年金関  
連取引の取り込み強化

総預金平残計画



事業性貸出金

- ◎ 主要地区への法人推進チームの配置などによる活動強化と県内貸出金の減少抑制
- ◎ 成長分野や復興需要の取り込みを含めた県外貸出金の増強による事業性貸出金全体でのボリューム増強
- ◎ 質の高いトータルソリューションの提供と複合取引の推進による収益機会の拡大

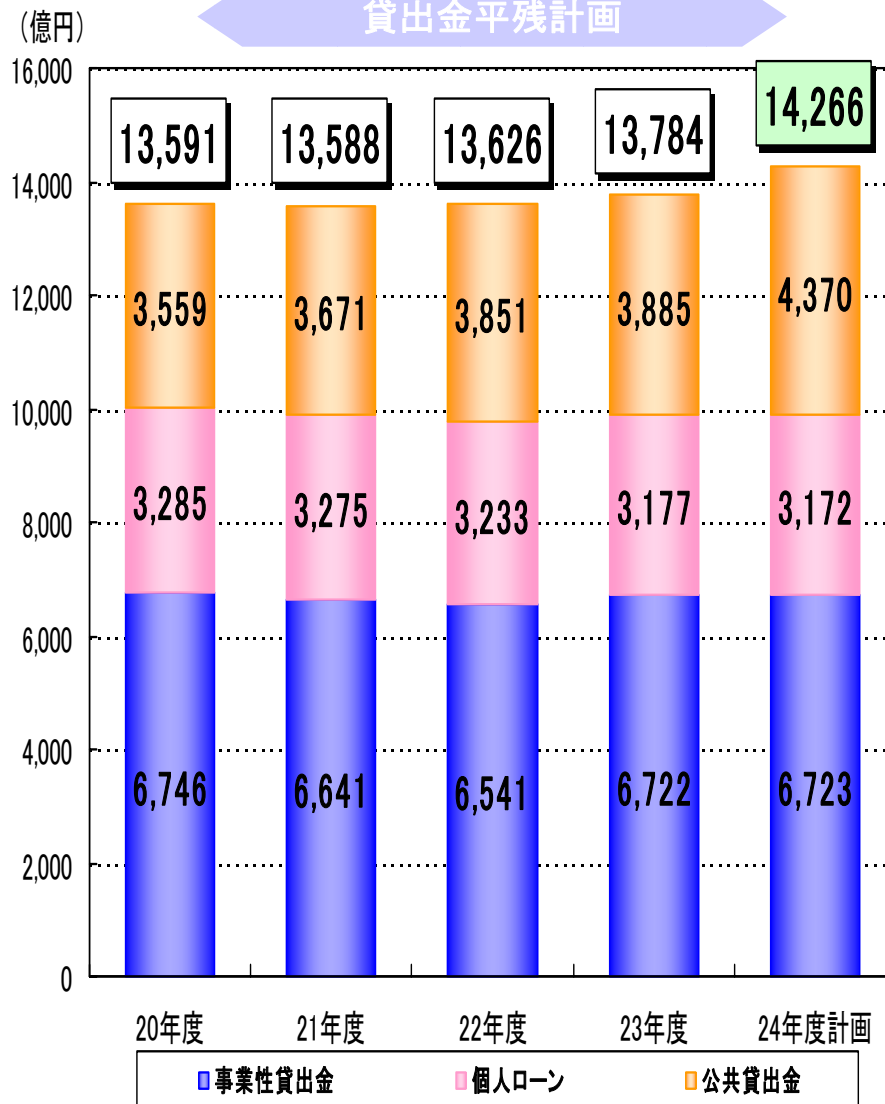
個人ローン

- ◎ チャンネル機能の拡充による営業力強化
- ◎ 積極的な商品展開や各種プロモーションを通じた推進強化
- ◎ マーケティングを活用した個人マス顧客層へのアプローチ強化による消費者ローン・カードローンの増強

公共貸出金

- ◎ 高いシェアを生かした営業展開と公的部門を通じた地域貢献
- ◎ スプレッド収益や手数料を含めた総合的な取引採算の向上

貸出金平残計画



資金量拡大を活かしたボリューム増強による資金利益の向上

県内戦略

- ◎ 顧客接点の強化
  - ・提案支援システムの導入による多様な提案営業の実現と取引機会の拡大
  - ・決済性取引や役務取引など複合取引化推進施策の展開
- ◎ 既存与信先に対するセグメント別推進管理
  - 既存与信先の融資残高や収益性などに応じたセグメント別営業の実施とシェアアップの推進
- ◎ エキスパート人材の養成・配置
  - 法人営業力の向上に向けた法人FA(ファイナンシャルアドバイザー)の養成と営業店への配置

県外戦略

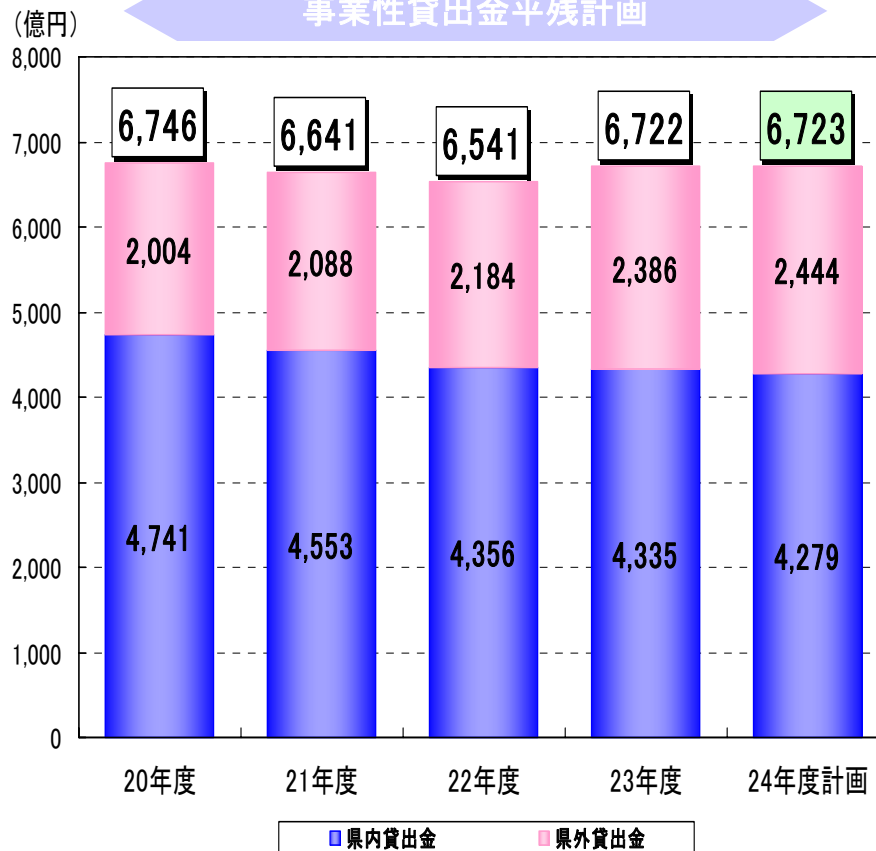
- ◎ シ・ローンの取組継続と復興需要の取り込み
  - 東京・仙台・盛岡を中心としたボリューム増強

業種戦略

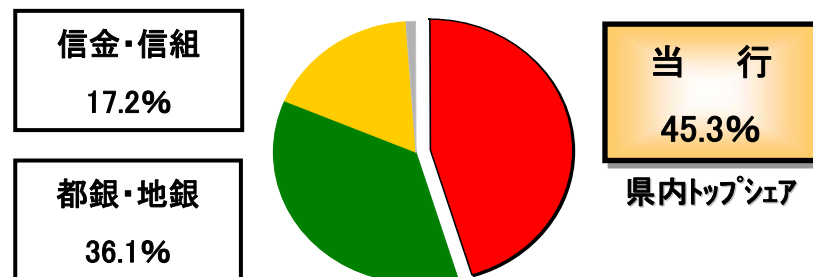
- ◎ 医療介護・アグリビジネス・環境エネルギー分野の強化
  - 県内主要業種、基幹産業、成長分野へのアプローチ強化
- ◎ 成長ファンド融資制度による資金供給
  - 「あおぎん成長ファンド」(22年10月～) 実行額 125億円
  - 「成長物語」(24年1月～) 実行額 5億円

※24年3月末迄の累計実績

事業性貸出金平残計画



[県内信用保証協会 保証残高シェア](24年3月末)



商品戦略

◎ 商品体系の弾力的な見直し

○ 住宅関連融資

- ・優良属性向けおよび借換限定金利優遇商品の投入
- ・中古住宅購入やリフォーム需要に対応した商品体系の見直し

○ 消費者ローン

- ・カードローン商品の改定による消費者金融市場からの取り込み強化

チャネル戦略

◎ 「あおぎんローンプラザ」の取扱業務拡大

- ・相談・受付から実行・管理業務までワンストップチャネルとしての機能を充実

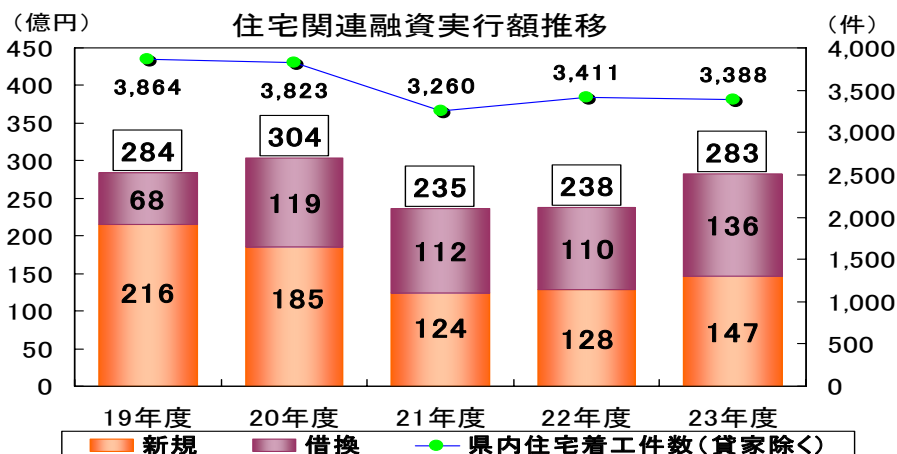
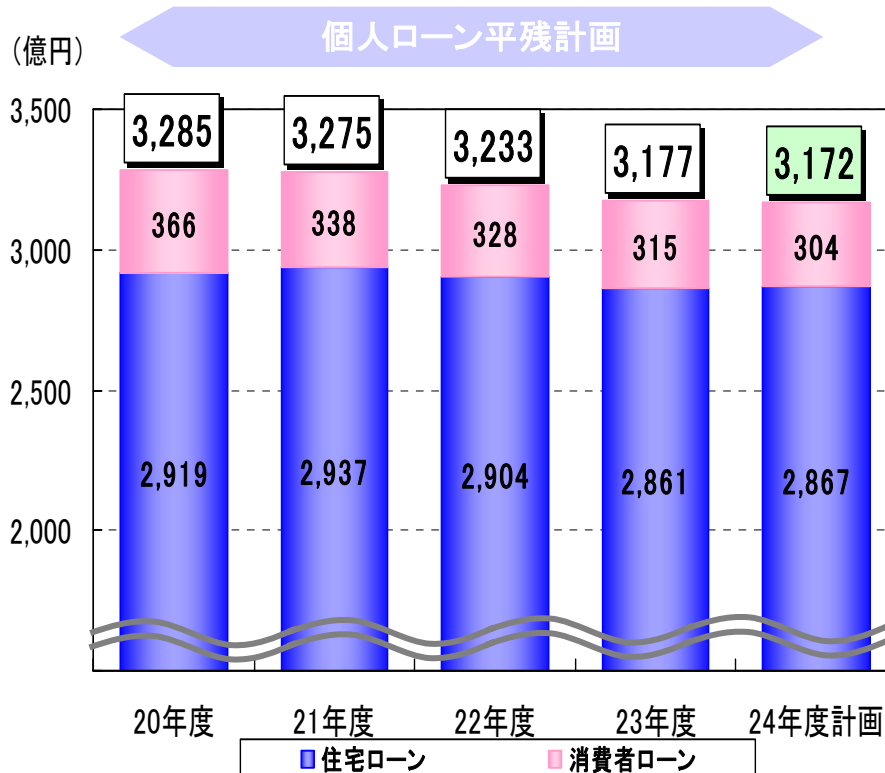
◎ 休日営業店舗の拡大

- ・お客さま利便性の向上と一部商品の休日審査実施による迅速な対応を実現

マーケティング戦略

◎ クロスセル販売力の強化

- ・DMなどを活用した各種商品勧誘の強化と実績検証による捕捉率の向上



貸出金戦略

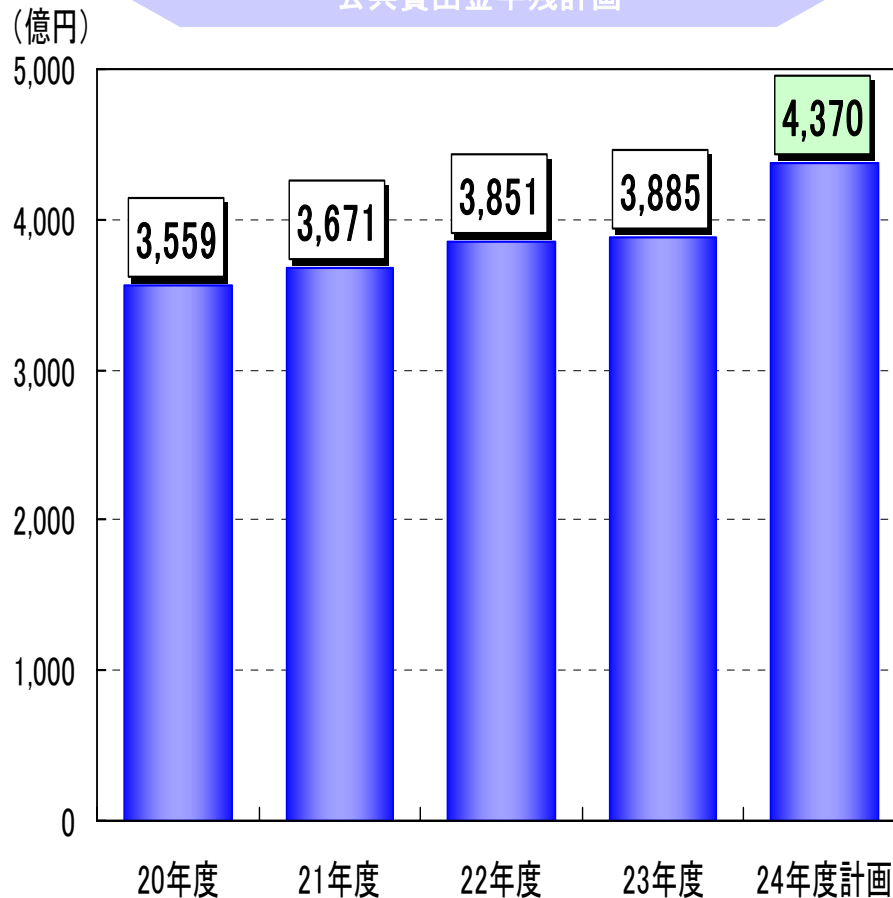
- ◎ 弾力的な金利対応による増強
  - ・取引状況、財政状況等を勘案した弾力的な金利対応
- ◎ 地方債の引受条件等の見直しによる収益性の向上
  - ・市場動向、金利リスク量等を勘案した、スプレッド収益の確保

営業戦略

- ◎ 公金収納・支払事務効率化推進
  - ・公金決済サービス等の提案による地公体および当行の事務負担軽減
- ◎ PFI事業の推進
  - ・ノウハウの蓄積と情報収集・提案活動の継続
  - ・地公体、事業者向け個別勉強会等の実施
- ◎ 公務員取引基盤の拡大
  - ・公務員および関連団体職員を含めた取引拡大

総合的な取引採算の向上

公共貸出金平残計画

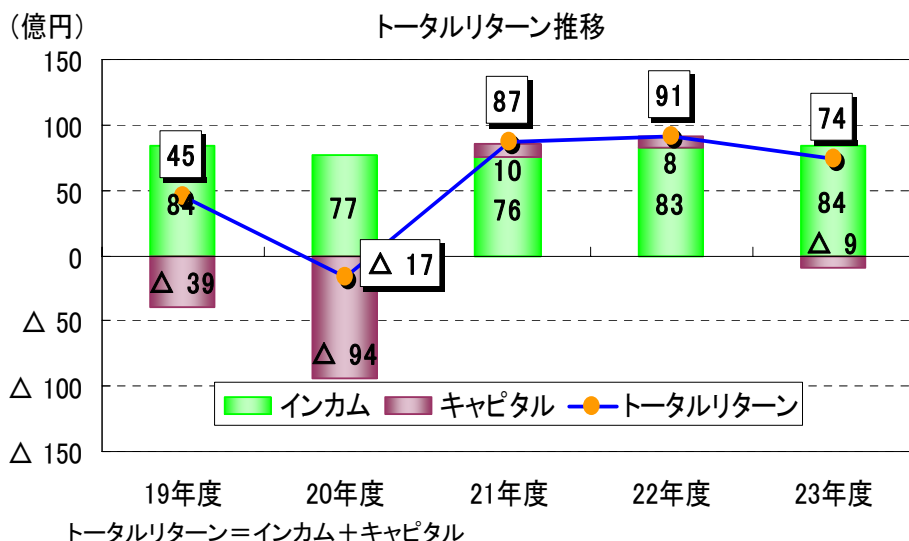


- ◎ 五所川原市への「公金決済サービス」提供開始
  - ・五所川原市の指定金融機関として、同市の公金収納業務効率化を支援
  - (東北地区では五所川原市が初導入)

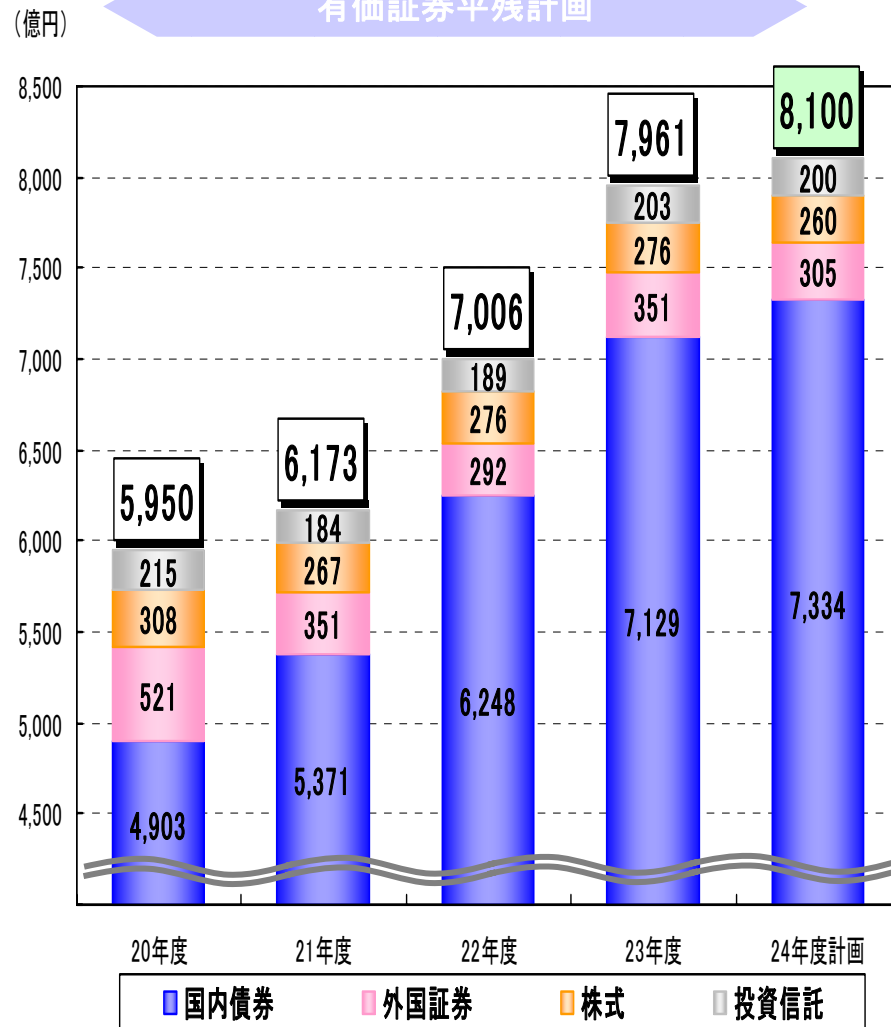
ポートフォリオの再構築による運用力の強化

◎ 運用方針

- ・国債を中心とした安定的なポートフォリオの維持  
イールドカーブの形状を捉えたバーベル型の投資により利回りの引上げを図る。
- ・運用対象の多様化や銘柄入替の実施による収益力の強化
- ・流動性リスク等を考慮した安定的なポートフォリオ運営
- ・機動的な投資戦略による市場環境変化への適切な対応



有価証券平残計画



効率的な資金配分による安定した収益の確保

預かり資産ビジネスの確立

◎ エキスパート人材の養成

- ・マネーカウンセラー(MC)の増員  
24年4月現在 46カ店57名を配置  
(当行全体販売額の約3割をMCが販売)
- ・エリアマネーカウンセラーの配置  
県内3地区に専担者3名を配置。  
販売担当者の育成等による地区内営業力の強化

◎ 効率的な営業活動の実践

投資信託・保険窓販事務のシステム化による  
販売・勧誘フローの効率化と営業余力の創出

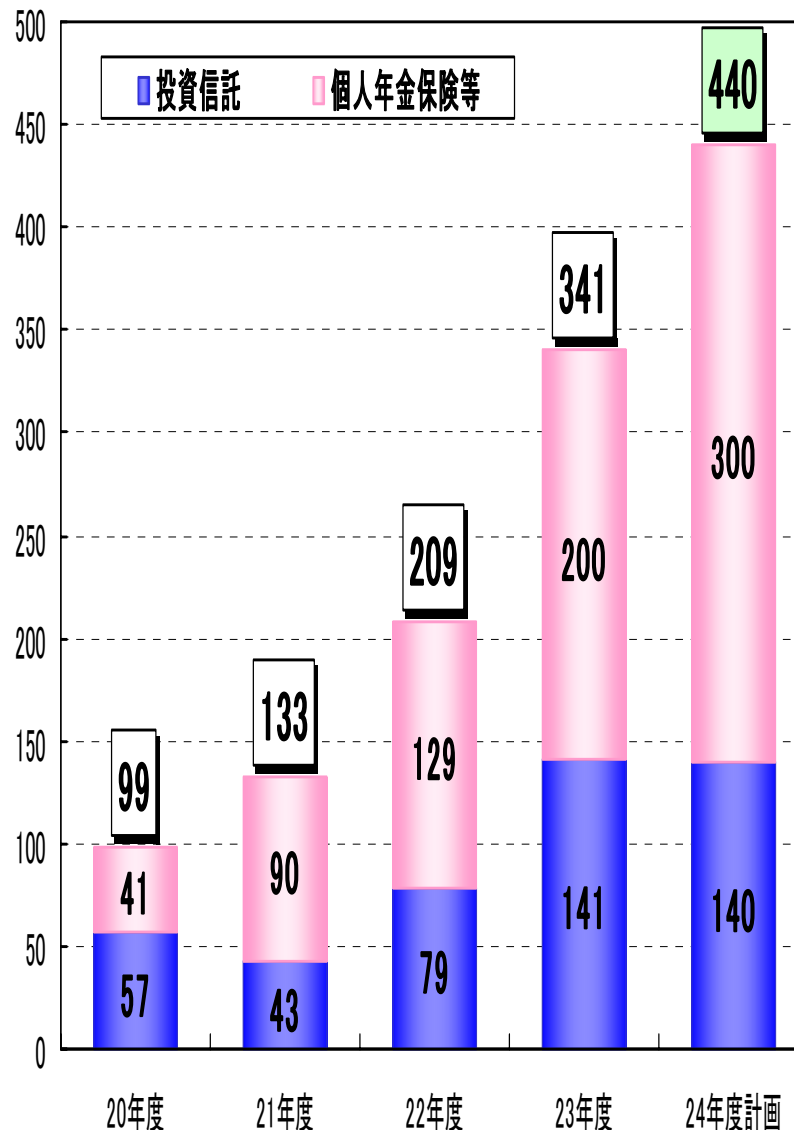
◎ 医療保険・がん保険の全店展開

販売店舗を26ヶ店(23年度)から全店(ローンプラザ・  
東京支店除く)に拡大

[預かり資産販売手数料収入推移] (単位:百万円)

	20年度	21年度	22年度	23年度
投資信託	411	372	457	579
個人年金保険等	160	277	304	445
公共債等	40	40	14	11
合計	611	689	775	1,035

(億円) 預かり資産販売計画



新たな収益機会の創出

◎ クレジットカード推進

- ・クレジットカード一体型カード<aomo(アオモ)>の発売開始(22年9月)
- ・フレッシューズキャンペーン実施やノベルティの充実による会員数の増強
  - 〔キャラクターカード、キャラクター通帳〕
  - 〔その他、申込特典用オリジナルグッズ〕
- ・利用率向上に向けた各種施策展開
- ・クロスセルによる収益化



◎ ソリューション営業の強化

企業向け保険、事業承継、ビジネスマッチングなど提案型営業の推進およびサービス・機能の拡充

「事業承継・M&Aサポートデスク」を本部内に新設

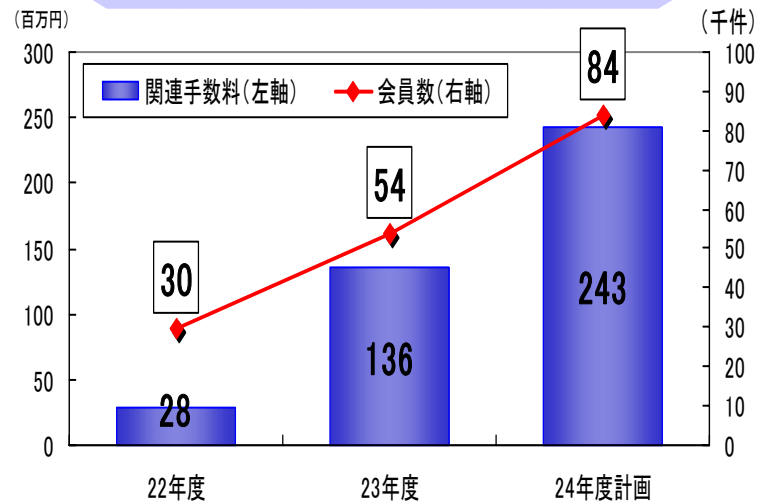
従来の事業承継支援業務を一層高度化し、頼れるビジネスパートナーとしての存在感を確立

アライアンス先の拡充

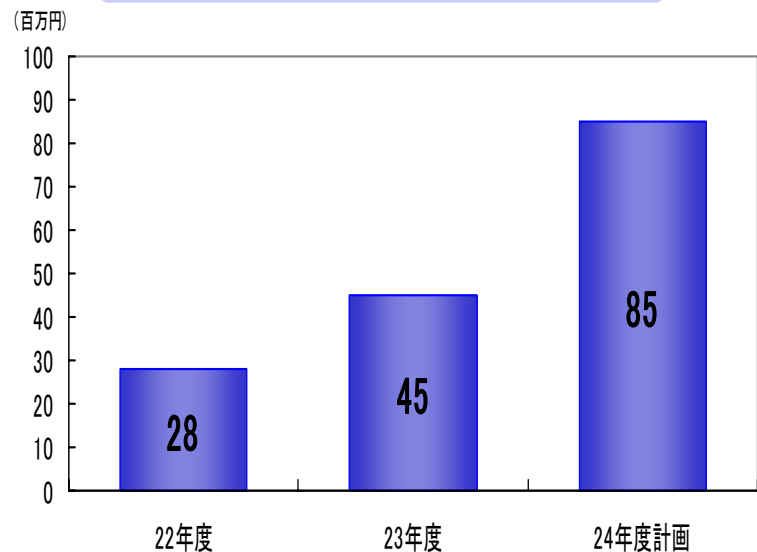
各専門機関との連携拡充により、当行単独では解決できない経営課題にも積極的に対応

収益機会の多様化

クレジットカード増強計画



ソリューション関連手数料増強計画





現場営業力の強化

営業店業務の抜本的見直し

◎ 営業店業務の本部集約化・効率化施策の展開

- ・営業店店内検査の本部代行  
青森・弘前・八戸市内店を中心に本部駐在スタッフを配置
- ・相続事務にかかる本部サポートの実施  
営業店相続事務の堅確化と受付作業負担の軽減
- ・出納システムのオープン化  
営業店事務の効率化と担当人員の削減  
(23年度までに44ヶ店で導入実施済)

本部業務の徹底したスリム化

- ◎ 本部業務の洗い出しによる徹底したスリム化
- ◎ 本部人員50名程度の削減に向けた取り組み強化

[本部コア人員推移](※期初人員ベース)

21年度	22年度	23年度	24年度
327名	296名	285名	283名

(出向・休職、本部付地区駐在人員を除く)

本部機構改正  
によるスリム化  
30名程度

営業店へのシフト推進  
(本部付地区駐在含む)  
20名程度

営業店(現場)改革

事務処理の「場」から、お客さまと時間を共有するための「場」への転換

戦略的人員再配置

業務効率化にて創出された人員を重点地域に再配置

店舗・営業体制の再構築

店舗戦略

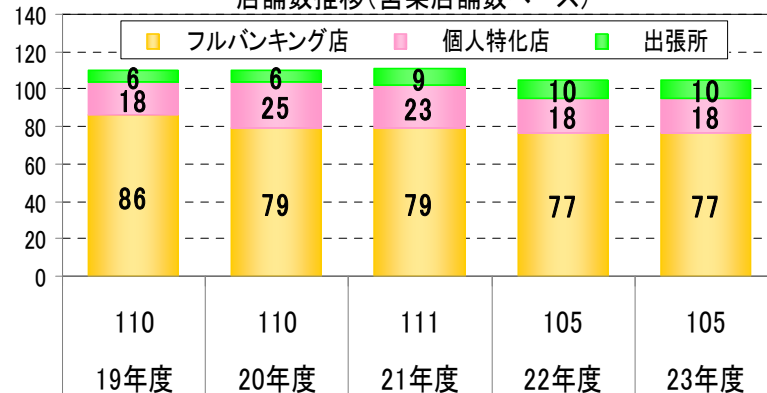
- ◎ 店舗統廃合の実施・軽量化店舗への移行
- ◎ 成長マーケットへの新規出店
  - ・堀口支店(三沢市)の開設(23年11月)
  - 個人取引を主体とした相談業務の強化



営業体制の再構築

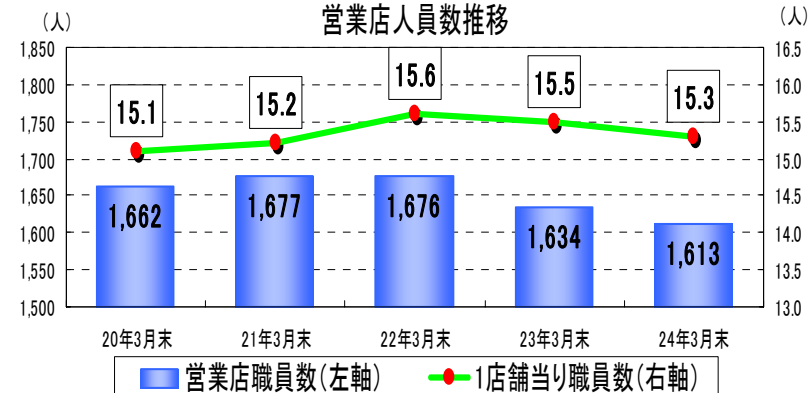
- ◎ ユニット営業体制の試行展開
  - ・母店(フルバンキング店)と衛星店(出張所)を1つの営業体(ユニット)とし、地域を面で捉えた営業を展開
  - ・限られた人員で営業拠点を維持しつつ、効率的な収益増強を図る営業体制の試行

店舗数推移(営業店舗数ベース)



※ローンプラザ、ATM統括支店を除く

営業店員数推移



店舗体制の見直しによる効率化の推進



県内重点地域への営業力強化人員の投入

成長マーケットへの新規出店

お客さまニーズ・マーケットに応じた店舗展開

ローコストオペレーションの徹底

◎ 経費支出の徹底的な見直し

本部横断的なチェック体制強化による経費支出の徹底的な見直し

◎ 投資案件の厳格化

収益増強に向けた営業環境整備に向けた投資を行いつつ、その他投資案件の厳格化による減価償却負担の抑制

◎ 保有資産の見直し・有効活用

店舗統廃合、ATM台数の適正化、不稼働資産の廃棄など、保有資産の見直しによる維持コストの低減

◎ グループ体制の見直し

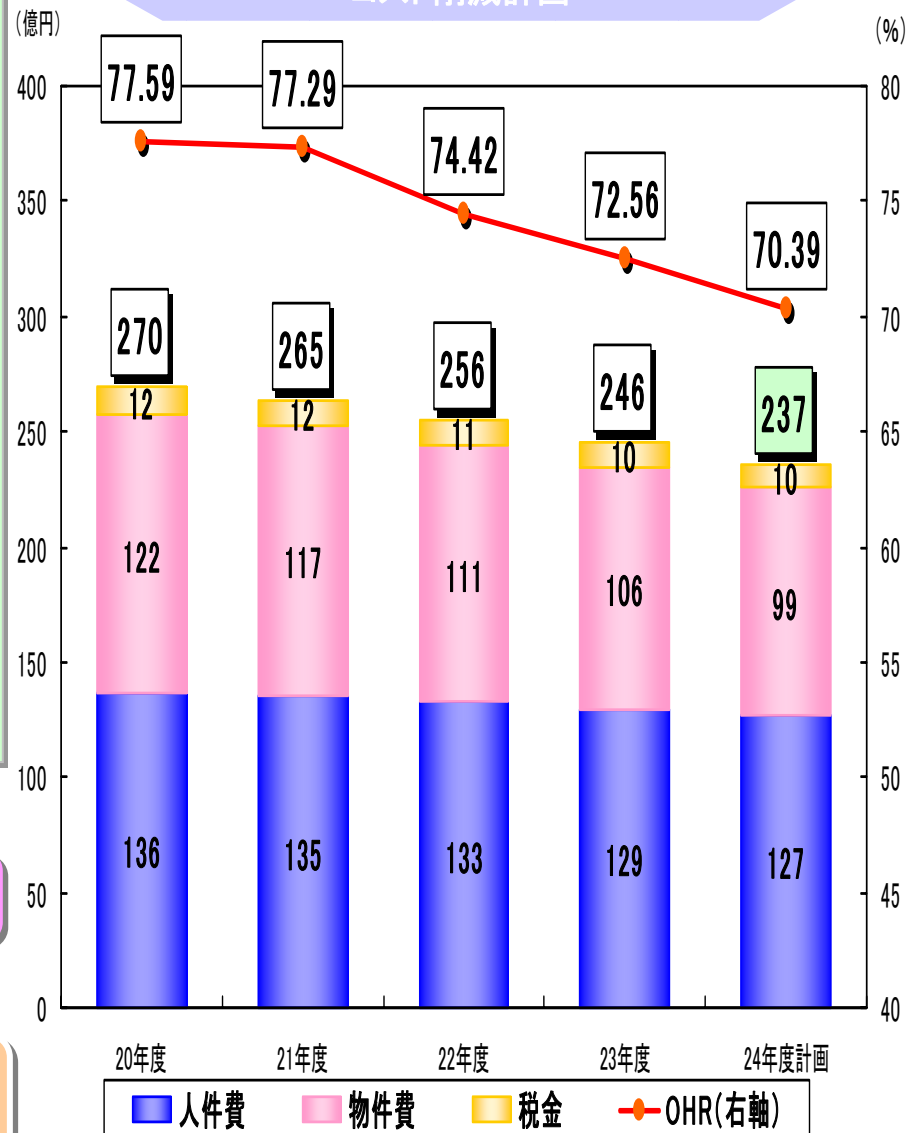
関連会社の統廃合や業務の見直し



粗利益増強・更なる効率化に向けた戦略的再投資の実施

徹底したローコストオペレーションの実施と  
組織スリム化による更なるコスト削減の実現

コスト削減計画



エキスパート人材の養成

◎ 各分野におけるエキスパート人材の養成

高付加価値サービス提供者としてのエキスパート人材の養成強化

エリアマネーカウンセラー 3名

マネーカウンセラー 57名

法人FA(ファイナンシャルアドバイザー) 6名

※24年4月現在

◎ 積極的な外部出向の実施

外部企業・諸団体への若手行員を中心とした派遣の実施

人材の活性化

人材の活力向上

◎ 個々の役割・成果に応じた処遇体系

外部環境、体制の変化に応じた人事制度改革の実施(23年4月)

◎ 公募制度の活用によるキャリアアップ意識の向上

ジョブチャレンジ制度導入による若手中堅行員の積極的登用

OJTの再構築

◎ キャリアアップ支援体制の高度化

- ・業務別スキル確認シートを活用した認定制度の導入
- ・eラーニングシステムの導入
- ・メンター制度の定着化

役割・成果に応じた戦略的な人材配置の実現

お客さま満足度の向上  
(「人材」による差別化の実現)

人材の活力向上による組織の活性化  
(従業員満足度の向上)

(単位:億円)

	23年度	24年度	増減
業務粗利益	354	337	△16
(コア業務粗利益)	339	337	△1
資金利益	311	305	△6
役務取引等利益	28	31	3
その他業務利益	14	0	△13
(うち国債等債券損益)	15	0	△15
経費	246	237	△8
人件費	129	127	△1
物件費	106	99	△6
コア業務純益	93	100	6
一般貸倒引当金繰入額 I	△4	1	6
業務純益	113	98	△14
臨時損益	△54	△29	25
うち株式等損益	△25	0	25
うち不良債権処理額 II	24	18	6
(与信費用 I + II)	20	20	0
経常利益	58	69	11
特別損益	△5	△4	1
当期純利益	34	40	5

24年度収益計画概要

コア業務純益(+6億円)

■ 資金利益(△6.2億円)

貸出金利息      △8.5億円  
 有価証券利息    △0.7億円  
 預金利息        △2.4億円

■ 役務利益(+3.1億円)

預かり資産関連手数料の増加  
 クレジットカード手数料の増加

■ 経費(△8.5億円)

投資圧縮による減価償却負担の抑制  
 経費削減への取り組み強化

経常利益、当期純利益

■ 与信費用(±0億円)

経常利益、当期純利益ともに増益予想

中計収益目標

24年度計画

コア業務純益

100億円以上

※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

株主価値向上に向けた取り組みを進めつつ、従来同様、安定配当の実施を目指してまいります

自己株式の取得

従業員持株ESOP信託の導入に伴い設定される信託が取得する株式の安定的調達を目的に実施(23年2月～7月)

[ 取得した自己株式の累計 ]

- ・取得した株式の総数 3,567千株
- ・株式取得価額の総額 899百万円

株主還元の推移

(単位:億円)

	当期純利益(A)	配当金総額(B)	配当性向(※)	自己株式取得額(C)	株主還元率 ((B+C)/A)
19年度	12	10	83.2%	0	83.1%
20年度	△132	10	-	0	-
21年度	21	11	53.8%	0	54.4%
22年度	23	12	53.7%	3	67.8%
23年度	34	12	35.7%	5	52.3%

※配当性向 = 1株当たり年間配当額 / 1株当たり当期純利益

配当金額の推移

	19年度	20年度	21年度	22年度	23年度	24年度予想
1株当たり年間配当額	6円	6円	6円	6円	6円	6円



時代が変化しても  
新しい姿で、変わらぬ信頼を。

青森りんごの歴史は130有余年。

青森銀行もまた、同じ時代を過ごしてきました。

新しいものにチャレンジする心を大切に、これからも変わらずに必要なこと。

今だから変えなければならないことを実践しながら、

地域の新しい芽吹きをお手伝いしてまいります。

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 谷津

TEL : 017-777-1111

FAX : 017-777-1006

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

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