



2022年4月1日

各 位

会 社 名 株式会社プロクレアホールディングス
代 表 者 名 代表取締役社長 成田 晋
コード番号 (7384 東証第一部)

「株式会社プロクレアホールディングス」の設立 及び第1次中期経営計画の策定について

株式会社青森銀行（取締役頭取 成田 晋 以下、「青森銀行」といいます。）と株式会社みちのく銀行（取締役頭取 藤澤 貴之 以下、「みちのく銀行」といい、青森銀行とみちのく銀行を総称して、以下、「両行」といいます。）は、本日、共同株式移転の方式により、両行の完全親会社となる「株式会社プロクレアホールディングス」を設立し、東京証券取引所市場第一部に上場いたしました。また、2022年4月から2025年3月までを計画期間とする第1次中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 株式会社プロクレアホールディングスの概要

- (1) 商 号 株式会社プロクレアホールディングス
(英文表示：Procrea Holdings, Inc.)
- (2) 代 表 者 代表取締役社長 成田 晋（青森銀行 取締役頭取）
代表取締役副社長 藤澤 貴之（みちのく銀行 取締役頭取）
- (3) 本店所在地 青森県青森市勝田一丁目3番1号
- (4) 主な本社機能所在地 青森県青森市橋本一丁目9番30号
- (5) 設 立 方 法 共同株式移転による完全親会社（持株会社）の設立
- (6) 事 業 内 容
- ・ 銀行及び銀行法により子会社とすることの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
- (7) 設 立 の 目 的 両行グループのノウハウや情報・ネットワークの融合を通じた金融仲介機能の強化や地域の優位性等を活かした事業領域の拡大によって地域・お客さまと共通価値を創造するとともに、経営の合理化・効率化を通じて健全な経営基盤の構築を図り、もって、金融システムの安定と金融サービスの提供の維持・向上、地域産業の更なる発展と地域住民の生活の向上に繋げることで、地域とともに持続的な成長を果たしてまいります。
- (8) 資 本 金 200億円

(9) 上場取引所

東京証券取引所市場第一部

(2022年4月4日に予定される東京証券取引所の新市場区分への変更の際には、プライム市場への市場変更を予定しております。)

2. 役員体制

当社役員の内訳は次のとおりであります。

| | |
|--------------|--------|
| 代表取締役社長 | 成田 晋 |
| 代表取締役副社長 | 藤澤 貴之 |
| 取締役 | 石川 啓太郎 |
| 取締役 | 稲庭 勉 |
| 取締役 | 田村 強 |
| 取締役 | 森 庸 |
| 取締役 | 白鳥 元生 |
| 取締役 | 須藤 慎治 |
| 社外取締役 | 三國谷 勝範 |
| 社外取締役 | 樋口 一成 |
| 取締役(監査等委員) | 中川 晃 |
| 社外取締役(監査等委員) | 岩木川 雅司 |
| 社外取締役(監査等委員) | 若槻 哲太郎 |
| 社外取締役(監査等委員) | 石田 深恵 |

(注) 三國谷勝範氏、樋口一成氏、岩木川雅司氏、若槻哲太郎氏及び石田深恵氏は、会社法第2条第15号に定める社外取締役であります。

3. 当社グループの中期経営計画

本ニュースリリースの別紙「株式会社プロクレアホールディングス第1次中期経営計画『挑戦と創造』(2022年4月~2025年3月)」をご参照ください。

以 上

本件に関するお問い合わせ先

| | | |
|-------------------|-------|------------------|
| 株式会社プロクレアホールディングス | 経営企画部 | TEL 017-777-5111 |
| 株式会社青森銀行 | 総合企画部 | TEL 017-777-1111 |
| 株式会社みちのく銀行 | 経営企画部 | TEL 017-774-1111 |

株式会社プロクリアホールディングス 第1次中期経営計画

『 **挑戦と創造** 』(2022年4月~2025年3月)

2022年4月1日

挑む。超える。ともに創る。

 プロクリアホールディングス

目次

1章 プロクレアホールディングスの概要

| | | | |
|---|--------------------|-------|----|
| 1 | 経営統合の背景・目的 | | P3 |
| 2 | 商号 | | P4 |
| 3 | ブランドコンセプト・ブランドロゴ | | P5 |
| 4 | 経営理念 | | P6 |
| 5 | サステナビリティ方針 | | P7 |
| 6 | 経営統合後のグループ体制・組織図 | | P8 |
| 7 | プロクレアホールディングスの営業基盤 | | P9 |

2章 第1次中期経営計画

| | | | |
|---|-----------------------|-------|-----|
| 1 | 中期経営計画の位置付け | | P11 |
| 2 | 経営課題 | | P12 |
| 3 | 基本戦略 | | P13 |
| 4 | 重点施策 | | P14 |
| 5 | 統合シナジー効果 | | P29 |
| 6 | 中期経営計画 経営目標 | | P30 |
| 7 | プロクレアホールディングスが描く未来予想図 | | P31 |

Appendix

1章 プロクレアホールディングスの概要

1. 経営統合の背景・目的

経営統合の背景

低金利環境の継続による
預貸金利鞘の縮小
有価証券運用収益の減少

少子高齢化・労働人口減少等
の経営環境の変化

新型コロナ感染拡大による
社会構造変革への対応

デジタル技術の進展等による
お客さまニーズの多様化

経営統合の基本理念

両行グループの強みを最大限に活かし、
金融の枠組みに捉われず地域・お客さまの成長・発展に貢献できる、
新しいグループを創る

経営統合の目的

金融システムの安定と金融サービスの提供の維持・向上により
地域産業の更なる発展と地域住民の生活の向上に貢献し
持続的な成長を果たしていく

- ◆ 両行グループのノウハウや情報・ネットワークの融合を通じた金融仲介機能・金融サービスの強化
- ◆ 地域の優位性等を活かした事業領域の拡大
- ◆ 経営の合理化・効率化を通じた健全な経営基盤の構築

2. 商号

商号

株式会社 プロクレアホールディングス

(英文名称)Procrea Holdings, Inc.

商号に込めた思い

「挑戦と創造」

「プロクレア」は、ラテン語の「挑戦(Provocatio/プロウオカティオ)」と「創造(Creare/クレーレ)」を合わせた造語です。地域の可能性に挑戦し、未来を創るという使命と、プロフェッショナルとしてお客さまとともに前進するという姿勢を込めています。

3. ブランドコンセプト・ブランドロゴ

ブランドコンセプト

挑戦と創造

私たちは一人ひとりの個性を力に変え、
挑戦を原動力とすることで、
金融という枠を超えて地域の可能性を広げ
お客さまとともに明るく豊かな未来を創造する
「挑戦と創造」の企業グループを目指します

ブランドコンセプトは商号に込めた想いを素直に表現して「挑戦と創造」としました。

副文では経営理念に基づきプロクレアが目指す姿を表現しています。

ブランドロゴ



挑む。超える。ともに創る。
プロクレアホールディングス

未来を切り拓く右肩上がりの矢印をモチーフに、「挑戦と創造」のブランドコンセプトを掲げるプロクレアの頭文字「P」のフォルムを掛け合わせたデザインです。

キーカラーとして、誠実かつ明快な印象を与えるプロクレアネイビーが、最良のパートナーとして地域に寄り添い続ける想いや覚悟を象徴し、「どこまでも青く美しいふるさと」と「地域に眠る無限の可能性」を深いグラデーションで表しています。

また、アクセントカラーのプロクレアオレンジはエネルギー感溢れる色味として、地域を照らす太陽と、豊かな未来へ導く光をイメージしています。

4. 経営理念

経営理念

「地域の未来を創る」

「お客さまと歩み続ける」

「一人ひとりの想いを実現する」

理念に込めた想い

- ◆ 私たちは、健全性を堅持するとともに、地域の課題や可能性に積極的に挑戦することで、明るく豊かな未来を創ります。
- ◆ 私たちは、専門性を高めるとともに、期待を超えるサービスを追求することで、お客さまの信頼に応え、成長と発展に向けてともに歩み続けます。
- ◆ 私たちは、自主性を尊重するとともに、多様な個性を力に変えることで、自信と誇りに満ちたやりがいのある組織を築き、一人ひとりの溢れる想いを実現します。

5. サステナビリティ方針

彩り豊かな未来を、次の世代に

私たちは、愛する“ふるさと”を美しいまま次の世代に受け継いでいくため、彩り豊かな未来の創造に向けて挑戦してまいります。

地域におけるあらゆる課題や無限の可能性と向き合い、環境、社会、ガバナンスの観点から持続可能な事業活動を通して皆さまとともに歩み続けます。

ステークホルダーとのお約束

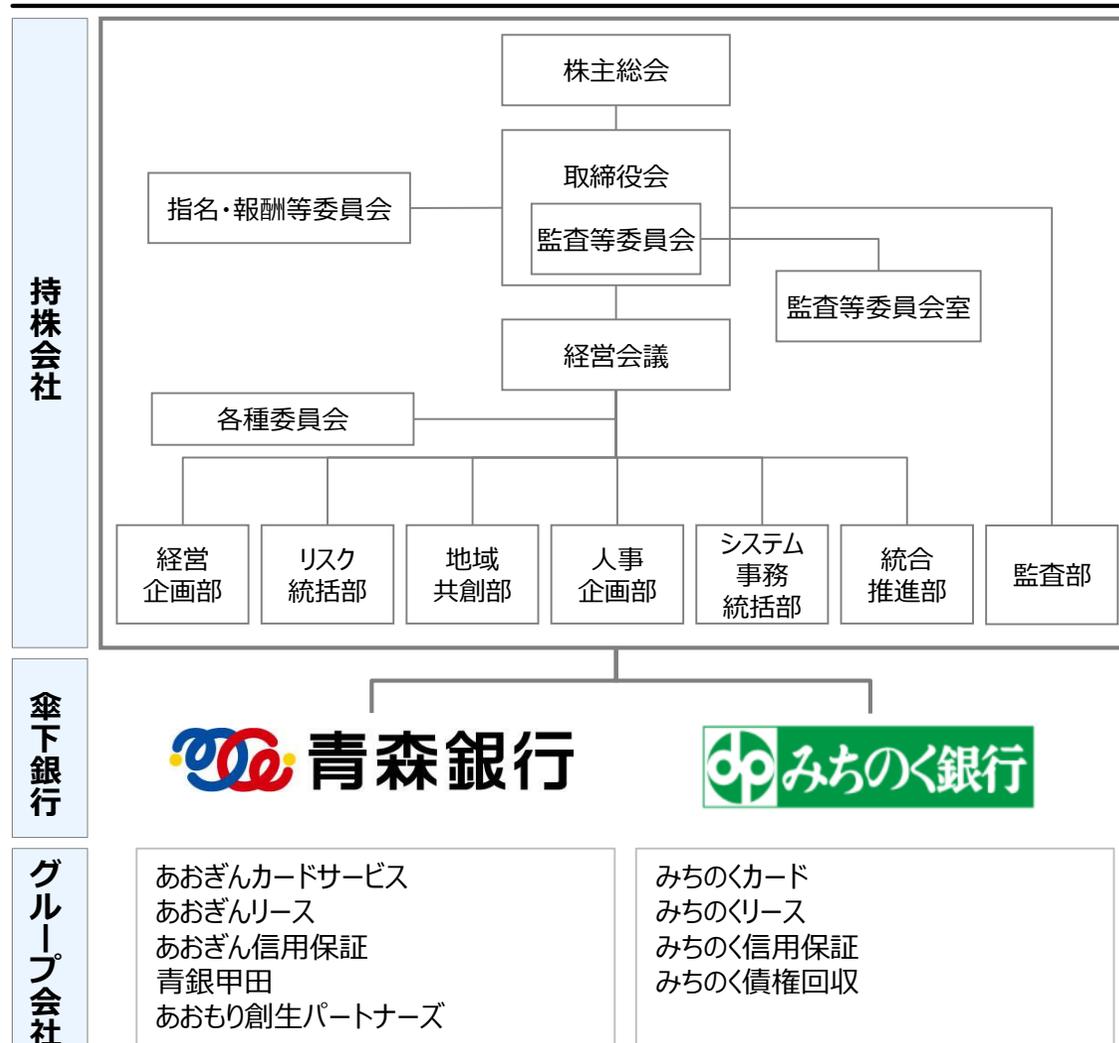
| | |
|--------|---|
| 自然・環境 | 環境保全と調和した地域経済の成長を目指し、気候変動や自然への影響を常に意識しながら事業活動に取り組んでまいります。 |
| 地域社会 | 自然資本・人的資本の価値が最大限発揮され、ますます魅力あふれる社会となるよう、皆さまとのコミュニケーションを大切に地域社会の発展に貢献いたします。 |
| お客さま | お客さまの最良のパートナーとして、社会の変化に対応しながら、常にお客さまに安心かつ最適なソリューションを提供いたします。 |
| 従業員 | 役職員一人ひとりが健康で自分らしくいきいきと働き続けられ、多様な活躍ができる会社づくり・組織風土づくりを進めてまいります。 |
| 株主・投資家 | 地域の皆さまとともに発展し、すべてのステークホルダーより高い信頼を寄せられる、魅力ある企業であり続けます。 |

6. 経営統合後のグループ体制・組織図

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 (英文名：Procrea Holdings, Inc.) |
| 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 | 青森県青森市橋本一丁目9番30号 |
| 機関 | 監査等委員会設置会社 |
| 代表取締役 | 代表取締役社長：成田 晋 (青森銀行頭取) 代表取締役副社長：藤澤 貴之 (みちのく銀行頭取) |
| 資本金 | 200億円 |
| 設立年月日 | 2022年4月1日 |
| 上場証券取引所 | 東京証券取引所市場第一部 (2022年4月4日からは東京証券取引所プライム市場への変更を予定) |

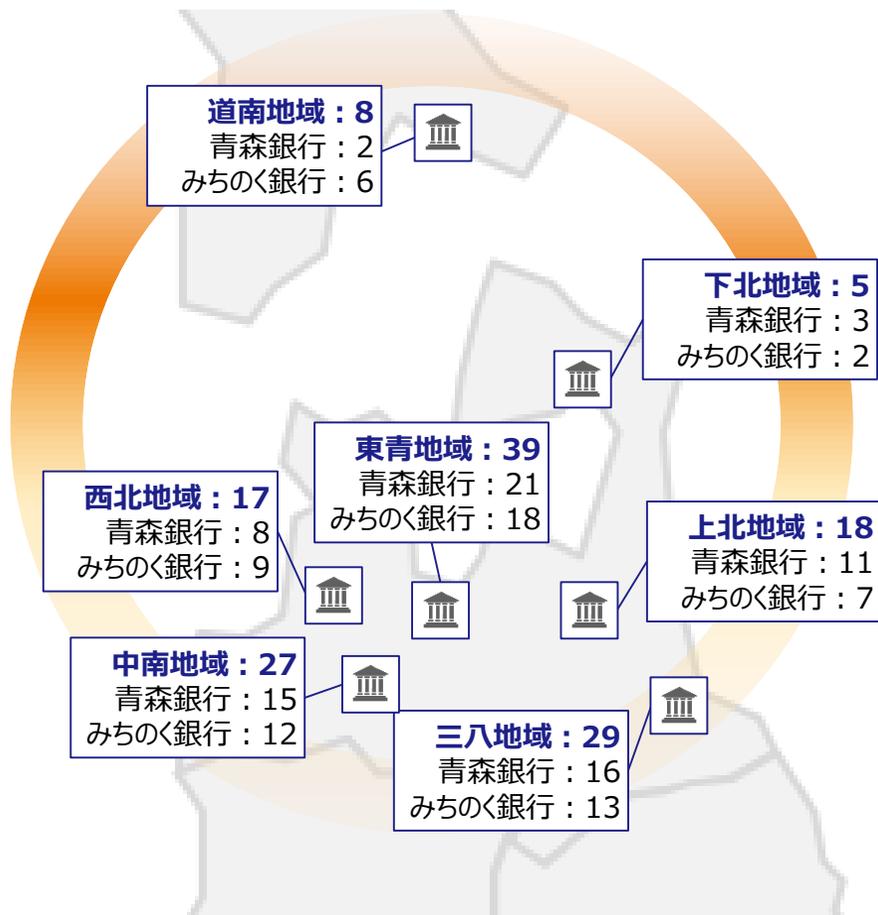
プロクレアホールディングスの組織図



7. プロクレアホールディングスの営業基盤

主要拠点

青森県内から道南地域にかけて強い基盤を有しております。



拠点数

| 都道県 | 青森銀行 | みちのく銀行 | 両行計 |
|-----------|-----------|-----------|------------|
| 青森県 | 74 | 61 | 135 |
| 東青地域 | 21 | 18 | 39 |
| 中南地域 | 15 | 12 | 27 |
| 三八地域 | 16 | 13 | 29 |
| 西北地域 | 8 | 9 | 17 |
| 上北地域 | 11 | 7 | 18 |
| 下北地域 | 3 | 2 | 5 |
| 北海道 | 3 | 7 | 10 |
| 岩手県 | 1 | 2 | 3 |
| 宮城県 | 1 | 1 | 2 |
| 秋田県 | 2 | 2 | 4 |
| 東京都 | 1 | 1 | 2 |
| 合計 | 82 | 74 | 156 |



2章 第1次中期経営計画

1. 中期経営計画の位置付け

- ◆プロクレアホールディングスは、2025年1月に両行合併を実施する予定です。
- ◆第1次中期経営計画では、シナジーを早期に実現し、強固な経営基盤の構築に取り組みます。

第1次 中期経営計画
『挑戦と創造』
(2022-2024年度)

第2次 中期経営計画

中長期

シナジーの早期実現
強固な経営基盤の構築

合併シナジーの
本格発揮期間

明るく豊かな
未来の「創造」

2022年4月
ホールディングス設立

2025年1月
合併新銀行設立

第2次
中期経営計画後

2. 経営課題

◆当社を取り巻く環境変化・機会を踏まえ、「金融サービスの安定性と質の両立」「地域産業の発展・地域住民の生活の向上」「健全かつ持続的な経営基盤の構築」の3点を重要経営課題として取り組みます。

主な社会課題 環境変化

人口減少
高齢化進展

新型コロナ
感染拡大

デジタル技術
の進展

銀行法の改正

SWOT 分析

強み

各行特有の取引基盤、リレーションの保持
専門性強化による域内全体課題への対応力

弱み

銀行法の緩和による他分野への進出
両行のノウハウが共有されない等の機会ロス

機会

農林水産業・再エネ・観光産業のポテンシャル
銀行法の改正による他分野への進出

脅威

異業種参入による競争激化
新型コロナによる各業種への影響

目指すべき 方向性

安定した
金融インフラの維持

コンサルティング機能の強化

金融サービスの垣根を超えた
新たな分野への挑戦

金融サービスの
利便性向上

地域経済の活性化

収益性の向上
強固な経営基盤の構築

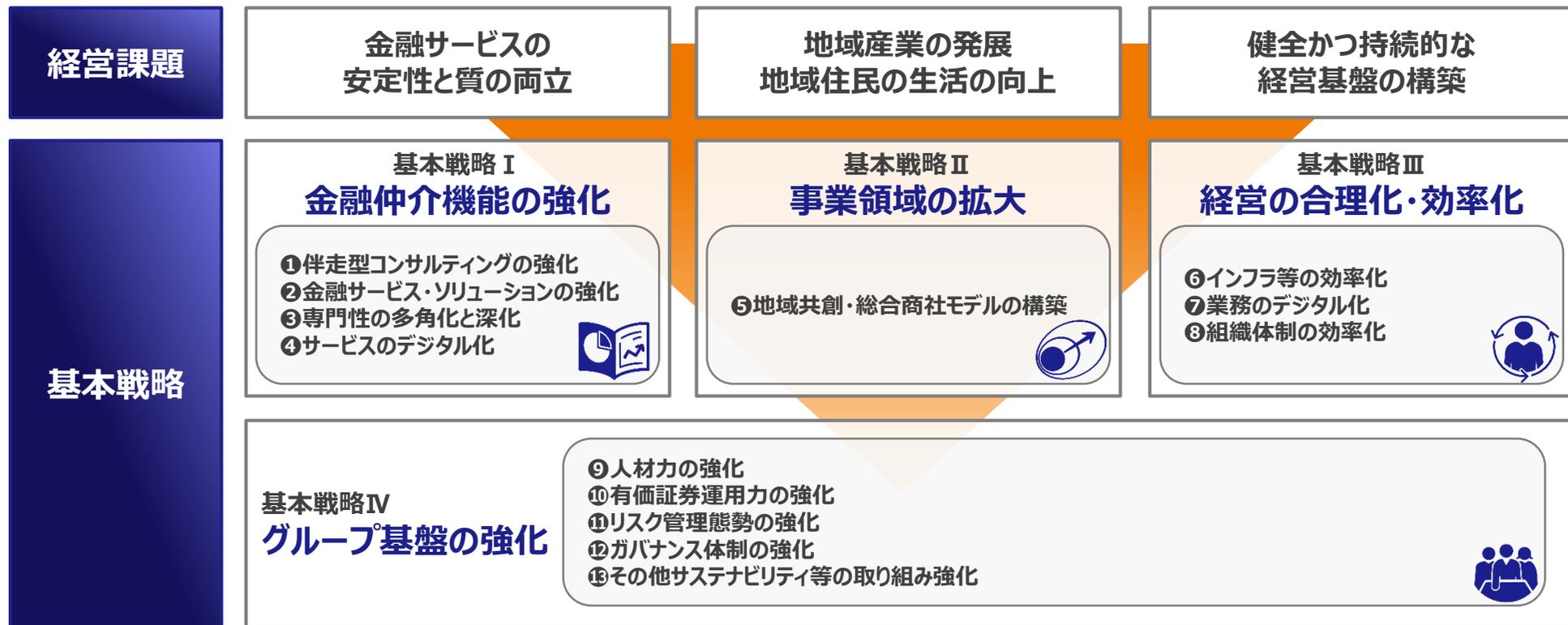
経営課題

金融サービスの
安定性と質の両立

地域産業の発展
地域住民の生活の向上

健全かつ持続的な
経営基盤の構築

3. 基本戦略



プロクレアホールディングス 第1次中期経営計画

『挑戦と創造』

スローガン

シナジーを早期に実現し、強固な経営基盤を構築する

4. 重点施策① 伴走型コンサルティングの強化



取組項目

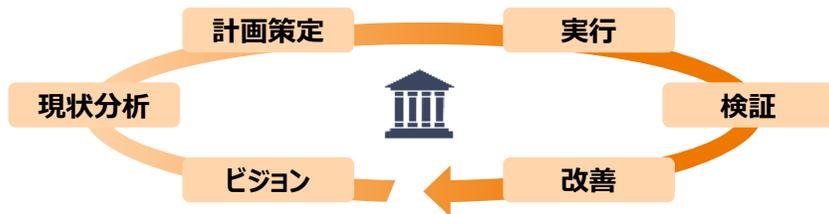
お客様のライフステージ・事業活動に伴走したコンサルティング支援の強化

コンサルティングノウハウの結集

◆両行のコンサルティングノウハウの結集により、お客様のライフステージ・事業活動に伴走し、PDCAをともに考えともに実行する「伴走型コンサルティング」を展開します。

事業活動への伴走

◆お客様の定期的な対話を通じ、ビジョン・経営計画策定から実行・モニタリング・改善支援まで、一貫したPDCAサポートを実施



ライフステージへの伴走

◆お客様のライフステージへ寄り添い、課題・ニーズをトータルサポート



情報・ネットワーク・コンサルティングノウハウを結集



法人部門

- ◆事業性評価を起点としたコンサルティング機能の発揮
- ◆新型コロナウイルス感染症の影響を受けた事業者に対する積極的な事業支援
- ◆各種ミーティングや研修の合同開催によるノウハウの共有

個人部門

- ◆専門拠点の強化による資産運用や資産形成に対するコンサルティングの展開
- ◆法人部門職員と個人部門職員の連携による提案力の強化
- ◆資産運用専門職員の育成・人材交流

4. 重点施策② 金融サービス・ソリューションの強化

取組項目 多様なニーズに応えるソリューション・金融サービスの提供

◆多様化するお客さまのニーズにお応えするべく、両行が有するマーケティング・ソリューション・金融サービス等のノウハウの融合により、「質」の高いサービスを提供します。

資金供給機能の強化

法人部門

- ◆ 中小事業者向けの資金繰り支援の強化
- ◆ 多様なファイナンススキームの提供



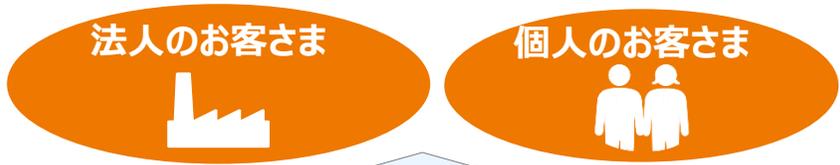
- ストラクチャードファイナンス
- サステナビリティファイナンス
- エクイティファイナンス

個人部門

- ◆ マーケティングの強化による潜在ニーズへのアプローチ



「質」の高いソリューション・金融商品の提供



「質」の高いサービスの提供



4. 重点施策③ 専門性の多角化と深化

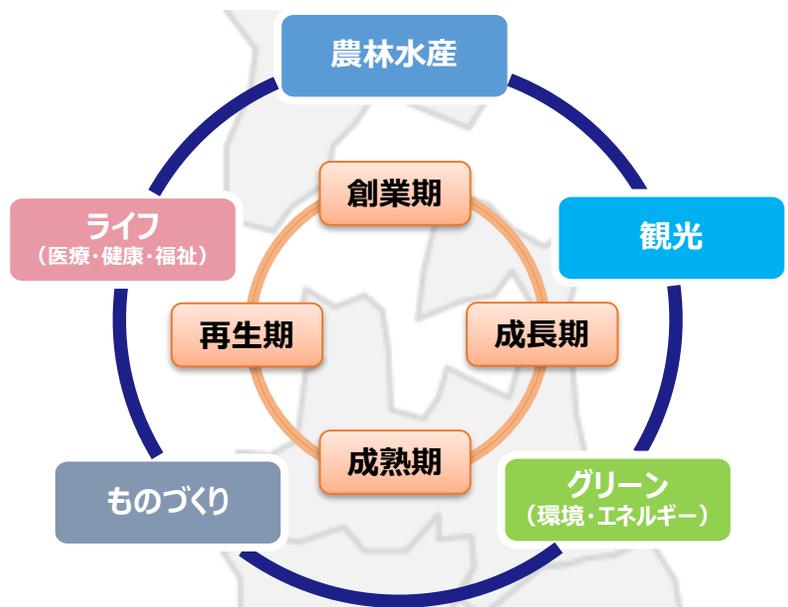


| | | |
|------|------------------|------------|
| 取組項目 | 企業のライフステージ別支援の深化 | 産業分野別支援の深化 |
| | 環境変化に応じた専門性の多角化 | |

◆企業のライフステージ別に顕在化する課題や地域産業が抱える課題、今後重要性が増す分野に対して、専門性を多角化し深化します。

企業のライフステージ別支援の“深化”

- ◆ 創業構想段階からの情報提供および創業計画策定をサポート
- ◆ 多様な創業資金スキームの提供
- ◆ 資産承継、相続対策コンサルティングの強化
- ◆ 両行の情報、ネットワークを活用したM&Aマッチング
- ◆ グループ関連会社と一体となったサポートの展開



産業分野別支援の“深化”

- ◆ 専門人材による業種別コンサルティングの強化
- ◆ 官民連携事業への取り組み強化
- ◆ 再生可能エネルギー分野に関するファイナンスの強化

環境変化に応じた専門性の“多角化”

- ◆ IT分野の専門性を向上させ、お客さまの業務のデジタル化を支援
- ◆ グローバル人材の育成による海外展開支援の強化

取組項目

ダイレクトバンキングの推進

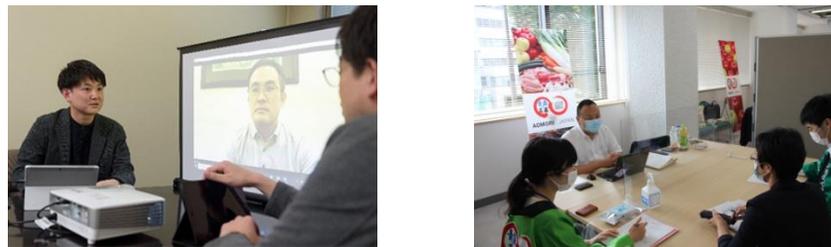
オンライン営業・面談の推進

- ◆ 銀行アプリや通帳レス口座の提案やWebローンなど非対面チャネルの活用推進により、お客さまの利便性向上に取り組んでまいります。
- ◆ リモート営業やオンラインマッチングの充実化を図り、お客さまのニーズにフレキシブルに対応してまいります。

お客さまの利便性向上

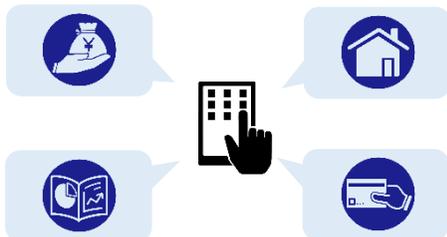


お客さまとの接点の充実



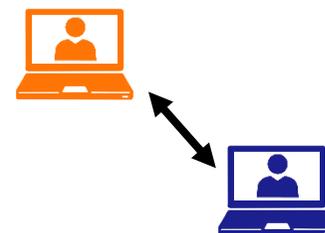
ダイレクトバンキングの推進

- ◆ 銀行アプリの機能拡充
- ◆ 通帳レス口座の導入推進
- ◆ スマホ決済サービスの向上
- ◆ Webローンの導入及び拡充



オンライン営業・面談の推進

- ◆ リモート営業体制の強化
- ◆ アフターコロナを見据えた
オンライン面談・商談の実施
- ◆ オンライン商談を通じた販路拡大の
共同支援・域外マッチング



4. 重点施策⑤ 地域共創・総合商社モデルの構築

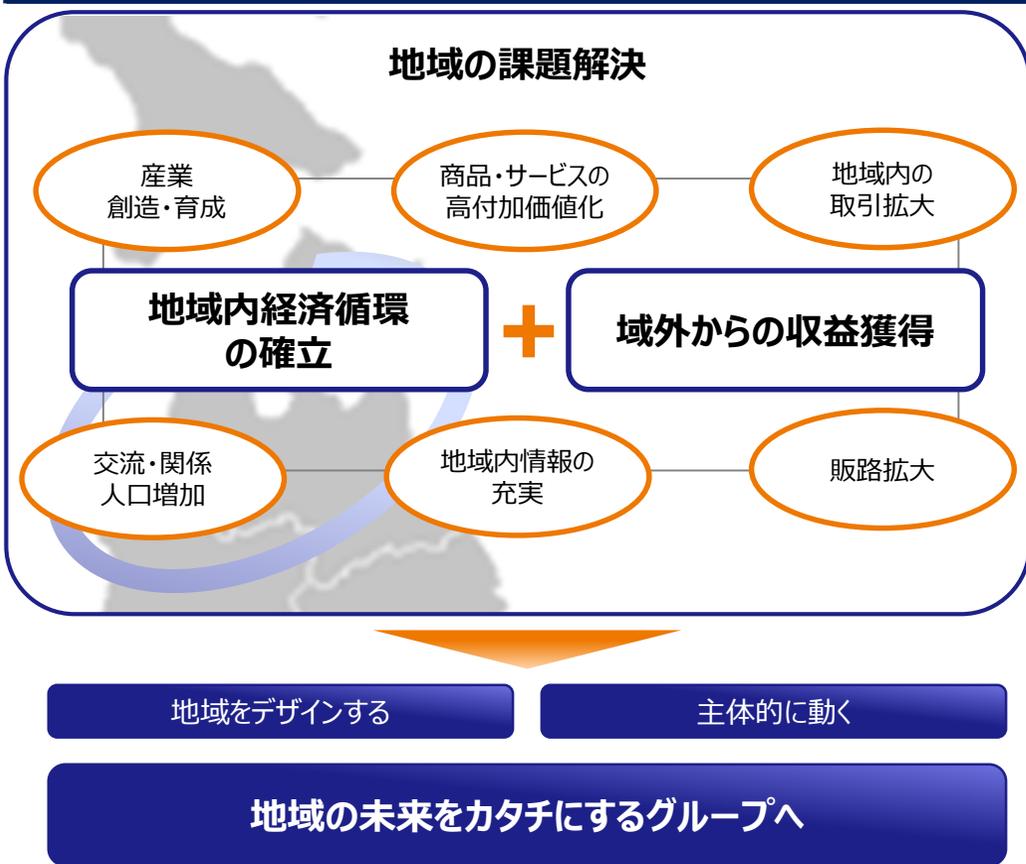
対応する SDGs

取組項目

地域共創・総合商社モデルの構築

◆地域を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「つなげる」「投資する」機能を深化させ、また自らが「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」と「広さ」を拡大いたします。

地域の未来をカタチにするグループ



地銀ビジネスモデルの進化

- ① **つなげる** 「地域のニーズ」を埋めるために結びつける
 - ② **投資する** 経営資源全般を投資し多面的にサポートする
 - ③ **経営する** 経営(或いは経営に関与)し自ら成長する
- ビジネスモデルの進化

「地域共創・総合商社モデル」の構築

地域の「これまで・いま・これから」をもっと知る
⇒ 「地域共創・総合商社モデル」の設計

地域の「これから」を創る事業に挑む
⇒ 「地域共創・総合商社機能」の実装

地域の「これから」に必要な機能をもっと考える
⇒ 「新ビジネス創出フレームワーク」の構築

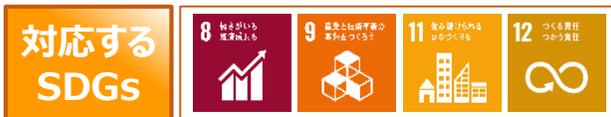
4. 重点施策⑤ 地域共創・総合商社モデルの構築



■ 地域共創・総合商社モデルの概観



4. 重点施策⑤ 地域共創・総合商社モデルの構築



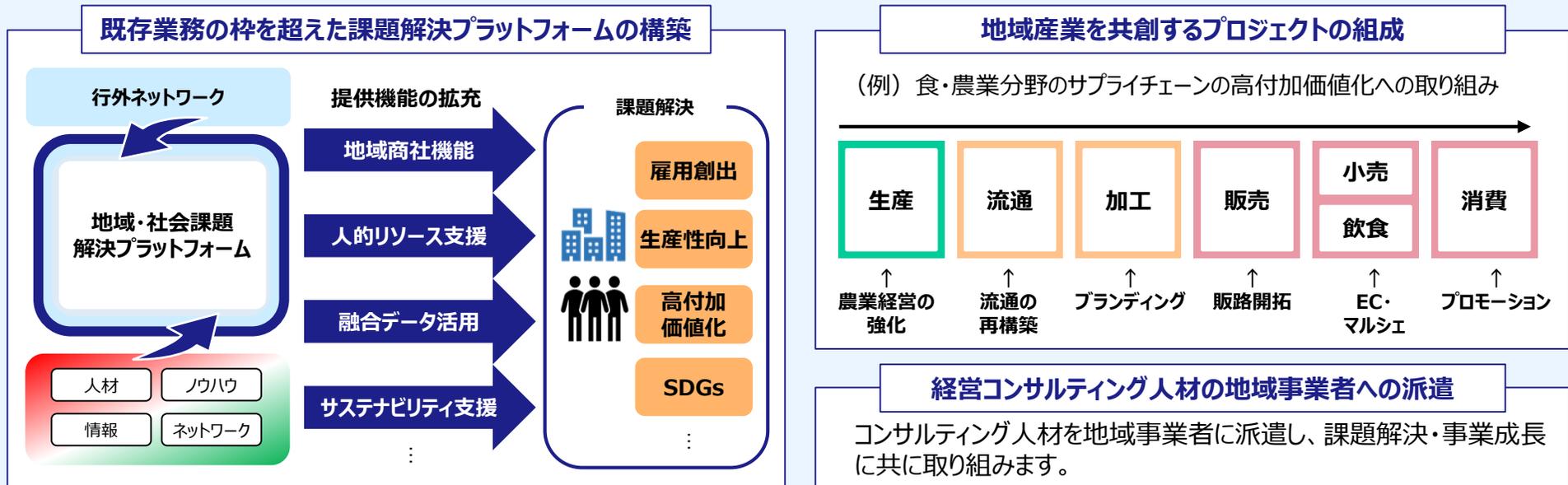
「地域共創・総合商社モデル」の設計

「つなげる」「投資する」「経営する」の観点から地域産業の共創に向けたグランドデザインを策定いたします。

- ◆ 地域産業の俯瞰と分析を行うプロジェクトチームの発足
- ◆ グループ内外データの融合分析
- ◆ 地域の定性情報の収集による地域課題の洗い出し

「地域共創・総合商社機能」の実装

両行が有するノウハウ・情報・ネットワークの融合により、地域特性に則した機能の実装を進めてまいります。



新ビジネス創出フレームワークの構築

新ビジネスの創出に意欲的な職員のアイデア実現に向けたフレームワークを構築します。

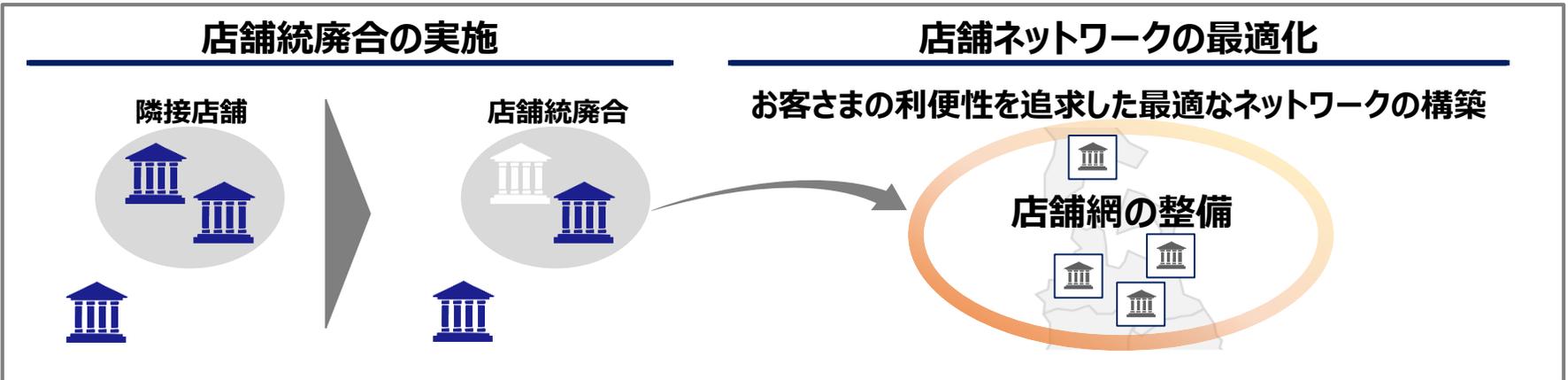
4. 重点施策⑥ インフラ等の効率化

取組項目

店舗ネットワークの最適化
システム・事務の共通化

- ◆お客さまの利便性に配慮しながら、隣接店舗を中心とした店舗の統廃合により最適な店舗ネットワークを構築します。
- ◆お客さまの利便性に配慮しつつ、システムの安定性・安全性を第一に考え、基幹系システム等のシステム・事務の共通化を遂行します。

店舗ネットワーク最適化



システム共通化



事務共通化

<営業店事務の統合>

- ◆統合作業にかかる事務応援体制の構築
- ◆営業店事務統合対応として、マニュアルや研修・営業店試験体制を整備

4. 重点施策⑦ 業務のデジタル化

対応する
SDGs



取組項目

本部業務のデジタル化

営業店事務のデジタル化

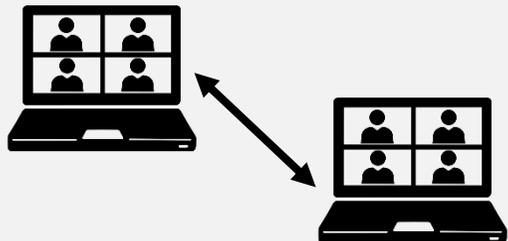
◆デジタル技術を活用した本部業務/営業店事務の効率化の推進により業務効率化および生産性を向上します。

コミュニケーションツールによる 生産性向上

ビジネスチャットツールの活用

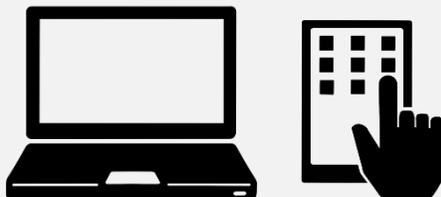


テレワーク/リモート会議の推進

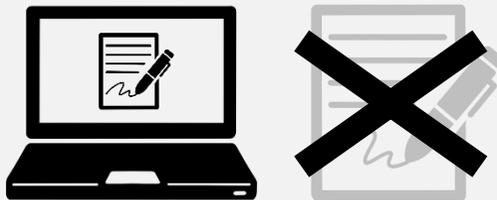


電子化による生産性向上

帳票の電子化/タブレットの活用

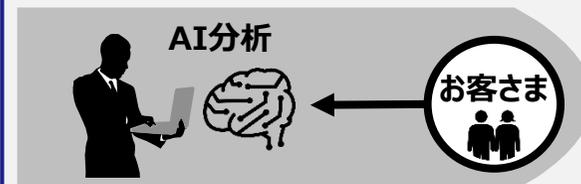


契約文書/会議資料の電子化



デジタル推進チーム主導による システム高度化

AIを活用したセールス活動



分析結果を活用

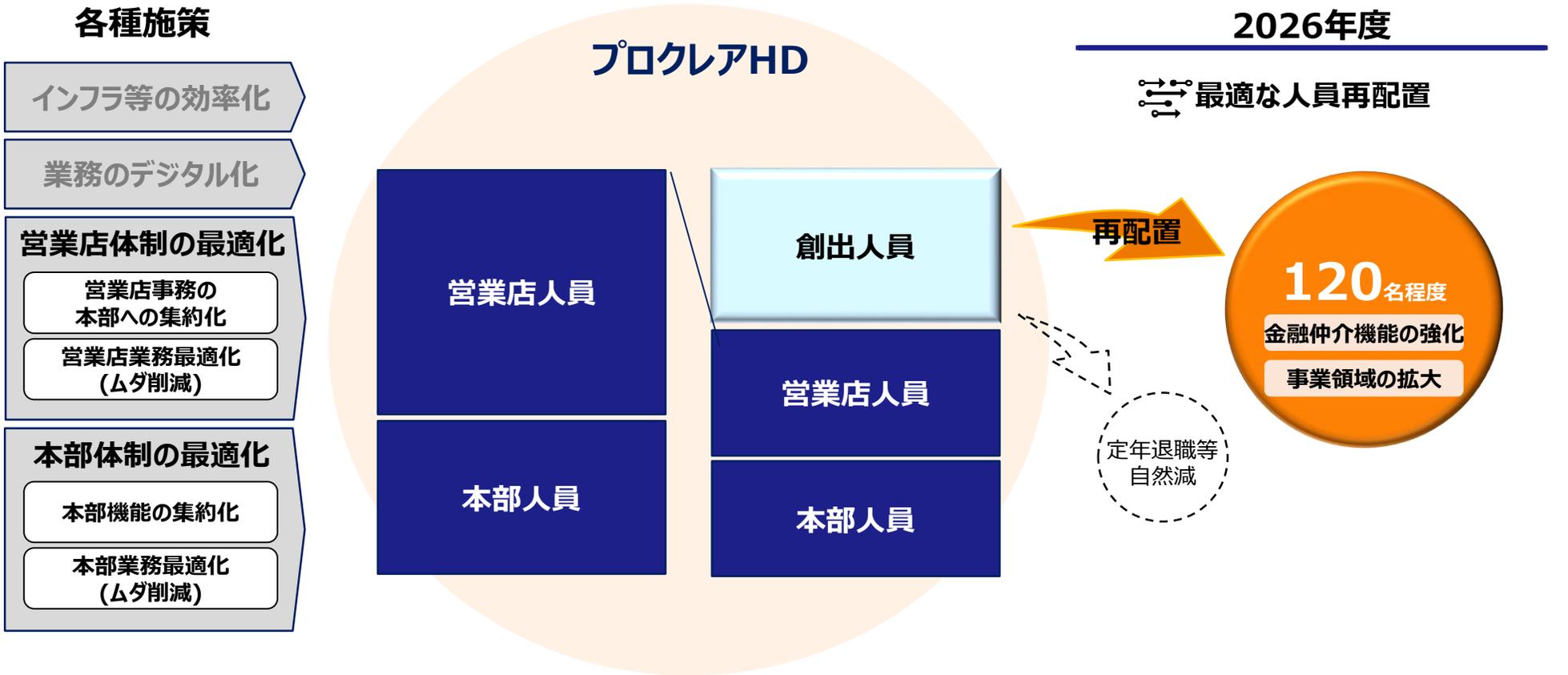
セールス活動



4. 重点施策⑧ 組織体制の効率化

| | | |
|------|----------|-----------|
| 取組項目 | 本部体制の最適化 | 営業店体制の最適化 |
| | 人員配置の最適化 | |

◆本部業務の見直しに伴い、営業店業務の一部を本部に集約し、本部・営業店人員の配置を最適化し、経営資源(人材)を創出します。



4. 重点施策⑨ 人材力の強化



| | | |
|------|----------|---------------------|
| 取組項目 | 組織融和の推進 | タレントマネジメント(スキル見える化) |
| | キャリア形成支援 | 多様な働き方の推進 |

◆継続的な協働機会の創出や人材交流、互いの組織・文化を理解する施策を通じて早期の組織融和を実現します。
 ◆タレントマネジメントの高度化を図り、キャリアを主体的に形成する自律型人材の育成、多様な働き方の推進に取り組みます。

組織融和施策

パートナー店制度

お客さま対応や事務の統一に向けた協力、交流・対話

人材交流

相互理解・学び合い

タレントマネジメント

スキル見える化
人材ポートフォリオの策定
人材育成

キャリア形成支援

キャリア形成支援

多様な働き方の推進

ダイバーシティ推進チームの共同活動

| ダイバーシティの一層の推進 | | | 健康経営の更なる進化 | | |
|---------------|--------------|------------|-----------------|------------------|---------|
| 女性の職域拡大 | 男性の育児休業取得率向上 | 副業・兼業制度の推進 | 時間外労働削減に向けた取り組み | ワークライフバランスに応じた勤務 | 心身の健康促進 |

4. 重点施策⑩ 有価証券運用力の強化

取組項目

グループ一体での有価証券運用に向けた取り組み

有価証券運用人材の育成

- ◆ 投資手法・ノウハウの共有により、収益・リスクの観点から安定したポートフォリオの構築を目指します。
- ◆ 外部への研修派遣等を通じて有価証券運用における人材育成を強化します。

ポートフォリオ
管理の一元化

- ◆ 合算ベースのポートフォリオ管理による運用体制の一元化

ノウハウ・知見の
共有

- ◆ 市場環境を踏まえた資産配分について、両行で協議のうえ決定
- ◆ ミーティングの共同開催による市場分析の高度化、運営態勢の合理化
- ◆ 事務管理面の共通化を通じた業務効率化

人材育成に
向けた取り組み

- ◆ 両行の出向経験者や外部登用人材との交流によるノウハウ・知見の共有
- ◆ シナジーの早期実現に向けた人材交流
- ◆ ダブルジョブ、研修等を通じた人材育成による市場運用力の向上

4. 重点施策⑪ リスク管理態勢の強化

取組項目

リスク管理態勢・手法の高度化

業務継続体制の強化(BCP対応)

リスクガバナンス体制の整備

◆リスク管理をグループ経営上の最重要課題のひとつと位置付け、適切なリスクコントロールを通じ、当社グループの健全性を確保します。

リスク管理態勢・手法の高度化

信用リスク

◆ 信用リスクアセット算出手法について、基礎的内部格付手法への移行に向けた態勢整備

市場リスク

◆ ポートフォリオ一元管理のためのリスク計測方法・環境の統一

流動性リスク

◆ 市場の混乱等に備え、平常時/要注意時/懸念時/危機時を想定したグループベースの流動性危機管理

オペリスク

◆ オペレーショナルリスクアセット算出における内部損失乗数使用の承認取得

業務継続体制の強化(BCP対応)

- ◆ 合併を見据えたシステム構成におけるリスク事項の抽出・評価・対策状況の十分性の確認
- ◆ 拠点毎リスク度合いの把握、再確認を通じた業務継続体制の強化

リスクガバナンス体制の整備

- ◆ 3つのディフェンスラインによる適切なリスクコミュニケーションの実施(リスクオーナー/リスク管理統括部署/監査部門)

4. 重点施策⑫ ガバナンス体制の強化

取組項目

グループ管理態勢に対する監査の実践

グループPDCA管理態勢の強化

コンプライアンス態勢の強化

◆グループベースでのPDCA管理態勢および監査態勢、法令等遵守管理態勢の強化およびコンプライアンス・マインドの向上に対する取り組みを強化し、ガバナンス体制を強化します。

ガバナンス体制の強化

グループ管理態勢に対する監査の実践

- ◆ グループ管理態勢の監査実施
- ◆ 不当な不利益防止措置状況の監査実施
- ◆ 監査態勢の統一化・監査業務の高度化

グループPDCA管理態勢の強化

- ◆ HD中期経営計画に対するPDCA管理態勢の構築
- ◆ グループALM運営の高度化
- ◆ 社外取締役とのコミュニケーション強化

コンプライアンス態勢の強化

- ◆ コンプライアンス意識の向上
- ◆ コンプライアンス管理態勢の強化
- ◆ 顧客保護等管理態勢の強化
- ◆ AML/CFT態勢の高度化





| | | |
|------|-----------------------|----------------|
| 取組項目 | 環境保全に向けた取り組み | |
| | コーポレートガバナンスコードへの適切な対応 | お客さまの金融リテラシー向上 |

◆再生可能エネルギーの活用等による環境保全に向けた取り組み、TCFDなど環境を意識した各種取り組みを強化します。
 ◆女性管理職比率の向上、地域における金融・経済知識の啓発活動を積極的に推進します。

環境保全
に向けた取り組み

- ◆ CO2排出量削減の取り組み
 - 再生可能エネルギー・省エネ機器のさらなる活用
 - 電気自動車(EV車)の推進
- ◆ ESG/SDGs関連商品の強化
 - ESG/SDGs私募債の引き受け



コーポレートガバナンス
コードへの適切な対応

- ◆ 気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD提言)への取り組み
 - 気候変動関連問題へのリスク・機会の分析
 - 所定項目に関する対外開示対応
- ◆ 女性管理職比率の向上
 - 女性職員のキャリア形成支援



お客さまの
金融リテラシー向上

- ◆ 金融リテラシーセミナーの実施
- ◆ 地域の教育機関へ出張授業
- ◆ キッズスクールの開催

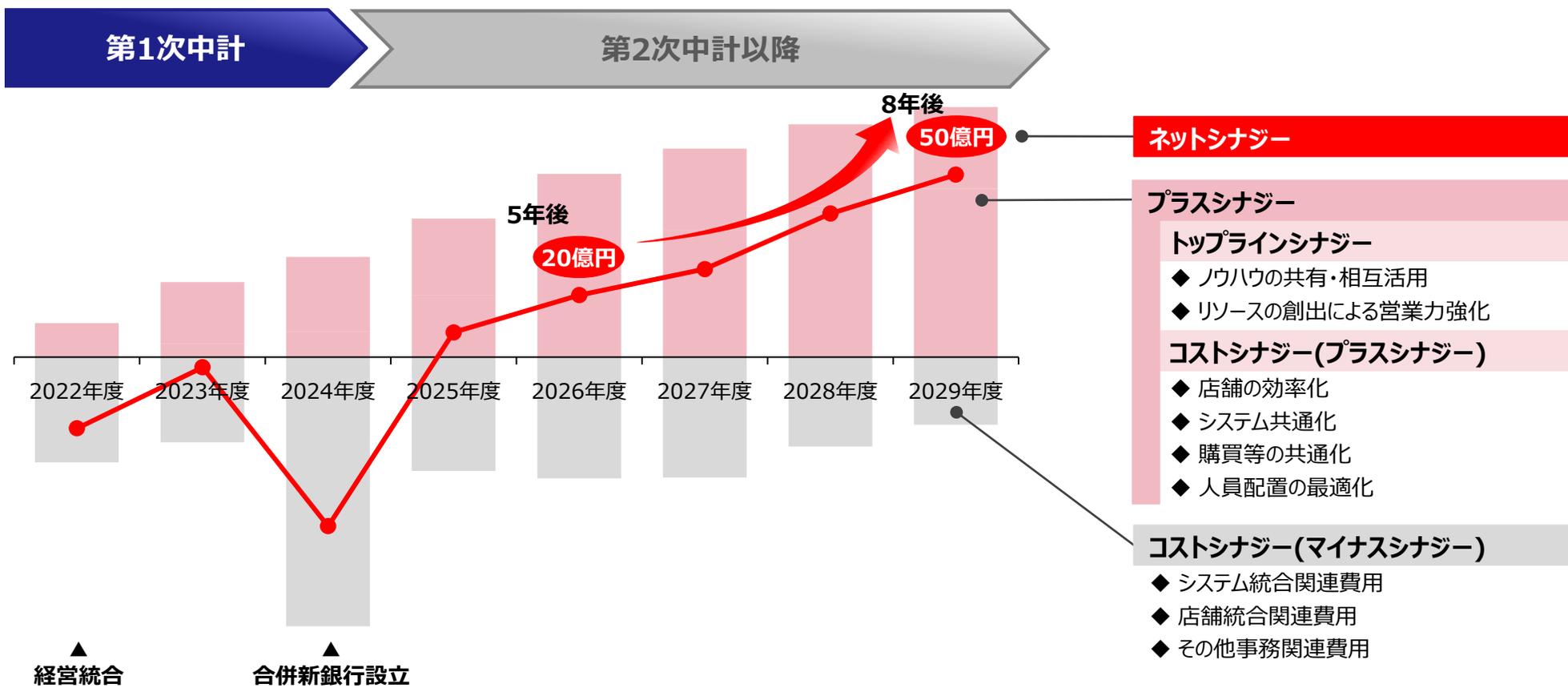


5. 統合シナジー効果

- ◆第1次中計期間中はシステム統合費用等の一時費用が先行するためシナジー効果はマイナスとなる見通しです。
- ◆合併新銀行設立以降は、トップラインシナジーや店舗統廃合などによるコストシナジー効果の享受により、2026年度では約20億円、2029年度では約50億円のシナジー効果を見込んでおります。

統合シナジー効果額(単年)の推移

統合シナジー効果の内訳



6. 中期経営計画 経営目標

- ◆ シナジーの早期実現によって金融仲介機能の更なる強化を図り、第1次中計最終年度である2024年度の貸出金平残は3兆3,700億円を目標とします。
- ◆ 2024年度は統合関連費用が集中する見込みであり、適正なコスト管理に努めコア業務純益（投信解約損益除く）は29億円、連結当期純利益は13億円を目標とします。
- ◆ また、統合関係費用等の一時的な要因を除いた実質的な収益力の目標として、2024年度のコア業務純益（投信解約損益除く）を69億円、連結当期純利益53億円を掲げ、取り組んでまいります。

| | 経営目標(単年) | |
|---------------------------------|----------------|-------------------------------|
| | 2020年度 (実績) | 2024年度 (第1次中計最終年度) |
| 貸出金平残 (市場性除く) | 3兆 842億円 | 3兆3,700億円 |
| コア業務純益 ^{*1} (投信解約損益除く) | 65億円 | 29億円 【69億円 ^{*2} 】 |
| 連結当期純利益 | 42億円 | 13億円 【53億円 ^{*2} 】 |

*1 両行単体の単純合算

*2 統合関連費用及び交付金等を除いた参考値

7. プロクレアホールディングスが描く未来予想図



プロクレアホールディングスは、地域の課題や可能性に積極的に挑戦することで、明るく豊かな未来を創ります



Appendix

青森銀行の取り組み

◆青森銀行では、プロクレアホールディングス中期経営計画と共通の基本戦略に基づく「第17次中期経営計画」を策定し、幅広いコンサルティング・ソリューション機能の提供により地域・お客さまの成長支援、利便性向上に取り組んでまいります。

法人向けサービス

コンサルティングの深化

- 伴走型コンサルティング
 - » 事業計画策定、資金調達手段の多様化など各種支援の充実
- M&Aアドバイザー
 - » 外部機関との連携強化による情報提供、マッチング機会の拡充
- 事業承継
 - » 資産承継・相続対策コンサルティング支援を強化

ファイナンス機能の高度化

- 中小事業者向けの資金繰り支援の強化
- シンジケートローンの取り組み強化
- プロジェクトファイナンスの取り組み強化

個人向けサービス

資産運用相談業務の深化

- ウェルスマネジメントへの取り組み強化
- 商品ラインナップの最適化
 - » 資産形成、資産運用、各種保障などお客さまごとのライフイベントに沿った提案サービスの多様化

個人ローン相談業務の高度化

- 専門拠点の拡充
 - » 専門人材を配置した営業体制拡充による利便性の向上
 - » お借り入れの際の返済計画、保障の見直しなど、家計収支バランスの最適化提案の強化

デジタル推進・手続きの効率化

デジタル取引の拡充

- スマホ決済サービスの向上
- 法人インターネットバンキングの促進
- 非対面申込や電子契約の推進

手続き・事務の効率化

- 手続き・事務の集約によるサービスの均質化、お客さま負担の軽減

オンライン営業の活用

- リモート営業体制の強化
- アフターコロナを見据えたオンライン面談・商談の実施

人づくり

プロフェッショナル人材の育成

- 専門性の高度化
- 自律的キャリア形成の支援

CX（カスタマーエクスペリエンス）の充実と実践

- お客さまロイヤリティの把握とCS向上

エンゲージメントの向上

- 主体性の発揮と自発的貢献意欲の醸成

みちのく銀行の取り組み

◆みちのく銀行では、プロクレアホールディングス中期経営計画、及びみちのく銀行の第6次中期経営計画「地域未来の共創」に基づき、地域企業のお客さまへの本業支援の取り組み強化や、個人のお客さまのライフプラン実現に向けた活動を展開してまいります。

(営業) 地域に寄り添ったコンサルティング営業の展開

〈法人〉 地域企業への金融仲介機能の一層の発揮

- ・お客さまとのコンタクト頻度の増加による提案機会の向上
- ・戦略ミーティング等による個社別取引方針に基づく、本業支援の強化
- ・事業承継・M&A支援など各種ソリューションサービスの拡充

〈個人〉総合的な営業活動の実践による資産運用・形成支援の強化

- ・ライフプランコンサルタントの増員による、専門性の高い資産運用の提案強化
- ・休日営業拠点（ローン・資産運用）の連携強化による最適提案の取り組み
- ・現役層・法人従業員向けの資産形成支援の取り組み強化

デジタル技術の活用による顧客サービスの充実

法人インターネットバンキングの導入支援 ・ オンライン商品（通帳レス口座/ローン等）の推進 ・ 非対面チャネルの拡充 ・ 海外への販路拡大支援等

(地域) 地域の持続的な成長に向けた価値創造への挑戦

地域企業の生産性向上・組織化支援

⇒企業の組織化に向けた支援や農業関連のコンサルティングの提供

新たな事業領域への挑戦

⇒プロクレアホールディングスと連携した、新規事業領域への参入や銀行ノウハウの商品化

(人財) 職員と組織の相互成長による働きがいと幸福度の向上

自律型人財の創出・プロフェッショナル人財の育成・活躍

⇒各種資格取得支援の実施・職員エンゲージメントの向上

職員の多様なライフスタイルの尊重

⇒副業支援、健康経営、ダイバーシティの強化

(基盤) 生産性向上と経営資源の最適配賦による持続的成長の実現

公的資金返済を見据えた財務基盤の強化 ⇒ RoRA管理、子会社との連携強化、生産性向上に向けた各種取り組みの実施

戦略的な投資と経費適正化による筋肉質な銀行への変革 ⇒ 合併を見据えた投資統制の強化、デジタルの活用による業務の効率化



挑む。超える。ともに創る。

プロクレアホールディングス

株式会社プロクレアホールディングス

経営企画部：TEL 017-777-5111