実施計画の履行状況報告書

2026 年 6 月

Procrea 青森みちのく銀行

目　次

第１　実施計画の期間及び履行状況の報告期間 ２

第２　事業の抜本的な見直しとして実施する経営基盤の強化のための措置の内容及び
計画実施地域における基盤的金融サービスの提供の維持に関する事項 ３
１．組織再編成等の内容 ３
２．計画実施地域における基盤的金融サービスの提供の維持に向けた
経営基盤強化のための措置の内容 ６

第３　経営基盤の強化のための措置の実施により得られると見込まれる経営の改善により
計画実施地域における基盤的金融サービスの提供の維持が図られることを示す事項 ９
１．経営統合により見込まれるシナジー効果 ９
２．基盤的金融サービスに係る収支の改善 10

第４　中小規模の事業者に対する金融の円滑化その他の計画実施地域における経済の
活性化に資する方策 21
１．中小規模の事業者に対する金融の円滑化その他の計画実施地域における経済の
活性化に資するための方針 21
２．中小規模の事業者に対する信用供与その他の基盤的金融サービスの実施体制の
整備のための方策 24
３．中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策 25
４．その他計画実施地域における経済の活性化に資する方策 26

第５　実施計画の適切な実施を図るために必要な経営体制に関する事項 35
１．実施計画に係る管理体制 35
２．実施計画の適切な実施を図るために必要な経営体制の強化のための方策 35

第６　実施計画の実施に伴う労務に関する事項 41

第１　実施計画の期間及び履行状況の報告期間

株式会社青森みちのく銀行（以下、「当行」といいます。）は、金融機能強化のための特別措置に関する法律第 34 条の 10 第１項の規定に基づき、2022 年４月から 2027 年３月までの実施計画を策定・実施しております。

今般、実施計画の履行状況（2025 年 10 月から 2026 年３月）について取りまとめましたので報告いたします。

本報告は当行及び株式会社プロクレアホールディングス（以下、「プロクレア HD」といいます。）を中心とする金融グループ（以下、「グループ」といいます。）の施策に関する状況の報告であります。

なお、今後実施計画に記載された事項について重要な変化が生じた場合、または生じることが予想される場合には、遅滞なく金融庁に報告いたします。

第２　事業の抜本的な見直しとして実施する経営基盤の強化のための措置の内容及び計画実施地域における基盤的金融サービスの提供の維持に関する事項

1.　組織再編成等の内容

(1)　組織再編成等及び実施時期

株式会社青森銀行（以下、「旧青森銀行」といいます。）と株式会社みちのく銀行（以下、「旧みちのく銀行」といい、旧青森銀行と旧みちのく銀行を総称して「旧両行」といいます。）は、2022 年４月１日に共同株式移転の方式により持株会社であるプロクレア HD を設立し、2025 年１月１日に持株会社のもとで合併をいたしました。

①　合併の要旨
合併効力発生日：2025 年１月１日（水）

②　合併の方式
旧青森銀行を存続会社とし、2025 年１月１日に株式会社青森みちのく銀行に商号変更をいたしました。

③　合併に係る割当内容
プロクレア HD が旧両行の発行済み株式のすべてを保有しているため、旧青森銀行は、本合併に際し、旧みちのく銀行の株主に対し本件合併の対価として株式その他の金銭などの交付を行っておりません。

④　合併に伴う新株予約権及び新株予約権付社債に関する取扱い
該当事由はございません。

⑤　合併当事会社の概要

名　　称	株式会社青森銀行	株式会社みちのく銀行
所　在　地	青森県青森市橋本一丁目９番 30 号	青森県青森市勝田一丁目３番１号
代　表　者	取締役頭取　石川　啓太郎	取締役頭取　藤澤　貴之
事 業 内 容	銀行業	銀行業
資　本　金	19,562 百万円	36,986 百万円
設立年月日	1943 年 10 月１日	1921 年 10 月 27 日
発行済株式数	普通株式　20,381,930 株	普通株式　23,212,744 株
決　算　期	３月 31 日	３月 31 日

⑥　合併後の状況

名　　称	株式会社青森みちのく銀行（英文名称：Aomori Michinoku Bank, Ltd.）
所　在　地	青森県青森市橋本一丁目９番 30 号（旧青森銀行　本店所在地）
事 業 内 容	銀行業
資　本　金	19,562 百万円
決　算　期	３月 31 日
加 盟 協 会	全国地方銀行協会
銀 行 コ ー ド	0117（旧青森銀行の銀行コード）
そ　の　他	合併に際し持株会社であるプロクレア HD につきましては、グループ全体の適切な経営管理体制を構築するとともに、将来的な事業領域の拡大等に柔軟に対応するため存続してまいります。なお、プロクレア HD の本店所在地及び本社所在地の変更はありません。

（参考）持株会社の概要

商　　号	株式会社プロクレアホールディングス
事 業 内 容	・銀行及び銀行法により子会社とすることができる会社の経営管理並びにこれに付帯関連する一切の業務 ・銀行法により銀行持株会社が営むことができる業務
本 店 所 在 地	青森県青森市勝田一丁目３番１号
主な本社機能所　在　地	青森県青森市橋本一丁目９番 30 号
代　表　者	代表取締役社長　石川　啓太郎 代表取締役副社長　藤澤　貴之
資　本　金	200 億円
純資産（連結）※	1,627 億円
総資産（連結）※	５兆 8,454 億円
決　算　期	３月 31 日
上場証券取引所	東京証券取引所
会 計 監 査 人	EY 新日本有限責任監査法人
株主名簿管理人	三菱 UFJ 信託銀行株式会社

※ 2026 年 3 月末における実績値

(2)　経営の改善の見通し

経営統合により、旧両行が培ってきたノウハウやネットワーク・情報といった強みを融合させるとともに、経営の合理化・効率化により多様な人材や投資・リスクテイク余力等を創出いたします。

こうした統合シナジーの発揮・活用によって、金融仲介機能・金融サービスの強化及び事業領域の拡大を進めるとともに、健全な経営基盤を構築してまいります。

これらの方策を着実に実践することで、計画終期における基盤的金融サービスに係る収支は黒字転換する見込みとなっております。

また、将来にわたって基盤的金融サービスの提供を維持し、ひいては地域経済の活性化及び地域住民の生活の質の向上に貢献してまいります。

【基盤的金融サービスの提供の維持に係る方策】

2.　計画実施地域における基盤的金融サービスの提供の維持に向けた経営基盤強化のための措置の内容

(1)　経営基盤の強化のための措置の概要

措置の名称		措置の概要
①	システム改修	・銀行合併に向けた基幹系システム及び周辺システムの統一化 ・システム統合に関する外部専門家の活用
②	機器・装置の導入	・お客さまの利便性の向上や業務効率化を目的とした、営業店におけるお客さま対応・事務処理のための入力端末や現金処理機器等の導入
③	店舗統廃合	・旧両行の店舗が近接しているエリアを中心とした店舗の統廃合の実施や重複する本部組織の統合 ・業務の統一化も合わせて実施
④	合併・経営統合関連	・合併・経営統合に伴う各種帳票等の変更 ・合併・経営統合に関して必要なお客さま向け周知の実施

(2)　経営基盤強化のための措置の内容

①　システム改修

旧両行は、異なる基幹系システムによる運営を行っておりましたが、効率化や運営コストの削減を図るべく、2025 年 1 月に旧両行の合併と同時にシステム統合を行い、共通のシステムによる運営を開始しました。具体的には、合併後の基幹系システムは、旧青森銀行が利用していた NTT データ提供の「地銀共同センター」に移行・統合を実施したほか、融資支援システム、インターネットバンキングシステム、投資信託等販売システム等の営業関連システムや、為替集中システム、コールセンターシステム等の集中業務関連のシステムなど、各種周辺システムにおいても、共通化を図りました。これらの旧両行の合併に向けた基幹系システム及び周辺システムの統一化は完了し、システムは安定稼働しております。

こうした周辺システムの共通化を実施することで、営業面では商品・サービスの統一化を行ったほか、業務面ではバックオフィスの統一運営等が可能となり、処理時間の短縮等による業務の効率化や運営コストの削減を図り、当行全体の生産性向上につなげております。

②　機器・装置の導入

営業店業務の効率化やお客さまの利便性の向上を図るため、合併時に旧両行の入力端末や現金処理機などの営業店端末等を統一し、営業事務やお客さまが記入する書類等の共通化・簡素化を図ることで、お客さま満足度の向上を図っております。

当該半期におきましては、営業店におけるさらなる事務効率化・事務プロセスの改革に向けて検討・協議を行っており、次期営業店端末の更改にあわせ、タブレットを中心とした営業店窓口体制への見直しを図る予定です。

③　店舗統廃合

旧両行は、営業地域の重複が多く、同一エリアへの店舗配置も多いことから、合併以前は近接しているエリアを中心とした店舗統廃合を実施し、合併後においても店舗網の最適化に取り組んでおります。店舗統廃合を行う場所や店舗数につきましては、お客さまの利便性を最優先に考え、慎重な検討のうえ選定しております。

店舗網の最適化により創出した人員は、金融仲介機能や金融サービスの強化・事業領域の拡大等の分野へ再配置するなど、地域経済の活性化への貢献を図ってまいります。

2023 年７月に公表済みの店舗統合計画に基づき、2025 年９月から 2026 年３月末までに 14 カ店を支店内支店形式で店舗統合いたしました。2026 年３月には当初の店舗統合計画の見直しを行い、2026 年度に 21 カ店、2027 年度上期に９カ店を対象とした新たな店舗統合計画を公表いたしました。

また、2026 年３月には、イトーヨーカドー青森店出張所（承継店：青森南支店）を廃止いたしました。

【店舗統廃合の実施状況・予定】

1．店舗統合実施済の店舗

（１）2026年3月期実施済　14カ店

実施月	2025年9月	2025年10月	2025年11月	2025年12月	2026年1月	2026年2月	2026年3月
統合対象店舗	栄町支店	深浦北支店	板柳南支店	仙台一番町支店	鰺ヶ沢東支店	五戸中央支店	野辺地中央支店
	東造道支店	札幌中央支店	鶴田駅前通り支店	東京中央支店	能城中央支店	七戸中央支店	六ケ所中央支店

2．今後の実施予定店舗

（１）2026年度上期実施予定９カ店

実施予定月	2026年5月	2026年6月	2026年7月	2026年8月	2026年9月
統合対象店舗	小湊支店	木造支店	黒石内町支店	金沢支店	北大通支店
		乙供支店	平賀支店	第二問屋町支店	松原通り支店

（２）2026年度下期実施予定12カ店

実施予定月	2026年10月	2026年11月	2026年12月	2027年1月	2027年2月	2027年3月
統合対象店舗	堀口支店	石江支店	下土手町支店	白銀支店	十和田南支店	大舘中央支店
	旭ヶ丘支店	三内支店	八戸駅前支店	柳町支店	穂並支店	南部中央支店

（３）2027年度上期実施予定９カ店

実施予定月	2027年5月	2027年6月	2027年7月	2027年8月	2027年9月
統合対象店舗	大湊支店	沖舘支店	石堂支店	浪岡支店	八戸中央支店
	亀田支店	古川支店	城下支店	松原東支店	

3．廃止済みの店舗

実施月	2026年3月
廃止店	イトーヨーカドー青森店出張所
継承店	青森南支店

④　合併・経営統合関連

2025 年１月の合併に伴い、システムや店舗の統合、商品・サービス等の統一化等を実施するにあたり、店名・店番が変更となる対象店のお客さまや一部商品・サービス等の変更により手続きが必要となるお客さまへ周知を行ったほか、銀行合併時における各種帳票類の変更、看板設置等の対応を行いました。

(3) 計画期間中に実施した経営基盤の強化のための措置の実施に要した費用及び交付対象経費並びに機構に交付を求めた額（累計）

機構に交付を求めた額（累計）は、2025 年３月期までに実施した措置に係る交付の申請をもって、機構に交付を求める予定の資金の総額である 3,000 百万円に達しております。

措置の名称		同措置の実施に要した費用（累計）	交付対象経費（累計）	機構に交付を求めた額（累計）
①	システム改修	8,691,684,820 円	7,901,531,655 円	2,300,000,000 円
②	機器・装置の導入	1,372,498,050 円	1,247,725,500 円	700,000,000 円
③	店舗統廃合	―	―	―
④	合併・経営統合関係	―	―	―
	合計	10,064,182,870 円	9,149,257,155 円	3,000,000,000 円

第３　経営基盤の強化のための措置の実施により得られると見込まれる経営の改善により計画実施地域における基盤的金融サービスの提供の維持が図られることを示す事項

1.　経営統合により見込まれるシナジー効果

(1)　旧両行の強みの融合

①　培ってきたノウハウ

法人分野において、旧両行は事業性評価を起点としたコンサルティング機能の発揮に努めてまいりました。双方がこれまで培ってきた様々なノウハウを活用し、今後とも、お客さまへの質の高いサービスの提供を行ってまいります。

②　ネットワークと情報

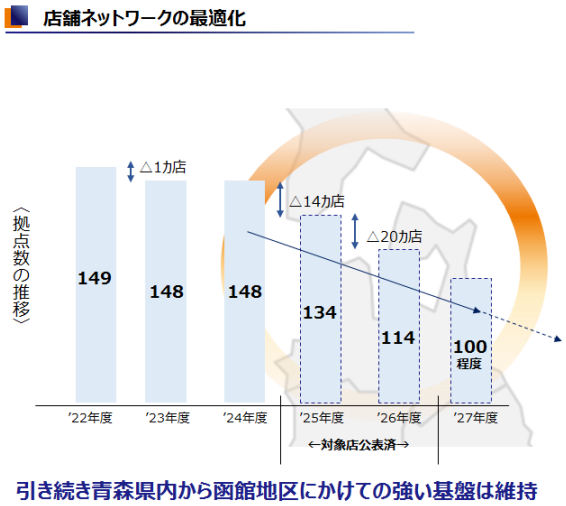
旧青森銀行は、青森県を代表する中核企業や地方公共団体との強固なリレーションを構築し、青森県内経済において中心的な役割を果たしてまいりました。一方で、旧みちのく銀行は青森県のほか函館地区においても顧客基盤を構築し、主に中小企業との取引や個人分野においてネットワークを拡大させてまいりました。

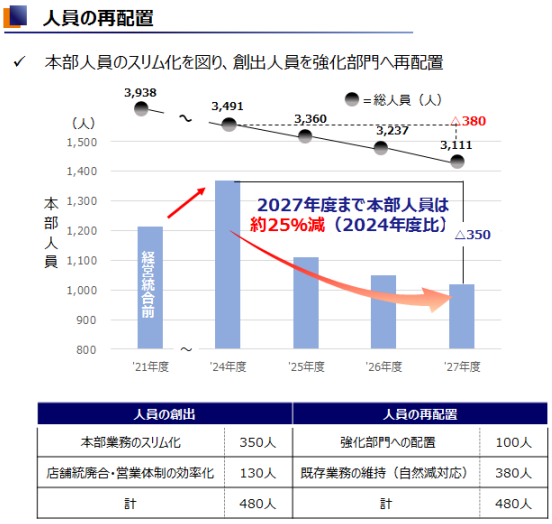
経営統合の実現、さらに旧両行の合併により、法人、個人、公共等の全てのセクターにおいて、強固な顧客基盤と地域における情報を有することができ、ネットワークをさらに拡充していくことが可能となりました。引き続き、こうしたネットワークを面的・立体的に結びつけることで、お客さまの成長を加速させ、地域の更なる発展に貢献してまいります。

③　経営資源の創出

店舗ネットワークの最適化や本部人員のスリム化を図るなど、経営基盤強化のための措置を通じて、多様な人材や投資余力・リスクテイク余力等の経営資源の創出に努めております。

店舗統廃合や本部のスリム化等を通じて捻出した人員は、2027 年度までに、2024 年度対比で 100 名程度を金融仲介機能・金融サービスの強化及び事業領域の拡大等の分野へ再配置する計画としております。





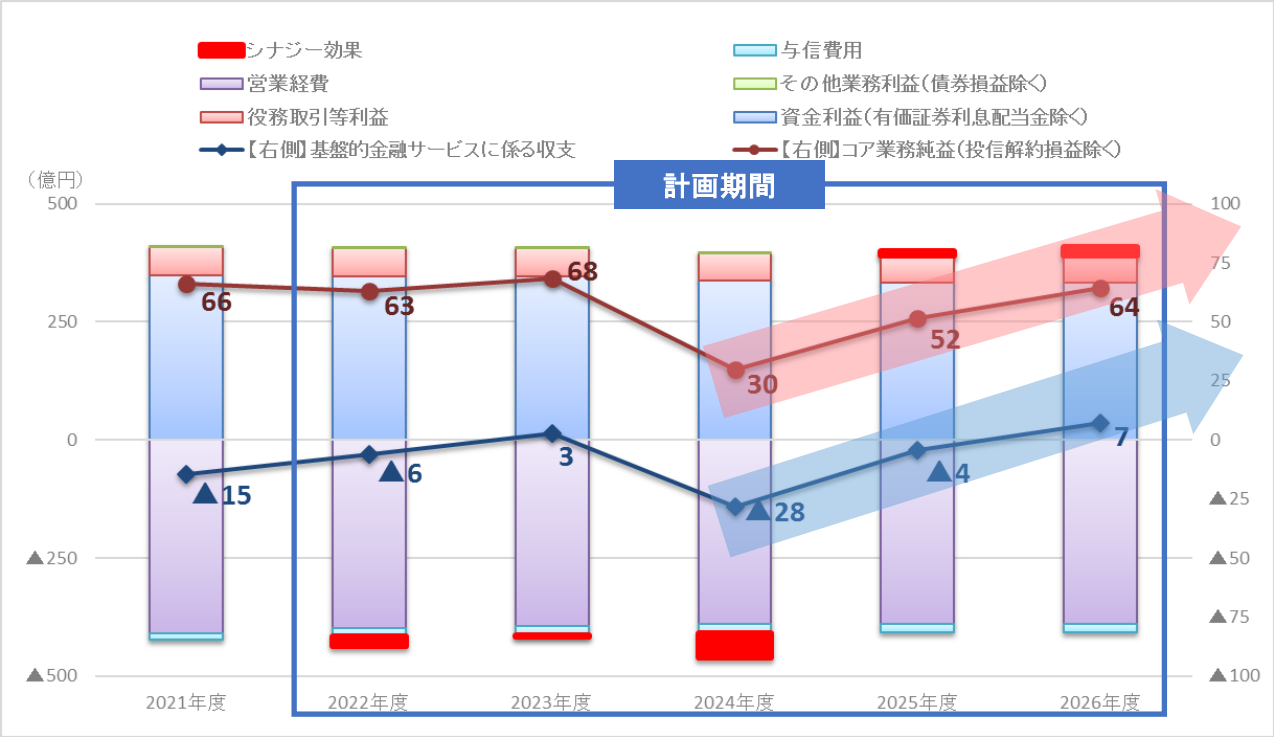
人員の創出		人員の再配置	
本部業務のスリム化	350人	強化部門への配置	100人
店舗統廃合・営業体制の効率化	130人	既存業務の維持（自然減対応）	380人
計	480人	計	480人

2.　基盤的金融サービスに係る収支の改善

(1)　基盤的金融サービスに係る収支

経営統合・合併による経営基盤の強化のための措置等を講じることで、シナジー効果の早期発揮による基盤的金融サービスに係る収支の改善を図り、地域に対して安定的かつ持続的な基盤的金融サービスの提供に努めてまいります。2025 年度以降は、システム改修等による経営基盤の強化のための措置が一巡したことにより営業経費面におけるマイナスシナジーが減少し、また店舗統廃合及び人員配置の最適化、その他経費の合理化が進むことにより、プラスシナジーがさらに増加していくフェーズとなります。この結果、基盤的金融サービスに係る収支及びコア業務純益（投資信託解約益除く）は右肩上がりでの推移を計画しております。

【経営統合後の基盤的金融サービスに係る収支の計画】



（単位：億円）

	2022/3期 (2021年度)	2023/3期 (2022年度) 始期	2024/3期 (2023年度)	2025/3期 (2024年度)	2026/3期 (2025年度)	2027/3期 (2026年度) 終期
[両行単純合算]基盤的金融サービスに係る収支…①	▲ 15	▲ 9	▲ 6	▲ 14	▲ 15	▲ 17
資金利益（有価証券利息配当金除く）	349	346	347	336	332	332
役務取引等利益	59	60	60	59	58	57
その他業務利益（債券損益除く）	1	1	1	1	1	1
営業経費	▲ 410	▲ 400	▲ 394	▲ 391	▲ 390	▲ 390
与信費用	▲ 13	▲ 16	▲ 20	▲ 20	▲ 18	▲ 17
シナジー効果…② （基盤的金融サービスに係る収支の定義該当分）	**-**	**3**	**8**	**▲ 20**	**10**	**24**
トップラインシナジー	-	9	19	23	23	25
コスト（プラスシナジー）	-	1	4	8	19	31
コスト（マイナスシナジー）	-	▲ 8	▲ 15	▲ 51	▲ 32	▲ 32
その他要因による 基盤的金融サービスに係る収支の増減…③	-	-	-	6	0	-
[シナジー効果等考慮後] 基盤的金融サービスに係る収支（①＋②＋③）	**▲ 15**	**▲ 6**	**3**	**▲ 28**	**▲ 4**	**7**
コア業務純益（投信解約損益除く）	**66**	**63**	**68**	**30**	**52**	**64**

＜ご参考＞シナジー効果全体

（単位：億円）

	2022/3期 (2021年度)	2023/3期 (2022年度) 始期	2024/3期 (2023年度)	2025/3期 (2024年度)	2026/3期 (2025年度)	2027/3期 (2026年度) 終期
シナジー効果(全体)	**-**	**▲ 22**	**▲ 3**	**▲ 51**	**8**	**19**
トップラインシナジー	-	9	19	23	23	25
コスト（プラスシナジー）	-	1	4	8	19	31
コスト（マイナスシナジー）	-	▲ 32	▲ 26	▲ 82	▲ 35	▲ 37

2026年３月期は、貸出金利息増加等による資金利益の増加及び経費の減少により、基盤的金融サービスに係る収支は前年同月期と比較して36億円のプラスの６億円となりました。プロクレアHDへの振替経費（プロクレアHDへの出向者に関する人件費等）を考慮しますと、実質的な基盤的金融サービスに係る収支は３億円であります。

【基盤的金融サービスに係る収支の実績】　（単位：億円）

	2025/3期 実績	2026/3期 実績	前期比
シナジー効果 （基盤的金融サービスに係る収支の定義該当分）	1	0	▲1
トップラインシナジー	12	8	▲4
コスト（プラスシナジー）	6	20	+14
コスト（マイナスシナジー）	▲18	▲28	▲10
基盤的金融サービスに係る収支	▲30	6	+36
※プロクレアHDへの振替経費を考慮した場合	▲37	3	+40
資金利益（有価証券利息配当金除く）	370	401	+31
役務取引等利益	37	37	▲0
その他業務利益（債券損益除く）	0	0	▲0
営業経費	426	393	▲33
与信費用	12	38	+26

※　子銀行からプロクレアHDへ出向している職員に関する人件費のほか、子銀行からプロクレアHDの連結子会社である「あおもり創生パートナーズ」へ一部移管した事業に係る収支を考慮したもの

＜ご参考＞シナジー効果全体　（単位：億円）

	2025/３期 実績	2026/３期 実績	前期比
シナジー効果（全体）	▲44	▲8	+36
トップラインシナジー	12	8	▲4
コスト（プラスシナジー）	6	20	+14
コスト（マイナスシナジー）	▲63	▲36	+27

(2)　シナジー効果

①　トップラインシナジー

A.　ノウハウの共有・相互活用

旧両行が有する各種コンサルティング機能の相互導入や事業再生ノウハウの共有、商品、ソリューションツール等を相互活用するスキームを構築し、お客さまの顕在ニーズ及び潜在ニーズの双方に応える質の高い営業体制の構築に取り組んでまいりました。

当該半期におきましては、合併に向けた商品ラインナップの見直しや情報提供ツールの開発に取り組んでまいりました。

こうした取り組みの結果、2026年３月期では3.0億円のトップラインシナジーを計上

しました。

引き続き旧両行のノウハウの共有や相互活用により、質の高い営業体制の構築に取り組んでまいります。

B. リソースの創出による営業力強化

経営統合により創出された多様な人材・投資余力・リスクテイク余力等の経営資源を活用し、地域への円滑な資金供給を目的とした人材の再配置や資金供給機能の拡大等、お客さまの幅広いニーズに対応する体制を構築することで、金融仲介機能・金融サービスの強化を図るとともに、収益力の底上げを図っております。

2026 年３月期におきましては、営業体制の再構築に取り組みました。店舗統合店や近隣のリテール店舗同士をユニット営業体制とし、具体的にはユニット母店と衛星店を一つのユニットとして、職員の兼務発令を行っております。ユニット母店長の権限によって職員の配置替えを行うことで、業務の片寄せや人員交流を早期に行うことが可能となり、より効率的な営業体制を構築しております。

こうした取り組みの結果、2026 年３月期では 5.2 億円のトップラインシナジーを計上しました。

引き続き、リソースの創出に取り組み、金融仲介機能・金融サービスの強化に努めてまいります。

【トップラインシナジーの実績】

（単位：億円）

	2026/3 期 計画	2026/3 期 実績
ノウハウの共有・相互活用	5.8	3.0
リソースの創出による営業力強化	17.1	5.2
計	22.9	8.2

② コストシナジー及び一時費用

A. システム改修・機器装置の導入

2026 年３月期は、合併に伴い、旧両行で重複する機能を持つシステムの利用を統合した結果、5.4 億円のプラスシナジーが発生した一方、合併に伴って導入した営業店端末等のシステムの償却負担等により 25.8 億円のマイナスシナジーが発生しました。

B. 店舗統廃合

店舗統合につきましては、2023 年度までに実施した合併前の店舗統合に加え、2023 年７月に公表済である、旧両行の合併後に予定した店舗統合計画に基づき、当該半期におきましては 12 カ店の店舗統合に取り組みました。

こうした取り組みの結果、2026 年３月期では 1.5 億円のプラスシナジーを計上し、店舗統合の実施に伴う費用として 7.6 億円のマイナスシナジーを計上いたしました。

今後は公表済みの店舗統合を継続的に実施していくことから、プラスシナジーはさらに増加を見込んでおります。

C. 人員配置の最適化

2025 年１月の合併以降、重複業務の統一や店舗の統廃合、本部機能の集約等により、さらなる人員配置の最適化に取り組んでおります。

2026 年３月期では、効率的な人員配置に努め、9.9 億円のプラスシナジーを計上しております。

なお、人員数は、計画始期から終期にかけて 499 名減少する見込みでありますが、定年退職を含む退職者が新規採用者数を上回り自然減となることが主な要因であり、意図的な人員の解雇等を行うものではございません。

D. その他

その他、各種業務の共同化等による効率化により、2026 年３月期では 3.7 億円のプラスシナジーを計上し、消費税等の増加として 2.9 億円のマイナスシナジーを計上いたしました。

【コストシナジーの実績】

＜プラスシナジー＞

（単位：億円）

	2026/3 期 計画	2026/3 期 実績
システム改修･機器装置の導入	5.5	5.4
店舗統廃合	3.0	1.5
人員配置の最適化	2.5	9.9
その他	8.0	3.7
計	18.9	20.5

＜マイナスシナジー＞

（単位：億円）

	2026/3 期 計画	2026/3 期 実績
システム改修･機器装置の導入	▲25.5	▲25.8
店舗統廃合	▲4.9	▲7.6
その他	▲4.3	▲2.9
計	▲34.7	▲36.3

③　不当な不利益防止のための方策

経営基盤強化のための措置及びプロクレア HD にて取り組む各種施策によって、利便性の著しい低下や貸出金利の不当な引上げ等、お客さまの利益を不当に害することが生じないよう、「地域における一般乗合旅客自動車運送事業及び銀行業に係る基盤的なサービスの提供の維持を図るための私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律の特例に関する法律」（いわゆる独占禁止法特例法）に基づく基盤的サービス維持計画に沿って、以下の方策を実施しております。

・不当な不利益防止に向けた体制

グループ全体が中小企業（個人事業主を含む、以下同様）を含む青森県内の事業者に対するきめ細やかな状況の把握及び円滑な資金供給を図ることの重要性を認識し、金融仲介機能の更なる強化やコンサルティング機能の発揮に努めております。また、貸出金利の上昇や提供されるサービス品質の低下といった不当な不利益となる可能性がある行為並びにその防止に向けた各種措置を理解した上で、適切かつ合理性ある融資条件等で継続的に対応していくため、プロクレア HD の経営企画部が統括し、関係各部と連携の上、子銀行の諸会議・研修、や周知文書のイントラネットへの掲示等により、プロクレア HD が実施する不当な不利益防止措置の内容について、半期に１回以上の頻度で関係部署・担当者等に向け継続的に周知に努めるなど、必要な体制の構築に努めております。

2026 年３月期において実施した具体的な実施状況は以下のとおりであります。

【不当な不利益防止に向けた実施方策】

A. 青森県内中小企業向け貸出の審査時において、貸出金利に係る事前確認及び事後モニタリングを実施しております。2026 年３月期の事前確認及び事後モニタリングにおいて、不当な不利益にあたる貸出金利は発生しておりません。
しかし、モニタリング期間外となりますが、2026 年４月にビジネスカードローンの金利不適事案が発覚いたしました。本件につきましては、再発防止策を講じ、お客さまへの返金対応を行います。

B. 青森県内中小企業向け貸出の審査時において、経営者保証等の保証条件に係る事前確認及び事後モニタリングを実施しております。2026 年３月期の事前確認及び事後モニタリングにおいて、不当な不利益にあたる保証条件は発生しておりません。

C. 2025 年 10 月に開催したプロクレア HD の全社会議において、不当な不利益防止措置のモニタリング結果に基づく不当な不利益防止措置の運用上における留意事項について、出席した本部各部の部長及び営業店の支店長に対し、周知を実施しております。また、2026 年１月に 2025 年９月期における不当な不利益防止措置に係るモニタリング結果を当行職員に対して開示したほか、運用状況のモニタリング結果等に基づき、必要な都度、文書発信や各種会議体での説明等により、実施施策の内容や不備事例の再発防止に係る周知を職員に対して実施しております。

D. 新規に発生した事業性貸出取引先に対しては、取引発生時に不当な不利益の防止措置の内容について記載したチラシを交付するとともに、内容の説明を行っております。

E. プロクレア HD 内に経営統合に関する相談窓口を設置しております。なお、2026 年３月期において寄せられた意見・苦情の中に利用者に対する不当な不利益の発生に関する内容として認められるものは含まれておりませんでした。

F. 不当な不利益防止のための方策の実施状況及び実効性についての審議機関として「基盤的サービス維持・向上委員会」を設置しております。2026 年３月期の開催状況は以下のとおりとなっております。

開催日	議案
2025 年５月 21 日	不当な不利益防止措置のモニタリング結果（2024 年 10 月～2025 年３月）
2025 年８月 27 日	不当な不利益防止措置のモニタリング結果（2025 年４月～2025 年６月）
2025 年 11 月 19 日	不当な不利益防止措置のモニタリング結果（2025 年４月～2025 年９月）
2026 年２月 20 日	不当な不利益防止措置のモニタリング結果（2025 年 10 月～2025 年 12 月）

G. 「基盤的サービス維持・向上委員会」の審議結果について社外取締役の目線で検証するための機関として「基盤的サービス諮問委員会」を設置しております。2026 年３月期の開催状況は以下のとおりとなっております。

開催日	議案
2025 年５月 28 日	不当な不利益防止措置のモニタリング結果（2024 年 10 月～2025 年３月）
2025 年 11 月 27 日	不当な不利益防止措置のモニタリング結果（2025 年４月～2025 年９月）

H. 2025 年４月から 2025 年９月までの期間における不当な不利益防止措置の実効性に係るモニタリング結果について 2025 年 12 月、2025 年 10 月から 2026 年３月の期間におけるモニタリング結果について 2026 年６月に金融当局宛報告を実施しております。

I. 2025 年４月から 2025 年９月の期間における、青森県内における中小企業向け貸出の平均金利及び新規実行金利の月次推移やその評価や経営統合及び取引条件に係る相談窓口における利用者意見の概要、基盤的サービス諮問委員会における意見・提言、及びこれらの内容を踏まえた改善施策等について 2026 年１月に対外公表を実施しております。

（参考）2026 年３月期における経営環境及び決算の概要

1.　経営環境

2025 年度における国内経済は緩やかな拡大傾向にあります。個人消費は底堅く推移し、設備投資もデータセンター投資が旺盛な AI 需要を受けて堅調に推移するなど、内需の増加が国内景気の回復をけん引しました。価格転嫁も徐々に進展し、底堅い内需とインバウンド需要が下支えし、企業業績は非製造業を中心に改善が続いております。金融市場では、2025 年 12 月には日銀の金融政策決定会合で政策金利が約 30 年ぶりの水準となる 0.75%程度に引き上げられました。長期金利も利上げを受けて上昇し、２%を超える水準が続いております。

今後も経済・物価情勢を確認しながら利上げは続くと予想されており、長期金利も緩やかに上昇していく見通しであります。

また、賃金の上昇が継続しており、2026 年度の春闘においても高水準での賃上げ実現が見込まれます。今後も地政学リスクやインフレ再燃リスクはあるものの、実質賃金の改善により家計の購買力が上昇し、個人消費は底堅く推移することで内需が景気を下支えし、景気回復が続く見通しであります。

青森県内においては、企業の景況感は青森県東方沖地震や大雪の影響で足元では弱くなっているものの、個人消費はコンビニエンスストアやドラッグストア、家電販売を中心に堅調で、宿泊需要もインバウンド含め前年を上回って推移するなど、基調として緩やかに回復しております。

2.　決算の概要

【計数の表示方法について】

2025 年１月１日付で、旧青森銀行及び旧みちのく銀行は、旧青森銀行を存続会社、旧みちのく銀行を消滅会社として合併を行い、商号を青森みちのく銀行に変更しております。

以下に記載する青森みちのく銀行の計数につきましては、各項目の適正な期間比較を行う観点から、下記のルールに則り算出した計数を記載しております。

・2025 年３月末、2026 年３月期の計数
　青森みちのく銀行の計数

(1)　資産・負債の状況（子銀行単体ベース）

主要勘定（青森みちのく銀行単体）のうち、貸出金残高は、前年度末比 121 億円減少して３兆 5,376 億円となりました。

有価証券残高は、前年度末比 1,095 億円増加して１兆 504 億円となりました。

預金残高は、前年度末比 290 億円増加して５兆 672 億円となりました。なお、譲渡性預金を含めた総預金残高は、前年度末比 442 億円増加して５兆 3,252 億円となりました。

（青森みちのく銀行単体）

（単位：億円）

		2026年3月末	2025年3月末比	2025年3月末
資　産		58,421	▲2,151	60,572
	うち貸出金	35,376	▲121	35,497
	うち有価証券	10,504	+1,095	9,409
負　債		56,865	▲2,173	59,038
	うち預金	50,672	+290	50,382

(2)　収益の状況（子銀行単体ベース）

資金利益（青森みちのく銀行単体）は、貸出金利息が前期比 65 億円増加、預金利息（譲渡性預金含む）が前期比 69 億円増加、預け金やコールローン等の短期運用資金による利息収入が 46 億円増加したこと等により、前期比 59 億円増加して 500 億円となりました。その結果、コア業務粗利益は、前期比 58 億円増加して 537 億円となりました。

経費は、前年度に計上した合併関連の経費の減少により前期比 33 億円減少し 394 億円となりました。

以上により、コア業務純益は、前期比 90 億円増加して 142 億円となりました。

なお、投資信託解約損益を除くコア業務純益は前期比 58 億円増加の 108 億円となりました。

与信費用（一般貸倒引当金繰入額＋不良債権処理額－貸倒引当金戻入益－償却債権取立益）は、前期比 26 億円増加して 38 億円となりました。

有価証券関係損益（国債等関係損益＋株式関係損益）は、国債等関係損益が前期比 2 億円増加し、株式関係損益が 34 億円悪化した結果、前期比 31 億円悪化して 51 億円の損失となりました。

以上により、経常利益は前期比 27 億円増加して 59 億円となりました。また、当期純利益は前期比 11 億円増加して 34 億円となりました。

【損益状況の推移（青森みちのく銀行単体）】　（単位：億円）

		2026年3月末	2025年3月末比	2025年3月末
業務粗利益 ［コア業務粗利益］		429 [537]	+60 [+58]	369 [479]
	資金利益	500	+59	441
	役務取引等利益	37	▲0	37
	その他業務利益 ［うち国債等関係損益］	▲107 [▲107]	+2 [+2]	▲109 [▲109]
経費		394	▲33	427
	（うち人件費）	193	+4	189
	（うち物件費）	177	▲25	202
一般貸倒引当金繰入額		9	+19	▲10
業務純益 ［コア業務純益］		25 [142]	+72 [+90]	▲47 [52]
臨時損益		33	▲46	79
	（うち不良債権処理額）	29	+6	23
	（うち株式関係損益）	55	▲34	89
経常利益		59	+27	32
特別損益		▲8	▲13	5
税引前当期純利益		51	+13	38
法人税、住民税及び事業税		6	▲2	8
法人税等調整額		10	+5	5
当期純利益		34	+11	23

※1. コア業務粗利益＝業務粗利益－国債等債券損益〔金融派生商品損益（債券関係）含む〕

※2. 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〔金融派生商品損益（債券関係）含む〕

※3. 不良債権処理額＝個別貸倒引当金繰入額＋貸出金償却＋債権売却損＋偶発損失引当金繰入額

(3)　自己資本比率の状況（プロクレア HD 連結、子銀行単体ベース）

プロクレア HD の連結自己資本比率は、自己資本の額は増加したものの、リスクアセットも増加し前年度末比 0.11 ポイント低下して 8.83%となりました。
青森みちのく銀行単体の自己資本比率は、前年度末比 0.22 ポイント低下して 8.46%となりました。

【自己資本比率の推移】
（プロクレア HD 連結）

	2026 年 3 月末	2025 年 3 月末比	2025 年 3 月末
自己資本比率	8.83%	▲0.11%	8.94%

（青森みちのく銀行単体）

	2026 年 3 月末	2025 年 3 月末比	2025 年 3 月末
自己資本比率	8.46%	▲0.22%	8.68%

(1)　金融再生法開示債権の状況

金融再生法開示債権（青森みちのく銀行単体）は、危険債権の増加等により、前年度末比 10 億円増加し 654 億円となり、対象債権に占める開示債権の比率は、前年度末比 0.04 ポイント上昇し 1.82%となりました。
一方、厳格な基準による引当を実施した結果、金融再生法開示債権に対する保全率は、全体で 80.53%となっております。
青森みちのく銀行（単体）

（単位：億円）

	2026 年 3 月末	2025 年 3 月末比	2025 年 3 月末
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	188	▲4	192
危険債権	385	+21	364
要管理債権	81	▲5	86
開示債権合計	654	+10	644
開示債権比率	1.82%	+0.04%	1.78%
保全率	80.53%	+0.68%	79.85%

第４　中小規模の事業者に対する金融の円滑化その他の計画実施地域における経済の活性化に資する方策

1.　中小規模の事業者に対する金融の円滑化その他の計画実施地域における経済の活性化に資するための方針

コンサルティングに関するノウハウの融合及び人的資源等の創出された経営資源の投入によって、より一層、お客さまの事業についての理解を深める取組み等を進めております。また、お客さまの事業発展に向けた「伴走型コンサルティング」による本業支援や、専門性の多角化と深化の両立によるライフステージ・業種特有の課題に応じた支援を強化し、充実したノウハウ・ソリューションメニューの提供に取り組んでおります。こうした活動を通じて、環境変化に対する高い対応力をもつ地域産業の育成へ引き続き貢献してまいります。

(1)　統合シナジーの発揮

旧両行がこれまで培ってきた事業性評価及び各種コンサルティングに関するノウハウを融合することに加え、それぞれのネットワークや情報を面的・立体的に結びつけることで、お客さまや地域社会に更に貢献できる体制の構築に取り組んでまいります。

また、近接している店舗や ATM の統廃合、本部を中心とした重複業務の統一化等によって業務の効率化を図るとともに、システム・事務の共通化等を通じてコストの削減に取り組んでおります。

こうした取組みによって、人的資源や投資余力、リスクテイク余力等の経営資源を創出し、引き続き金融仲介機能・金融サービスの強化を図ってまいります。

(2)　金融仲介機能・金融サービスの強化

①　伴走型コンサルティングの強化

情報の融合等を通じた顧客理解の深化や、これまで旧両行にて取り組んできた事業性評価を発展させることなどを通じて、お客さまの事業に対する「真」の課題・ニーズをともに考え解決する伴走型のコンサルティングの展開に向けて取り組んでおります。

2025 年 7 月には本気で海外販路開拓に取り組むお客さまを伴走支援する「海外挑戦塾」を新設し、８社を塾生として戦略策定等の個別伴走支援を実施いたしました。同 10 月にはシンガポールにて開催されるフードジャパンへ参加しテストマーケティングを実施いたしました。

上記取組み以外の分野においても、旧両行の情報やノウハウの融合を通じて、お客さまのライフステージや業種に応じた課題・ニーズに対する理解をより深めるとともに、お客さまが描く事業プランの実現に向けたコンサルティングの専門性や幅を強化していくことに努め、環境変化に対する高い対応力を持つ地域企業の育成に貢献してまいります。

②　専門性の多角化と深化

A.　ライフステージ別支援

ノウハウ及びネットワークを融合することにより、お客さまの業況やニーズの的確な把握及びコンサルティング能力の強化を図るとともに、あおもり創生パートナーズやみちのく債権回収をはじめとするグループ会社の機能を一体で活用する体制の構築に向けて取り組んでおります。

B.　業種別支援

青森県は、リンゴ、ニンニクに代表される農林水産業や、この豊富な一次産品を背景とした食料品製造、さらには豊かな自然や文化芸能をベースとした観光産業を特長とした地域となっております。

また、ライフ（医療・健康・福祉）分野での新たな市場の創出や、地理的優位性を生かしたグリーン（環境・エネルギー）分野の発展が見込まれるなど、産業の多様性と可能性が広がりつつあります。

当行では、こうした地域を支える産業や今後重要性が増す産業に対する取組みを強化しており、当該半期におきましても、外部専門家の協力のもとお客さまへ支援を行うことで旧両行が培ってきたノウハウの共有化を図っております。こうした人材育成分野での協働を起点として、業種固有の経営課題に対する質の高い解決策の提供に、引き続き努めてまいります。

【主要産業における旧両行の強み】

農林水産	✓ 専門資格・経験を有した人材 ✓ 幅広い支援ノウハウ ✓ スマート農業の実践経験 ✓ 認証取得コンサルティング	ものづくり	✓ 専門人材によるコンサルティング ✓ ハンズオン支援プログラム ✓ 学術機関連携によるTLO支援
観光	✓ 専門人材によるコンサルティング ✓ 自治体・業界団体とのリレーション ✓ 地方創生プラットフォーム運営	ライフ（医療・健康・福祉）	✓ コンサルティングチーム ✓ 再生支援ノウハウ
グリーン（環境・エネルギー）	✓ 多様なネットワーク ✓ 融資ノウハウ		

③　ノウハウ・ソリューションメニューの充実

お客さまが抱える経営課題やニーズに対してファイナンス及びソリューションメニューの拡充を図っております。

2025 年 7 月にはサステナブルファイナンスの新商品としてポジティブ・インパクト・ファイナンスの取扱いを開始し、2025 年 10 月に第 1 号案件の実行に至っております。

引き続き、ノウハウの融合を通じたソリューションメニューの強化、信用リスク管理態勢の強化により創出されたリスクテイク余力を活用するなど、ソリューションメニューの充実に努めてまいります。

【特徴的な取組み】

ソリューション	旧青森銀行	旧みちのく銀行	経営統合後
投融資手法	➢ シンジケートローンアレンジノウハウ ➢ クラウドファクタリング ➢ 新ビジネス・事業承継支援ファンド「＜あおぎん＞地域貢献ファンド」	➢ ABL 組成ノウハウ ➢ PFI アレンジノウハウ ➢ 事業再生ファンド「地域経済エコシステム支援ファンド」	➢ 新ビジネス・事業承継支援ファンド「プロクレア HD 地域共創ファンド」 ➢ ポジティブ・インパクト・ファイナンス
お客さまのネットワーク拡大支援	➢ グループ会社による人材紹介業務 ➢ 北東北三行共同ビジネスネット（Netbix）によるビジネスマッチング	➢ グループ会社による人材紹介業務 ➢ 地方創生プラットフォームの活用	➢ 販路拡大事業（商談会） ➢ 食関連バイヤー紹介サービス ➢ グループ会社による人材紹介業務 ➢ 海外挑戦塾の新設

2. 中小規模の事業者に対する信用供与その他の基盤的金融サービスの実施体制の整備のための方策

お客さまのビジネス環境の変化や地域特性、業態の分析・把握に基づき、各分野におけるコンサルティング及びソリューションの充実化を図ることで、お客さまが抱える潜在的課題から顕在化された課題まで総合的にサポートする体制の構築に取り組んでおります。

青森、弘前、八戸、函館の４地区に地区営業本部を設置し、営業店の法人営業活動のサポート体制を強化しているほか、伴走型コンサルティングを実践する中核人材の育成を目的に設定した行内資格制度である「法人 FA（フィナンシャルアドバイザー）」及び、その上位資格「経営財務コンサルタント」の制度を運用し、お客さまの事業に対する深い理解の構築と付加価値の高い提案ができる人材の育成に取り組んでおります。認定要件は、当行独自の業務スキル認定制度における上位レベル到達者を対象に、所定の研修を受講したうえで認定試験に合格した者としており、2026 年３月末現在、法人 FA は 142 名、経営財務コンサルタントは 37 名を認定しております。

これらの資格保有者を中核として、事業者のお客さまと将来のビジョンを共有し、潜在ニーズを把握したうえで、融資だけでなく、各種ソリューションを組み合わせた提案を行っております。

2025 年４月からは営業力強化を目的に青森地区･弘前地区･八戸地区の３地区に Pro. Booster Team を新設し、法人営業スキルの高い人材を配置しております。Pro. Booster Team の活動は既存取引先への取引拡充、新規取引先開拓などの営業力の強化に加え、営業店との帯同訪問による OJT などにより、法人営業担当者の育成等の人材育成も担っております。

3. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策

(1) 担保又は保証に過度に依存しない融資の促進その他の中小規模の事業者の需要に対応した信用供与の条件又は方法の充実のための方策

旧両行はそれぞれ、「経営者保証に関するガイドライン」の趣旨を踏まえ、経営者等の個人保証に依存しない融資の促進に取り組んでまいりました。今後も旧両行が培ってきた担保又は保証に過度に依存しない融資の促進に資するプロダクト等に関するノウハウを融合させ、積極的に活用していくほか、事業性評価に関するノウハウも融合させることによって、経営者等の個人保証に依存しない融資の促進体制の強化を図ってまいります。

【青森みちのく銀行の経営者保証に関するガイドラインの活用実績】

	2024 年度	2025 年度
全与信先数	15,877 社	14,775 社
ガイドラインの活用先数	6,600 社	6,563 社
全与信先に占める割合	41.6%	44.4%

【旧青森銀行の経営者保証に関するガイドラインの活用実績】

	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
全与信先数	9,835 社	9,796 社	9,639 社	9,314 社
ガイドラインの活用先数	4,046 社	4,323 社	4,432 社	4,660 社
全与信先に占める割合	41.1%	44.1%	46.0%	50.0%

【旧みちのく銀行の経営者保証に関するガイドラインの活用実績】

	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
全与信先数	8,643 社	8,278 社	7,927 社	7,524 社
ガイドラインの活用先数	1,974 社	2,092 社	2,083 社	2,031 社
全与信先に占める割合	22.8%	25.3%	26.3%	26.9%

※ 事業と個人の経理・資産の明確な区分、一定の財務健全性、経営の透明性等、ガイドラインの要件を満たす先に対し、既存の保証契約の解除等を行っている与信先（個人事業主除く）

(2) 中小規模事業者等向け信用供与円滑化計画を適切かつ円滑に実施するための方策

これまで旧両行が培ってきた事業性評価に関するノウハウ、強みやネットワークの融合に加え、経営統合・合併により創出された多様な人材の活用、さらに投資余力、リスクテイク余力の創出によって中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化に向けた体制の強化を図っております。

2026 年３月期における中小規模事業者等向け貸出残高は、依然として法人預金残高が高水準にある

ことに加え、物価の上昇や金利環境の変化等もあり、お客さまの投資意欲が高まらず資金需要が乏しい中、いわゆる「ゼロゼロ融資」による資金繰り支援の反動等もあり、計画を 1,565 億円下回る 6,423 億円となりました。

総資産については、計画を 3,249 億円下回る 58,421 億円となり、総資産に対する中小規模事業者等向け貸出残高の比率は、計画を 1.96 ポイント下回る 10.99%となりました。

今後は、お客さまへのコンサルティング活動を起点とした成長資金の需要創出に努めるほか、サステナブル経営支援やカーボンニュートラル分野におけるファイナンスを中心とした円滑な資金供給に努め、さらにはリスクテイク余力の活用による投融資手法・対象の拡充等に努めることによって、お客さまと伴走し、環境変化へ柔軟に対応できる、地域を支える強い産業の育成に貢献してまいります。

【中小規模事業者等向け信用供与の実績】

（単位：億円）

	2022/3 期	2026/3 期	2026/3 期		
	始期	計画	実績	始期比	計画比
中小規模事業者等向け貸出残高	7,829	7,988	6,423	▲1,406	▲1,565
総資産	63,467	61,670	58,421	▲5,046	▲3,249
総資産に対する比率	12.33%	12.95%	10.99%	▲1.34%	▲1.96%

※1. 「中小規模事業者」は青森県内の中小規模事業者としております。

※2. 「中小規模事業者等向け貸出」の定義…銀行法施行規則別表第一における「中小企業等に対する貸出」から、個人向け非事業性貸出（個人ローン及び住宅ローン等）、銀行子会社・関連会社向け貸出、土地開発公社・住宅供給公社・道路公社向け貸出、政府出資主要法人向け貸出、その他金融機能強化法の趣旨に沿わない貸出の先を除いております。

※3. 資金供給手法の多様化の一環として、私募債に積極的に取り組んでいることを踏まえ、中小規模事業者等向け私募債を中小規模事業者等向け貸出として含めることとしております。

※4. 2022/3 期は旧両行の単純合算、2026/3 期は当行の計数をそれぞれ記載しております。

4. その他計画実施地域における経済の活性化に資する方策

当行は、地域金融機関として資金供給機能のみならずお客さまのビジネスの成長・発展に向けた取組みについても積極的に進めております。

2026 年３月期における経営改善支援等取組先数は、③事業再生支援（198 先、計画比＋48 先）の１項目で計画を上回りました。一方で、①創業・新事業開拓支援（134 先、計画比▲277 先）、②経営相談支援（405 先、計画比▲244 先）、④事業承継支援（145 先、計画比▲47 先）、⑤担保・保証に過度に依存しない融資促進（48 先、計画比▲22 先）の４項目で計画を下回った結果、全体では計画比▲542 先の 930 先となりました。取引先数に占める経営改善支援等取組先割合（経営改善支援割合）は、計画を 3.31 ポイント下回る 8.20%となりました。

依然事務面における合併関連手続等に伴い、顧客接点が不足していることが要因と考えております。

【経営改善支援等取組率（地域経済への活性化への貢献の状況を示す指標）】

（単位：先）

	2022/3 期	2026/3 期			
	始期	計画	実績	始期比	計画比
① 創業・新事業開拓支援	286	411	134	▲152	▲277
② 経営相談支援	610	649	405	▲205	▲244
③ 事業再生支援	151	150	198	+47	+48
④ 事業承継支援	177	192	145	▲32	▲47
⑤ 担保・保証に過度に依存しない融資促進	81	70	48	▲33	▲22
合計（経営改善支援等取組先）	1,305	1,461	930	▲375	▲542
取引先数	14,321	12,693	11,336	▲2,985	▲1,357
経営改善支援割合	9.11%	11.51%	8.20%	▲0.91%	▲3.31%

※1. 各項目の定義

① 創業・新事業開拓支援

創業後５年未満の事業者への融資実行先、創業後５年未満の事業者を対象とした計画策定先（再策定先を含む）、創業後５年未満の事業者に対し政府系金融機関や各種支援機関と連携した先、銀行関与ファンドを活用した先

② 経営相談支援(あおもり創生パートナーズ株式会社との連携を含む)

銀行主導によりビジネスマッチング機会を創出し、商談成立に至った先（商談会、産直市、カタログ・EC 販売等を通じて関係機関と連携した先を含む）、顧客紹介業務における取引が成立した先、外部専門家を活用して本業支援を行った先（「金融仲介機能のベンチマーク：選択ベンチマーク 40」に基づく）、人材紹介業務で支援を行った先、経営改善支援先、各種支援機関との連携による支援先

③ 事業再生支援

抜本的な経営改善支援が必要なお客さまに対し、専担の本部職員が主導し、外部機関（中小企業再生支援協議会等）も活用しながら、改善アドバイスや事業再生等を実行した先

④ 事業承継支援(あおもり創生パートナーズ株式会社との連携を含む)

事業承継相談に関する提携先への取次支援先、銀行関与による事業承継支援先、M&A ニーズ発掘による外部専門機関への取次支援先、銀行関与による M&A マッチング支援先

⑤ 担保・保証に過度に依存しない融資促進

私募債引受先、ABL 実行先、シンジケートローン・PF アレンジャー業務受託先　等

※2. 取引先数の定義

① **青森県内の取引先としております。**

② 銀行法施行規則別表第一における「中小企業等に対する貸出」から、個人向け非事業性貸出（個人ローン及び住宅ローン等）、銀行子会社・関連会社向け貸出、土地開発公社・住宅供給公社・道路公社向け貸出、政府出資主要法人向け貸出、その他金融機能強化法の趣旨に沿わない貸出の先を除いております。

※3. 2022/3 期は旧両行の単純合算、2026/3 期は当行の計数をそれぞれ記載しております。

(1)　創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能の強化のための方策

①　創業又は新事業計画策定支援及び融資対応

人口減少及び少子高齢化に伴い、地域経済を支える事業所数が減少し続けていくなか、創業又は新事業に対する支援は地域金融機関の使命であるとの認識のもと、旧両行のノウハウの融合や多様な人材の活用により、創業・新事業開始時の事業計画策定支援及び資金供給に加え、創業後の事業計画進捗のフォロー活動の強化を図っております。

②　各種連携機関等とのアライアンス

当行では創業・新事業開始時の事業計画策定時、及び融資対応時において、政府系金融機関や公的支援機関と連携しながら、積極的な支援を展開しております。

(2)　経営に関する相談その他の取引先の企業（個人事業者を含む。）に対する支援に係る機能の強化のための方策

①　ビジネスマッチング

グループ会社であるあおもり創生パートナーズでは、首都圏バイヤーネットワークと販路開拓ノウハウを活用し、地域の食品事業者の皆様に代わり営業活動を行う「食品販路開拓サービス」を、2026 年３月までの２年間、期間設定型事業として運用いたしました。

その結果、2,300 件を超える商談実績と 46%の有効商談率を達成し、また商談を通じて得られた具体的なバイヤー評価を踏まえ、商品改良や新商品開発に進展するなど、「商談から事業成長へ」とつながる好循環が生まれました。

さらに、首都圏における複数の「青森フェア」の開催や、高級スーパー、EC、セレクトショップ等での採用にも発展し、青森県産品の広域的なブランド発信と継続取引の創出にも寄与いたしました。

本事業で得られた知見やネットワーク、また活動を通じて見えてきた地域の食品流通に関する課題を起点とし、新たなビジネスの検討を進めてまいります。

②　人材紹介支援

人口減少及び少子高齢化に伴い、地域の事業者にとって、人材確保はますます重要な課題となっており、ニーズも増加しているものと認識しております。そうしたなか、あおもり創生パートナーズを中心に人材紹介業務へ参入しており、「先導的人材マッチング事業」を活用しながら、お客さまの求人ニーズに対する支援を行っております。

また、2024 年度より両手型による人材紹介業務を展開しております。2025 年度は、両手型で 10 先に対して人材紹介支援を行いました。

今後についても、こうした当行が保有するノウハウやネットワークを活用しながら地域の事業者のニーズにお応えしてまいります。

(3)　早期の事業再生に資する方策

専門人材やグループのノウハウを集約することで経営改善支援を強化し、お客さまの業況やニーズの的確な把握及びコンサルティング能力の発揮に努めております。また、信用リスク管理態勢の強化により創出されたリスクテイク余力を活用し、資本性ローンをはじめとした多様な投融資手法の活用を進めるなど、お客さまのニーズを踏まえた支援を強化しております。

当行では抜本的な事業再生が必要なお客さまに対しては、本部の専門担当者と営業店が連携し、お客さまとの面談等を行うなど積極的な支援活動に取り組んでおります。外部機関や外部専門家などの活用のほか、外部研修派遣による専門的な知識の習得や研修派遣先との連携など、今後もより効果的かつタイムリーな支援活用を提供できる体制を構築してまいります。

2023 年３月に浅虫温泉地区の活性化に向けた取り組みとして、株式会社地域経済活性化支援機構（REVIC）を活用した事業再生支援を開始いたしました。

青森みちのく銀行が出資・役員派遣等により設立した観光地経営会社（DMC）を通じ、補助金を活用した施設リニューアルを進め、浅虫温泉地区の集客力や知名度の向上と高付加価値化につながる支援活動に取り組んでおります。

引き続き、地域経済の活性化や雇用の維持・拡大に資する経営改善・事業再生の支援活動に取り組んでまいります。

(4)　事業の承継に対する支援に係る機能の強化のための方策

経営者の高齢化や後継者不在による事業承継支援は、地域の産業と雇用の維持・向上の観点から、地域金融機関としての使命であるとの認識のもと、積極的な活動を展開しております。

事業性評価によって得られた情報等に基づき、経営者の高齢化や組織再編等が見込まれる先に対し営業店が事業承継の課題を深掘りし、事業承継の課題を抱えているお客さまには、あおもり創生パートナーズの経営承継支援部に配置した 13 名の職員が、コンサルティングサービスの提供を行っております。

当該半期におきましては、145 先のお客さまに対するコンサルティング提案を実施し、うち 28 先に対し、具体的な支援を実施いたしました。

また、専門人材の育成・増強による支援体制の拡充を企図し、外部提携機関への研修派遣等による人材育成の取組みを行っております。

引き続き、ノウハウやリソースを活用し、より専門性の高い支援の提供に努めてまいります。

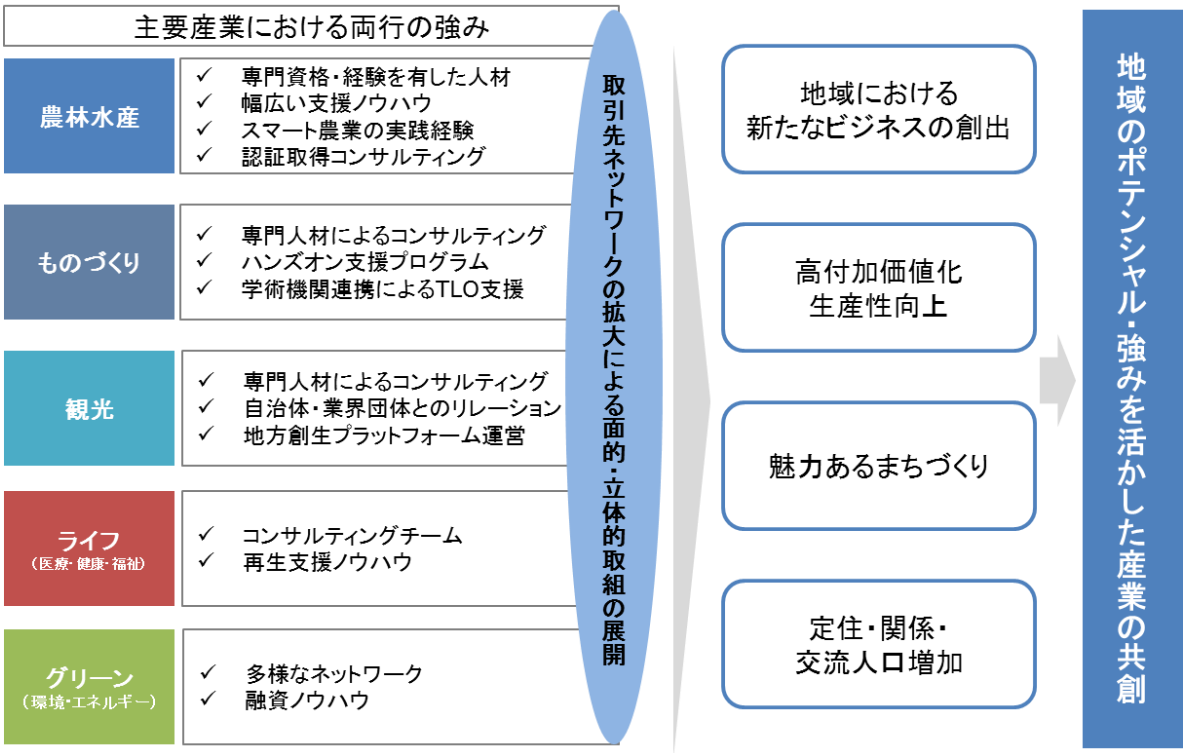
(5)　事業領域の拡大

経営統合及び銀行合併等により創出される多様な人材、投資余力の活用等により、新たな事業領域へ挑戦してまいります。基盤的金融サービスに係る事業と事業領域の拡大を融合させることによって、地銀ビジネスモデルを進化させ、地域産業の更なる発展と地域住民の生活の質の向上へ貢献してまいります。

① 青森県のポテンシャルや強みを活かした産業の共創

青森県は「農林水産」「ものづくり」「観光」「ライフ（医療・健康・福祉）」「グリーン（環境・エネルギー）」といった地域経済活性化に資する様々な分野においてポテンシャルや強みを有しております。

こうした地域の優位性やポテンシャルを活かし、グループの強みやノウハウ・ネットワークを結集することにより、個々のお客さまに対する支援にとどめず、面的・立体的な取組みに発展させることで、地域に根差した産業を共創してまいります。



② 地銀ビジネスモデルの進化（ビジネスモデルの名称：地域共創・総合商社モデル）

これまで培ってきたノウハウ・ネットワークや多様な人材をはじめとする経営資源を活用し、青森県全体を１つの企業グループと見立て、その中で総合商社的な役割として、従来の取組みである「つなげる・投資する」機能を深化させ、また、旧両行自らが新分野への挑戦を通じて「経営する」というビジネスモデルに進化させることで、事業領域の「深さ」（既存事業の「深化」としての領域拡大）と「広さ」（新分野への挑戦としての領域拡大）を拡大いたします。

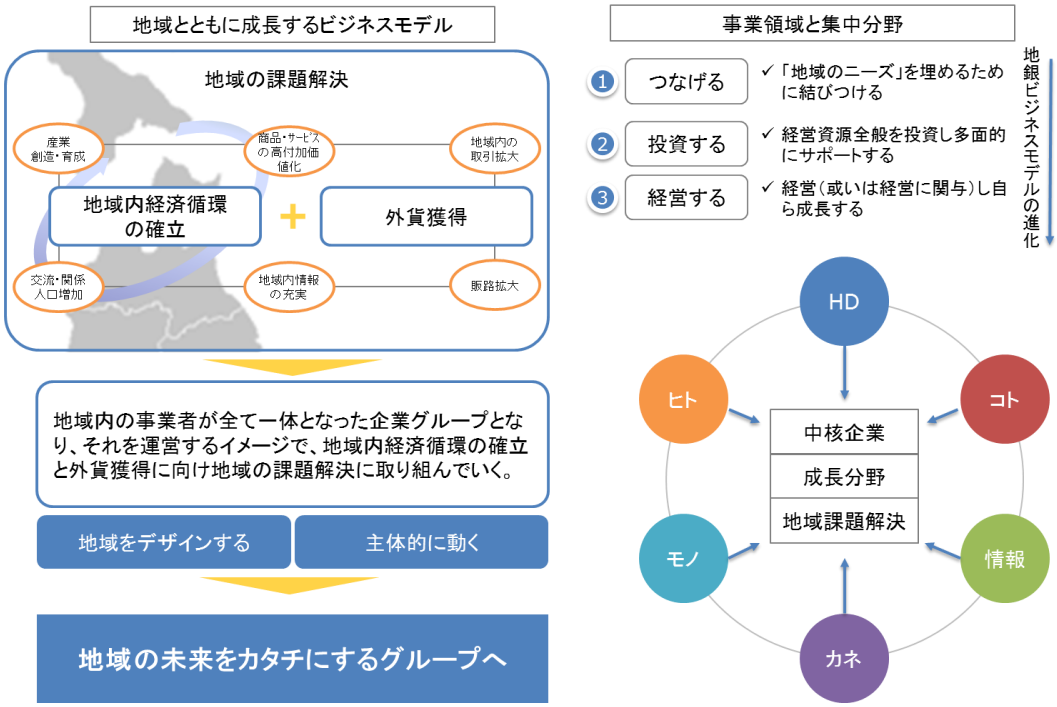
顧客ネットワークの拡充により情報仲介機能を強化し、事業承継・M&A や人材紹介といったお客さま同士をつなげるソリューションを拡大いたします。

また、グループが有するノウハウや経営の合理化・効率化によって創出された多様な人材、投資余力を地域企業に直接投資することで、グループの強み・経営資源を地域へ還元し、事業者や地域の活性化につなげます。

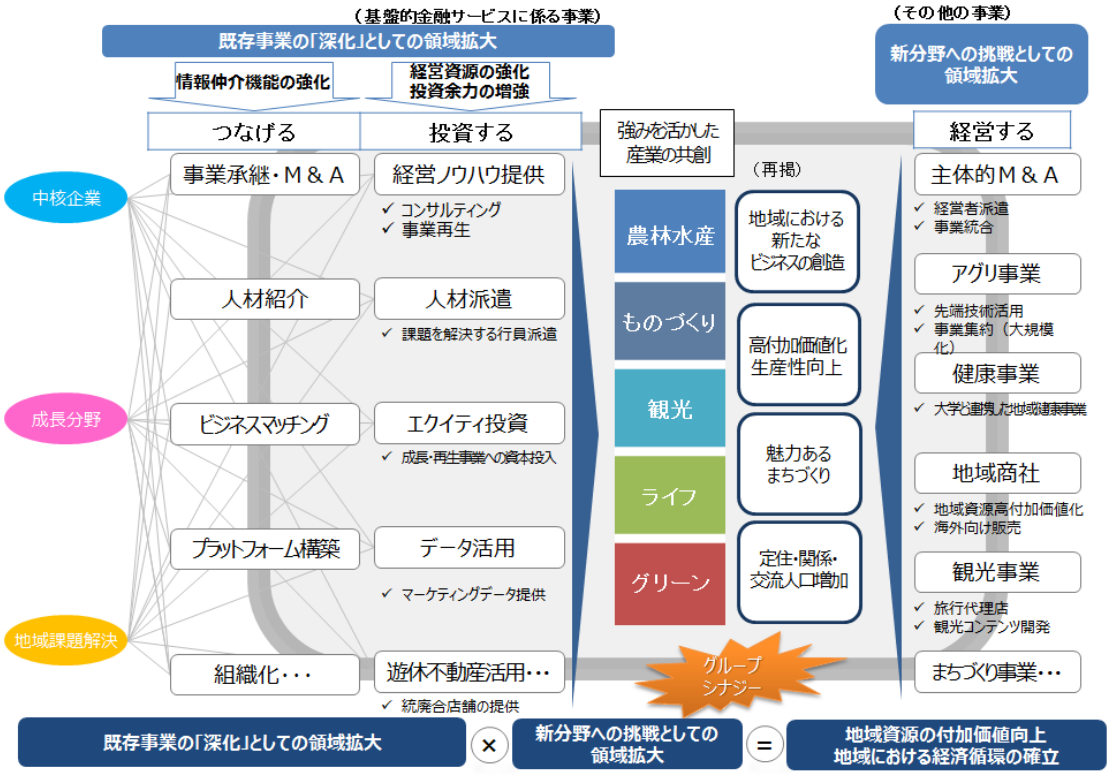
さらに、銀行業における業務範囲や出資に関する規制緩和も踏まえつつ、地域の理解を得ながら、地域の課題を解決する新規事業領域への進出を行います。

統合シナジーを地域の技術やノウハウ及びニーズと有機的に結びつけ、地域資源の付加価値向上や地域における経済循環の確立を目指すことにより、地域とともに持続可能なビジネスモデルを実現してまいります。

【地域共創・総合商社モデル】



【事業領域の拡大による産業の共創】



③ 事業領域の拡大に向けた取組み

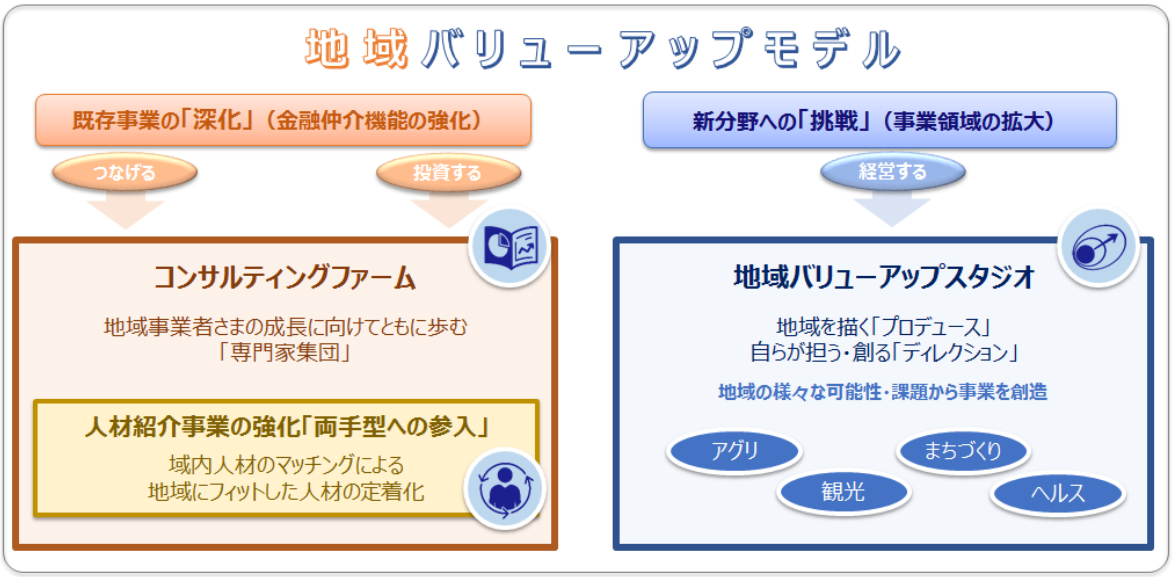
これまで培ってきたノウハウ・ネットワークに加え、創出した経営資源を活用し、事業領域拡大のための体制の構築に取り組んでおります。

A. 「地域共創・総合商社モデル」における機能モデルの設計（地域バリューアップモデル）

「地域の未来をカタチにするグループへ」のコンセプトの下、「つなげる」「投資する」「経営する」の観点から、「地域共創・総合商社モデル」について、具体的な機能レベルとしてアウトプットした「地域バリューアップモデル」を策定いたしました。

まず、既存事業の「深化」に関する分野につきましては、「コンサルティングファーム」「人材紹介事業の強化（両手型への参入）」にスコープし、また、新分野への「挑戦」に関する分野につきましては、地域の様々な可能性・課題から事業を創造するプロデュース機能とディレクション機能を兼ね備えた「地域バリューアップスタジオ」を実装させていくことで、持続可能な地域経済の構築を目指しております。

【地域バリューアップモデル】



B. 「地域バリューアップモデル」の実装

「地域バリューアップモデル」の実装に向けて、足元は「地域バリューアップスタジオ」を第１弾プロジェクトとして位置づけ、2024 年１月より運営を開始しております。

「地域バリューアップスタジオ」のコンセプトは、「地域課題の解決と地域のポテンシャルを最大化させること」、「当グループが主体者となってバリューチェーンとサプライチェーンを構築していくこと」を通じて持続的・連続的に地域価値を向上させていくこととしております。

「地域バリューアップスタジオ」は、あおもり創生パートナーズで手掛ける地方公共団体等向けの産業振興やまちづくり等のコンサルティングを通じて、地域をプロデュースする「地域デザイン事業」と、地域デザイン事業でプロデュースした案件や地域の様々なステークホルダ

ーが有するビジネスシーズを起点に、当グループが主体者となって「地域資源活用」「地域課題解決」ビジネスを創る「事業創造スタジオ事業」で構成されます。

「事業創造スタジオ事業」はビジネスフェーズ毎にステージゲートを設定し、都度事業性の検証を行っていくことで、蓋然性を高めながら持続可能なビジネスに創り上げてまいります。また、自走可能となったビジネスは地域事業者さまへ還元し、当グループは再び新たなビジネスの創出に向かっていくことで、地域発ビジネスを連続的に生み出す「ビジネス製造工場型」のプラットフォームとしての役割を果たしていくことを目指しております。

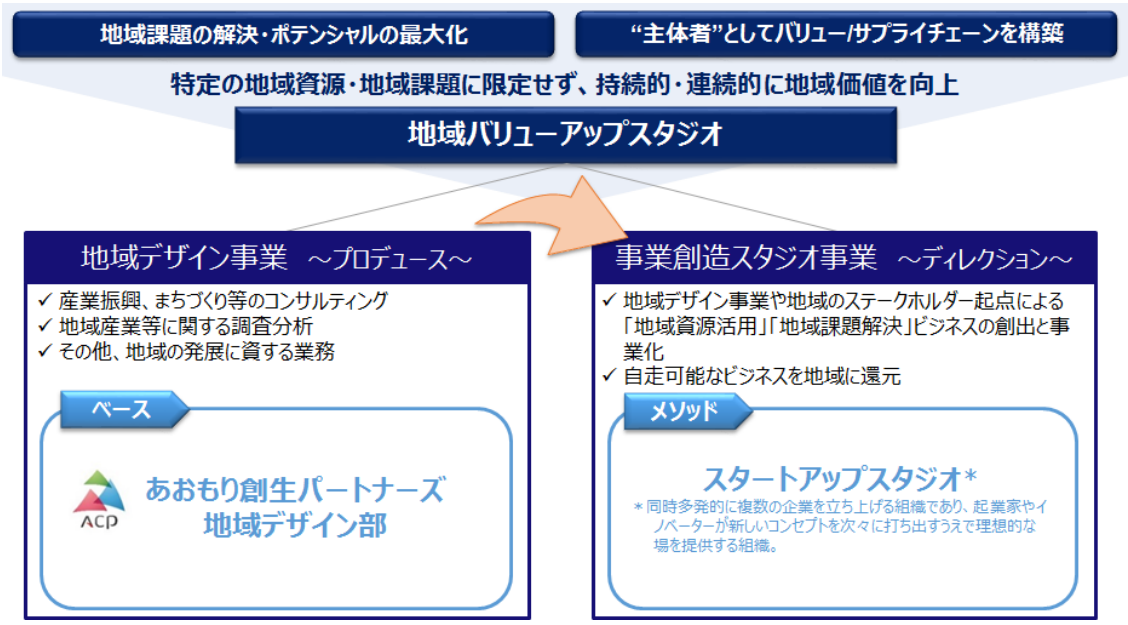
当事業の取組みの一例として、もみ殻の処理に苦労している青森県内の稲作事業者と、敷料としてのもみ殻の確保に課題を有する青森県内の畜産事業者、双方の課題解決策として、稲作事業者から調達したもみ殻を圧縮加工して畜産事業者へ提供する事業について、約 2 年にわたる検証フェーズを終了し、2026 年 1 月から正式な事業開始に至りました。

その他、大学の研究起点によるビジネス開発の協働、教育に関連する課題解決ビジネス、地域の特長である「食」の流通に関するビジネス等、複数の初期段階にあるプロジェクトについて検討を進めております。

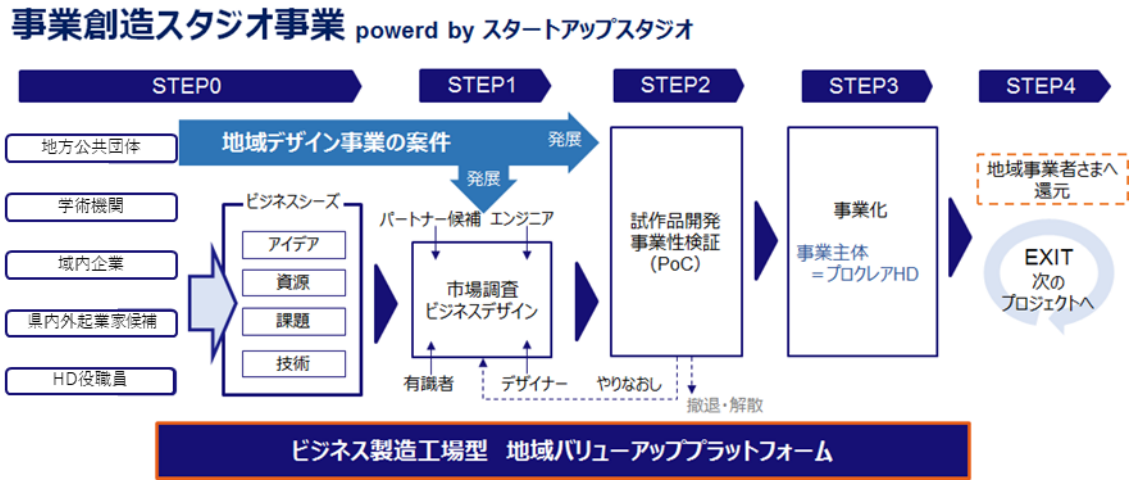
合わせて、「つなげる」「投資する」の分野では、既存事業の深化及び新分野事業への領域拡大に取り組んでおります。

具体的には、同じくあおもり創生パートナーズにおいて、2024 年 4 月より旧両行のコンサルティング機能を結集した「コンサルティングファーム」の運営を開始しております。これにより、「地域共創・総合商社モデル」は完全稼働となっております。

【地域バリューアップスタジオの概観】



【事業創造スタジオ事業のビジネスモデル】



C.　新たなビジネスを創出するフレームワーク

「地域共創・総合商社機能」を拡充していくにあたり、新たなビジネスの創出に挑戦しようと行動する職員に対して、旧両行がこれまで培ってきたノウハウや経営資源を提供するフレームワークの構築に向けて、「地域バリューアップモデル」の実装と合わせて取り組んでおります。

また、2025 年 10 月から新規事業・イノベーションの創出を目的としたインキュベーションプログラム「プロクレア CO-CREATE CHALLENGE」を実施しております。あおもり創生パートナーズと連携して、ビジネスプランのブラッシュアップから事業化に向けた基盤構築までを支援いたします。本プログラムは公募形式となっており、事業分野は限定せずに、幅広いアイデアを募集して選考しております。

その一環として、アイデア創出に向けたセミナーを青森県内３会場及びオンライン１回の計４回開催し、計 35 名が参加いたしました。これらの取組の結果、2026 年３月末時点における応募状況は９社、うち１社を採択しております。

フレームワークやプログラムを活用し、新たなビジネスを絶えず創出するグループを目指してまいります。

第５　実施計画の適切な実施を図るために必要な経営体制に関する事項

1.　実施計画に係る管理体制

本計画の進捗状況は定期的にプロクレア HD の「経営会議」及び「取締役会」へ報告をし、進捗管理を行っております。本計画全般の進捗管理の担当部署は、プロクレア HD の経営企画部としております。経営基盤の強化のための措置は、2025 年１月の旧両行の合併完了をもっておおむね実施済であります。なお、交付を受けた資金の経理の担当部署については、青森みちのく銀行の総合企画部主計課としております。

2.　実施計画の適切な実施を図るために必要な経営体制の強化のための方策

(1)　業務執行に対する監査又は監督の体制の強化のための方策

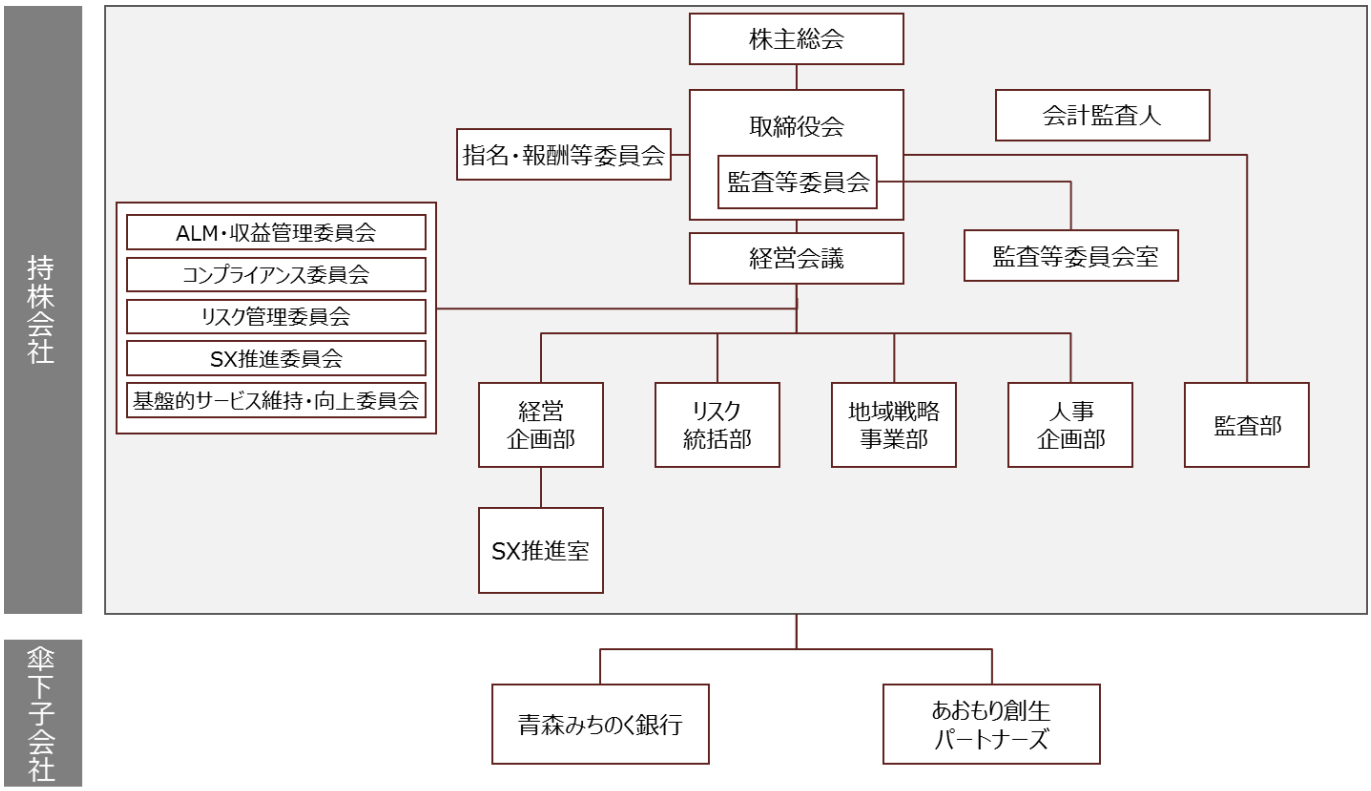
プロクレア HD は、監査等委員会設置会社であり、2026 年３月末時点の取締役は総員 14 名で、うち５名を独立社外取締役としております。独立社外取締役は、金融行政、金融実務、企業法務等の分野において豊富な経験を有するメンバーで構成し、幅広い知見からの監督を強化しております。

「取締役会」のもとには、議長をはじめ過半数を独立社外取締役で構成する「指名・報酬等委員会」を設置し、取締役の指名や報酬などの検討の客観性・透明性の強化を図っております。

「取締役会」は、原則月１回開催し、グループ経営に関する重要事項について意思決定を行い、「取締役会」から委任を受けた事項について付議する機関として、業務執行取締役で構成する「経営会議」を原則として週１回開催することとし、迅速な意思決定に努めております。

監査等委員会は、取締役４名（うち独立社外取締役３名）で構成し、取締役の職務の執行を監視・監督しております。また、監査等委員会は、必要に応じて監査部へ直接指揮命令を行うことができることとし、独立性が確保される体制としております。さらに、常勤監査等委員は「経営会議」をはじめ、各種委員会へ出席し必要に応じて意見を述べることができ、適切な監査のための権限を有しております。

【プロクレア HD 機構図】



（2026 年 3 月末現在）

① 業務執行に対する監査又は監督の体制の強化のための方策

青森みちのく銀行は、監査等委員会設置会社であり、2026 年３月時点の取締役は総員 11 名であります。取締役のうち２名は社外取締役とし、金融実務、企業経営等の分野において高い専門性と豊富な経験を有するメンバーで構成し、「取締役会」の意思決定機能及び監督機能の強化を図っております。

「取締役会」は、原則として毎月１回開催し、経営に関する重要事項を決定するとともに、取締役の職務の執行状況を監督いたします。

また、「取締役会」から委任を受けた事項や業務全般の重要事項を協議・決定し、業務全般の運営状況を管理するほか、「取締役会」が取締役に委任した事項について審議を行う機関として「経営会議」を設置しております。

監査等委員会は取締役３名（うち社外取締役２名）で構成し、取締役の職務執行の監査及び監督を行っております。また、監査・監督業務の実効性を高めるため、常勤の監査等委員を１名選定するとともに、監査等委員会室の設置により監査等委員会を補佐する体制を構築しております。

常勤監査等委員は「経営会議」、「ALM・収益管理委員会」、「コンプライアンス委員会」、「オペレーショナル・リスク管理委員会」や「信用リスク管理委員会」など、各種委員会へ出席し必要に応じて意見を述べるほか、重要な書類の閲覧、営業店及び子会社等への往査を実施し、その内容は、監査等委員である社外取締役と適時に共有しております。

② 実施計画の進捗管理

実施計画の進捗状況はグループとしての取組みをプロクレア HD で取りまとめ、定期的に「経営会議」及び「取締役会」等へ報告をし、進捗管理を行っております。計画との乖離が生じた、又は生じる恐れがある場合には、その対応策等を検討し、「経営会議」及び「取締役会」等での協議を経て、計画との乖離を是正するなどの対応を速やかに実行してまいります。

(2) リスク管理の体制の強化のための方策

経営方針に基づく経営戦略等の策定・実施・検証にあたり、統合的リスク管理を重視し、内在するリスクを認識・評価・管理することにより経営の健全性を確保し、経営資源の適切な配分を通じて、経営体力に見合うリスクから適正収益を確保することに努めております。

① 統合的リスク管理に関する事項

プロクレア HD は、「リスク管理方針」、「リスク管理規程」及び「統合的リスク管理規程」を定め、内在するリスクを認識・評価・管理することにより経営の健全性を確保し、経営資源の適切な配分を通じて、経営体力に見合うリスクから適正収益を確保することに努めております。

プロクレア HD に設置する「リスク管理委員会」は、原則四半期毎に開催し、グループが抱える各種リスクの管理・運営に関わる方針、体制に関する事項、各種リスクの状況及びリスク管理の状況等に関わる審議を行うこととしております。さらに、原則月 1 回開催している「ALM・収益管理委員会」においては、グループの ALM・収益管理に関する事項を包括的に審議し、収益・リスク・資本の適正なバランスを図ることを目指しております。

② 信用リスク管理・不良債権の適切な管理に関する事項

プロクレア HD は、「信用リスク管理規程」を定め、内部管理体制の整備・充実を図ることにより、グループ全体の健全性の確保に努めております。

グループ財務・ポートフォリオに与える影響が大きい貸出先については、取引状況や業況等を定期的に「経営会議」へ報告し、経営層との適切な情報共有や与信方針策定を行うなど、旧両行のノウハウ融合を通じて審査・期中管理等の信用リスク管理の高度化を図り、経営資源の効率的な再配分を通じたリスクテイク余力の創出や不良債権の適切な管理、新たな不良債権発生の未然防止に努めてまいります。

青森みちのく銀行は、「クレジットポリシー」及び「信用リスク管理規程」等を定め、適正な信用リスクの把握と適切なリスク管理に努めるとともに、個別案件毎の与信審査や与信限度額の設定、信用情報管理、内部格付、保証や担保の設定及び問題債権への対応など与信管理に関する規程や体制を整備し、貸出資産の健全性を確保する管理態勢を構築しております。

与信管理については、各営業店及び審査部において実施し、必要に応じて「経営会議」や「取締役会」において、審議・報告を行っております。さらに自己査定の状況については、監査部が監査を行っております。

信用リスクの管理状況については、各担当部がリスクの測定結果や変動情報等について、対応方針等を含め、速やかに担当役員及びリスク統括部へ報告し、必要に応じて「信用リスク管理委員会」へ報告しております。また、「信用リスク管理委員会」は、各担当部署からの報告について評価・審議し、その結果を「経営会議」や「取締役会」へ報告しております。

③ 市場リスク管理に関する事項

プロクレア HD は、「市場リスク管理規程」を定め、グループ一体で収益・リスク・資本の適正なバランスを図り、健全性の維持と収益性の向上に努めております。旧両行のノウハウ融合等を通じて、グループベースの市場リスク管理の高度化に向けて取り組んでおります。

青森みちのく銀行は、「市場リスク管理規程」を定め、金利リスク、価格変動リスク等の市場リスクを適切にコントロールし、収益の安定化を図る管理態勢を構築しております。

具体的には、フロント（取引執行部門）、バック（事務管理部門）、ミドル（リスク管理部門）の３部門に分離し、相互牽制態勢のもと、リスク限度枠及びロスカット・ルールの設定、遵守状況のモニタリング等の実施、及び「ALM・収益管理委員会」を中心とする、資産・負債の総合管理に係る審議等を通じ、市場リスクの適切な管理に取り組んでおります。

④ 流動性リスク管理に関する事項

プロクレア HD は「流動性リスク管理規程」を定め、グループ共通の枠組みで総合的な流動性リスク管理を行うことで、資金繰りの安定に努めております。

青森みちのく銀行は、「流動性リスク管理規程」等を定め、信用力の向上、情報収集と伝達、長短の運用・調達ポジションの適切な資金繰り管理、担保有価証券及び支払準備資産の確保等に努めることにより、リスクの顕在化を回避する管理態勢を構築しております。

具体的には、適正な支払準備資産確保のため、当日中に資金化可能な資産、総預金残高及び総現金残高に管理指標を設定し、適切な資金繰り管理を行い、流動性リスクに係る分析・評価については「ALM・収益管理委員会」に報告しております。また、資金繰りの逼迫度を平常時から危機時まで４段階に区分し、各々の局面に応じた管理・対応方法を策定することで、不測の事態に備えております。

⑤ オペレーショナルリスク管理に関する事項

プロクレア HD は、「オペレーショナルリスク管理規程」において、持株会社と子銀行におけるサブリスクカテゴリーの統一を図り、グループ横断的な管理に努めております。オペレーショナルリスクの評価、コントロール、モニタリングを通じ、リスク顕在化の未然防止に努めております。

青森みちのく銀行は、「オペレーショナルリスク管理規程」を定め、リスク管理の PDCA サイクルを有効に機能させ、リスクの削減及び発生の未然防止に取り組む態勢を構築しております。

具体的には、オペレーショナルリスクを、①事務リスク、②システムリスク、③情報リスク、④法務リスク、⑤人的リスク、⑥有形資産リスク、⑦風評リスク（④～⑦はその他のオペレーショナルリスクとしています）の７つに分類し、各リスク主管部が専門的な立場からリスク管理を行っております。また、「オペレーショナル・リスク管理委員会」での審議を通じ、銀行全体のオペレーショナルリスクの把握・管理を実施しております。

定性的管理として、顕在化したリスク事象に加え、潜在的なリスク事象についても特定・評価に努め、リスクの網羅的な管理を実施しております。定量的管理としては、オペレーショナルリスク相当額について統合的リスク管理の枠組みのもと管理を実施しております。

(3) 法令等遵守の体制の強化のための方策

① プロクレア HD を中心とするグループコンプライアンス体制

グループ横断的な法令等遵守管理体制を構築し、グループ全体の法令等遵守体制の強化に努めております。

プロクレア HD では、グループ全体に適用される「グループコンプライアンス・プログラム」を年度毎に策定し、進捗状況については、コンプライアンス委員会へ報告するとともに、定期的に「経営会議」及び「取締役会」に報告しております。

また、プロクレア HD に設置するコンプライアンス委員会ではグループ全体に関わるコンプライアンス上の課題や施策について審議するほか、グループ各社における個別事案についても対応の適切性や再発防止策を検討・検証するなど、グループ一体での組織的対応を行っております。

あわせて、グループ全体のコンプライアンス運営に係る基本方針を策定するとともに、マネー・ローンダリング防止及びテロ資金供与対策、反社会的勢力への対応、利益相反管理、情報管理等の主要な個別コンプライアンス領域についても領域別の基本方針を策定し、青森みちのく銀行をはじめとするグループ各社は、これらの基本方針に従って法令等遵守体制の強化を図っております。

なお、利益相反管理については、青森みちのく銀行をはじめとするグループ各社がプロクレア HD へ直接報告する体制とし、グループ各社が保有する情報をプロクレア HD が一元管理して、総合的な観点から判断する体制を構築しております。

また、内部通報制度については、当行が設置している窓口に加え、グループ各社の役職員がプロクレア HD へ直接通報することも可能とし、不祥事件等の未然防止、牽制体制の強化を図っております。

② グループ各社におけるコンプライアンス体制の強化

当行をはじめとするグループ各社は、プロクレア HD の管理監督のもと、グループ全体方針と整合的なコンプライアンス体制を構築しております。あわせて、お客さまと直接に接するビジネスの主体であることから、自律性・主体性をもってコンプライアンス体制の強化・充実に努めております。

加えて、当行がこれまで蓄積してきたコンプライアンスに係る知見・ノウハウを共有することで、更なる高度化を図っております。具体的には、コンプライアンスに係る教育研修内容の共通化、反社会的勢力等の不芳属性先の情報共有による管理強化、マネー・ローンダリング防止及びテロ資金供与対策におけるリスク低減ノウハウの相互活用等を、検討・実施しております。

(4) 経営に対する評価の客観性の確保のための方策

プロクレア HD は、監査等委員会設置会社であり、取締役は総員 14 名で、うち監査等委員である取締役は４名としております。また、取締役のうち５名を独立社外取締役としております。

独立社外取締役は、金融行政、金融実務、企業法務等の分野において豊富な経験を有するメンバーで構成し、幅広い知見からの監督を強化しております。

また、「取締役会」の実効性評価・分析の実施により、「取締役会」の機能の向上を図っております。

(5)　情報開示の充実のための方策

お客さま、株主、そして地域の方々といったステークホルダーの皆さまに、グループの経営状況や事業内容をご理解いただくとともに、経営の透明性を確保することを目的として、情報開示の充実に努めております。

半期毎の決算記者会見や、機関投資家向け IR に取り組むほか、ホームページでは、タイムリー・ディスクロージャーの観点から、適時適切なニュースリリースによるスピーディーな情報開示に努めております。

(6)　経営の向上に資する情報通信技術の効果的な活用のために必要な体制の強化のための方策

当行における IT 戦略や重要なシステムの導入・運用に関する事項等については、「IT 戦略委員会」で審議し、当行における効果的な IT 活用を図っております。

また、DX を全行的な取組みとして推し進めていくために DX 推進に係る方針・戦略の策定・統括を行うことを目的とし、総合企画部内に DX 推進室を 2025 年 6 月に設置しております。

(7)　資金の経理を適正に行うための体制の確保のための方策

プロクレア HD は、資金の経理を適正に行うために経理規程を定め、青森みちのく銀行についても当該規程に基づいた各行の経理規程及び関連諸手続等により、経費支出における適切な管理体制の整備と運用に努めております。

具体的には、各年度の経費予算案を含む各種資源配分については、青森みちのく銀行の総合企画部が取りまとめ、査定等を行い、「経営会議」に付議いたします。上記により承認された経費予算等については、定期的にプロクレア HD の「経営会議」及び「取締役会」等において、計画と実績の差異分析並びに今後の方針について報告を行うほか、予算からの支出内容については、経費予算管理部署等にてモニタリング等による検証を実施する等、適切な業務分掌により不正や誤謬発生リスクの低減に努めております。

第６　実施計画の実施に伴う労務に関する事項

1.　実施計画の始期における従業員（職員）数

始期となる 2022 年４月１日の従業員数は、旧青森銀行は 1,237 名、旧みちのく銀行は 1,296 名、旧両行合計で 2,533 名であります。

2.　2026 年３月末日における従業員（職員）数

終期となる 2027 年３月末の従業員数は 2,034 名を予想しております。2026 年３月末での従業員数は、2,088 名であります。

3.　経営基盤の強化のための措置の実施に充てる予定の従業員（職員）数

2022 年４月から終期となる 2027 年３月末までの期間においてその実施に充てる予定の従業員数は 2,034 名となります。

4.　新規採用した従業員（職員）数

2022 年４月から終期となる 2027 年３月末までの期間において新規採用する予定の従業員数は 337 名となります。2022 年４月から 2026 年３月までの新規採用者は 284 名であります。

5.　経営基盤の強化のための措置の実施に伴い出向又は解雇される従業員（職員）数

2022 年４月から終期となる 2027 年３月末までの期間において出向※及び解雇される予定の従業員数は０名となります。計画の始期から終期にかけて人員が 499 名減少する見込みでありますが、これは定年退職を含む退職者数が新規採用者数を上回り自然減となることが主な要因であり、意図的な従業員の解雇等を行うものではありません。

※　トレーニー等を目的とした短期間の出向、かねてより継続的に行っている関連会社又は地域企業への出向、地域経済の活性化に資するための方策としての地域企業への出向は除いております。