



平成28年4月1日

各 位

会社名 株式会社 青 森 銀 行
代表者名 取締役頭取 成 田 晋
(コード番号 8342 東証第1部)
問合せ先 取締役総合企画部長 佐々木 知彦
(TEL 017-777-1111)

第15次中期経営計画の策定について

当行は、今後3年間（平成28年4月1日～平成31年3月31日）の経営指針となる第15次中期経営計画を策定しましたので、その概要につきまして下記のとおりお知らせします。

記

1. 第15次中期経営計画の策定にあたって

当行は、平成25年度から平成27年度を計画期間とする第14次中期経営計画『AOGIN Triple “UP” 計画』において、ニーズ発掘型営業の実践、地域支援への取り組み等を展開し、地域シェアの拡大や安定した収益の確保等、着実な成果を上げてきました。

また、当行の主な営業地域であります青森県においては、地方創生への取り組みが本格化していくことに加え、北海道新幹線開業による経済圏の拡大等が期待されています。

このような中、当行は、企業理念である「地域のためにお客さまとともに人を大切に」を具現化するため、地域金融の中核的な担い手として、地域活性化に対する大きな機会を最大限活用し、地域の経済活動を牽引していく役割を発揮することが必要であると認識しています。

こうした認識のもと、第15次中期経営計画は、第14次中期経営計画を発展させる計画と位置付け、「現場営業力の強化」を方針とし、地域およびお客さまへスピード・情報力・先見性の価値を提供することを通じて、資金供給機能・地域金融サービス・地域活性化を牽引する取り組みを推し進めます。

加えて、第15次中期経営計画の最終年度は当行創業140周年を迎える節目の年であり、地域におけるリーディングバンクとしての地位を一層高めていくとともに、地域とともに持続的に成長していく銀行を実現します。

2. 第15次中期経営計画の概要

(1) 名称



第15次中期経営計画においては、資金供給を通じた経済活動の活性化、地域金融サービスの向上、地域活性化をリード（牽引）する取り組みを推し進めることにより、地域金融機関としての役割をさらに発揮していくという意味を込め、名称を「あおぎん Leading プラン」としました。

(2) 計画期間

平成28年4月～平成31年3月（3年間）

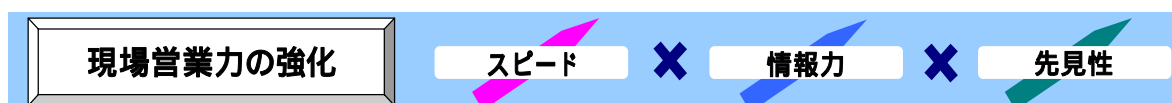
(3) 目指す姿

県内No.1の信認と圧倒的な存在感を有し、地域活性化をリードする銀行

当行は、日本銀行によるマイナス金利付き量的・質的金融緩和の導入等、取り巻く環境が変化する中においても、県内トップバンクとして、金融仲介機能の強化、および地方創生への取り組みにより地域活性化を牽引する役割を發揮していかなければならないと認識しています。

これらを踏まえ、第15次中期経営計画は、第14次中期経営計画を発展させる計画と位置付け、「地域・お客さまからの信認と存在感をさらに高めていくと同時に、地域活性化をリードする役割を担い、地域とともに持続的に成長していく」との考え方にに基づき、目指す姿を「県内No.1の信認と圧倒的な存在感を有し、地域活性化をリードする銀行」としました。

(4) 方針



第15次中期経営計画においては、目指す姿の実現に向けた方針として「現場営業力の強化」を掲げ、地域およびお客さまへスピード・情報力・先見性の価値を提供します。

(5) 基本戦略

方針に基づく基本戦略として、「営業体制の再構築による競争力の向上」、「地方創生への積極的な取り組み」、「人材の育成と戦略的配置」、「ICTの積極的な活用」、「経営基盤の強化」を掲げています。

基本戦略	営業体制の再構築による競争力の向上
<p>本部による営業店サポートを通じた営業推進サイクルの向上、地域における情報の集約・活用等により、地域営業力を強化します。</p> <p>事業内容の深掘りを通じたタイムリーな提案等、営業店と本部が一体となった営業活動を実践することにより、法人営業力を強化します。</p> <p>スマートフォンの活用、新たなサービスの提供等による付加価値の提供、および将来を見据えたコンサルティング営業の徹底により、個人営業力を強化します。</p>	

基本戦略	地方創生への積極的な取り組み
<p>創業・起業等支援による事業者の裾野拡大、企業のライフステージに応じたソリューション機能の発揮、および地域における成長産業の育成支援の取り組み等により、地域産業の育成支援を強化します。</p> <p>地域産業を支える事業や成長可能性を有する事業への支援等、事業性評価への取り組みを展開します。</p>	

基本戦略	人材の育成と戦略的配置
<p>若手行員の育成強化による早期戦力化、および女性の活躍やワークライフバランスの確立によるダイバーシティの推進に向けた取り組みを通じて、人材の育成強化と活躍を推進します。</p> <p>マーケットに応じた適切な人材配置により営業力を強化します。</p>	

基本戦略	ICTの積極的な活用
<p>営業支援システムの高度化により、営業店と本部の情報共有、および営業活動の量と質の向上に努め、営業店と本部が一体となった営業を推し進めます。</p> <p>タブレット端末の活用による提案力の強化、営業店端末等の機能拡充による利便性の向上等、ICTの活用による営業支援を推し進めます。</p>	

基本戦略	経営基盤の強化
<p>ガバナンス態勢、有価証券運用、リスク管理態勢の強化等を通じて、環境変化への対応力を高め、安定した収益の計上と盤石な財務基盤の構築により、企業価値の向上に努めます。</p>	

(6) 経営目標

一般貸出金、個人ローン平残増加額合計 (平成27年度比計画期間中累計)	+1,000億円以上
当期純利益(計画期間中)	30億円以上
自己資本比率(計画期間中)	10%以上
創業・起業等支援先数(計画期間中累計)	500先以上

< 第15次中期経営計画の概要 >

計画名称

『あおぎん Leading プラン』

【計画期間】
平成28年4月～平成31年3月

資金供給をリード

地域経済活動の活性化に向けた
資金供給機能の発揮

地域金融サービスをリード

お客さまに選ばれる金融サービスの提供
による顧客基盤の拡大

地域活性化をリード

地方創生への取り組みを通じた
地域活性化を牽引する役割の発揮

目指す姿

県内No.1の信認と圧倒的な存在感を有し、地域活性化をリードする銀行

方針

現場営業力の強化

スピード

×

情報力

×

先見性

現場営業力に資する取り組みを推し進め、地域・お客さまに対し、スピード・情報・先見性の価値を提供します

経営目標

一般貸出金、個人ローン
平残増加額合計
(平成27年度比
計画期間中累計)

+1,000億円以上

当期純利益
(計画期間中)

30億円以上

自己資本比率
(計画期間中)

10%以上

創業・起業等支援先数
(計画期間中累計)

500先以上

< 第15次中期経営計画 基本戦略概要 >

【基本戦略】

営業体制の再構築による競争力の向上

【重点施策】

1. 地域営業力の強化
2. 法人営業力の強化
3. 個人営業力の強化

【基本戦略】

地方創生への積極的な取り組み

【重点施策】

1. 地域産業育成支援の強化
2. 事業性評価への取り組み

【基本戦略】

人材の育成と戦略的配置

【重点施策】

1. 人材の育成強化と活躍推進
2. マーケットに応じた戦略的人材配置

【基本戦略】

ICTの積極的な活用

【重点施策】

1. 営業店・本部一体営業による営業力強化
2. ICT活用による営業支援

【基本戦略】

経営基盤の強化

【重点施策】

1. ガバナンス態勢の強化
2. 有価証券運用の強化
3. リスク管理等の強化
4. 本部・営業店業務の見直し
5. 関連会社連携の強化
6. マイナス金利政策への対応

以上