



平成25年2月22日

各 位

会 社 名 株式会社 青 森 銀 行
代 表 者 名 取締役 頭 取 浜 谷 哲
(コード番号 8342 東証第1部)
問 合 せ 先 総合企画部長 石川 啓太郎
(TEL 017-777-1111)

新中期経営計画の策定について

青森銀行（頭取 浜谷 哲）では、今後3年間（平成25年4月1日～平成28年3月31日）の経営指針となる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、第13次中期経営計画「アクティブ・チェンジ」（平成22年4月～平成25年3月）におきまして、収益力の向上による経営体質の改善に向けた取り組みを展開してまいりました。

この間、欧州の財政問題に端を発した世界経済の減速、国内においては東日本大震災の発生や歴史的な円高水準の進展など、厳しい経営環境に直面してまいりましたが、当該計画への着実な取り組みによって資金量の拡大および収益体質の改善を実現し、経営成績も目標比で堅調に推移しております。

一方で、今後の経営環境を見据えますと、地域経済は人口減少・少子高齢化等を背景とした更なる縮小が懸念されるほか、金融緩和政策の長期化・低金利環境の長期化などによって、競争環境の更なる激化を余儀なくされていくことも想定されます。

このようななか、新中期経営計画におきましては、厳しい経営環境が継続しても勝ち残る体制を構築すると同時に、自ら環境を好転させる取り組みを強化していくことを優先課題として、①競争環境に打ち勝つ営業モデルの確立、②低収益環境でも持続的に収益を確保し得る経営体質への変革、③地域支援への取り組み強化による営業基盤の確保ならびに当行の社会的使命の実践、の3点を取り組むべき方向性として計画を策定いたしました。

2. 新中期経営計画の概要

(1) 名 称

第14次中期経営計画

あおぎん トリプル アップ
「AOGIN Triple “UP” 計画」～ 行動力 UP・シェア UP・スピード UP～

新中期経営計画においては、「営業手法・営業体制の再構築によって行動力を高め（行動力 UP）、圧倒的な地域トップシェアの獲得（シェア UP）により当行の存在感を高めていくことを通じ、地域の発展を支えていくこと」、そして「目指す姿の実現に向かって迅速に対応していくこと（スピード UP）」の3つの“UP”を推し進めていくため、名称を「AOGIN Triple “UP”計画」といたしました。

(2) 計画期間

平成25年4月～平成28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、地域の未来を支える銀行

当行の企業理念であります「地域のために お客さまとともに 人を大切に」を実践し、持続的な成長を果たしていくためには、地域に密着した行動の徹底と真のコンサルティング機能の発揮など、お客さまに支持される活動の展開を通じて地域における存在感を高めると同時に、地域支援の充実によって将来的な当行の営業基盤を拡大していかなければならない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、地域の未来を支える銀行」といたしました。

(4) 基本方針および基本戦略

新中期経営計画においては、以下の3つを基本方針として定め、その方針に基づく基本戦略として「ニーズ発掘型営業の展開」「経営効率の向上」「地域支援態勢の充実」「人材力の強化」を掲げております。

[基本方針]

- 地域の深掘りによる圧倒的な地域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
	<ul style="list-style-type: none">○ 地域を深掘りする営業手法の確立・定着化と営業体制の再構築により顧客接点を高め、顧客基盤の拡大に向けた営業を展開してまいります。○ 戦略的な人員配置、情報・ソリューション機能の強化や非対面営業の拡充などを通じて貸出金・預かり資産の徹底した増強を図り、圧倒的な地域トップシェアの獲得を目指します。

基本戦略Ⅱ	経営効率の向上
<ul style="list-style-type: none"> ○ マーケットに応じた営業体制を構築し、店舗ネットワークの最適化および人員体制の適正化を図ります。 ○ 業務のシステム化や事務プロセスの簡略化、非対面取引の拡充などを通じ、業務の軽量化を実現します。 	

基本戦略Ⅲ	地域支援態勢の充実
<ul style="list-style-type: none"> ○ 成長分野（再生可能エネルギー分野、医療・介護分野、アグリビジネス分野）への資金供給を強化するとともに、行政・外部専門機関との連携を一層強化し、地域マーケットの成長を支えてまいります。 	

基本戦略Ⅳ	人材力の強化
<ul style="list-style-type: none"> ○ 若手行員の早期戦力化などに向けた人材育成体制の強化や、女性行員・中高年齢層行員を中心としたキャリア形成支援などの人材の活性化を通じ、活力ある組織の形成を図ります。 	

(6) 経営目標

貸出金	総貸出金県内シェア* ¹ （平成27年度計画）	38%以上
	事業性貸出金平残（平成27年度計画）	7,100億円以上
	成長分野* ² への貸出金実行額（計画期間中累計額）	500億円以上
預金	総預金県内シェア* ¹ （平成27年度計画）	40%以上
	総預金平残（平成27年度計画）	2兆4,400億円以上
預かり資産販売額（計画期間中累計額）		1,700億円以上
当期純利益（平成27年度計画）		30億円以上

*1 「県内シェア」：ゆうちょ銀行を除く

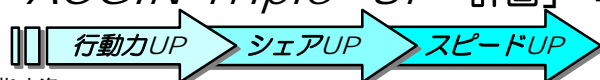
*2 「成長分野」：再生可能エネルギー分野、医療・介護分野およびアグリビジネス分野

以上

《 第14次中期経営計画の概要 》

■名称

あおぎん トリプル アップ
「AOGIN Triple "UP" 計画」 【計画期間】平成25年4月～平成28年3月(3年間)



■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	○地域を深掘りする顧客視点での営業手法の確立と営業体制の再構築により顧客接点を高め、貸出金・預かり資産の徹底営業による圧倒的な地域トップシェアの獲得を目指します。
効率的な組織体制の構築による コスト競争力の強化	○地域経済が縮小トレンドにある中でも収益を確保するため、効率的な組織体制の構築および一人あたりの生産性向上を通じたコスト競争力の強化を図ります。
地域支援への取組強化による 営業基盤の拡大	○地域経済の発展に寄与するという当行の社会的使命を果たすため、また将来的な当行の営業基盤の維持・拡大を図るため、地域マーケットの活性化に向けた取り組みを強化します。

■経営目標

貸出金	総貸出金県内シェア*1 38%以上	平成27年度一般貸出金平残 7,100億円以上	成長分野*2への貸出金実行額 500億円以上
預金	総預金県内シェア*1 40%以上	平成27年度総預金平残 2兆4,400億円以上	
預かり資産	計画期間中累計販売額 1,700億円以上		
当期純利益	30億円以上		

*1「県内シェア」: ゆうちょう銀行を除く *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

《 第14次中期経営計画 骨子・体系図 》

