

---

# 地域密着型金融推進と 金融仲介機能の質の向上に向けた取り組み状況

---

2021年3月期  
 青森銀行

# 目次

---

1.	基本的な考え方	…p.2
2.	支援態勢の整備	…p.3
3.	地域のお客さまとのリレーション	…p.4
4.	リレーション強化に向けた取組み	…p.5
5.	事業性評価への取組み	…p.6
6.	コンサルティング機能の発揮	…p.7～11
7.	地方創生への取組み	…p.12～14
8.	人材育成	…p.15
9.	地域やお客さまへの積極的な情報発信	…p.16
計数等	金融仲介機能のベンチマーク(基準日:2021年3月31日)	…p.17～20

---

# 基本的な考え方

企業理念

地域のために お客さまとともに 人を大切に

企業理念の具現化

第16次中期経営計画

【計画期間】2019年4月～2022年3月

計画名称

『第16次中期経営計画 ～Change the Future～』

地域・お客さま・銀行・職員の未来を本気で変える3年間

地域・お客さま

まずは あおぎん  
さすが あおぎん  
という信認

銀行

従来の銀行の枠を超えた  
コンサルティング・グループへ

職員

いきいきと ワクワクと  
活力ある働き方

目指す姿

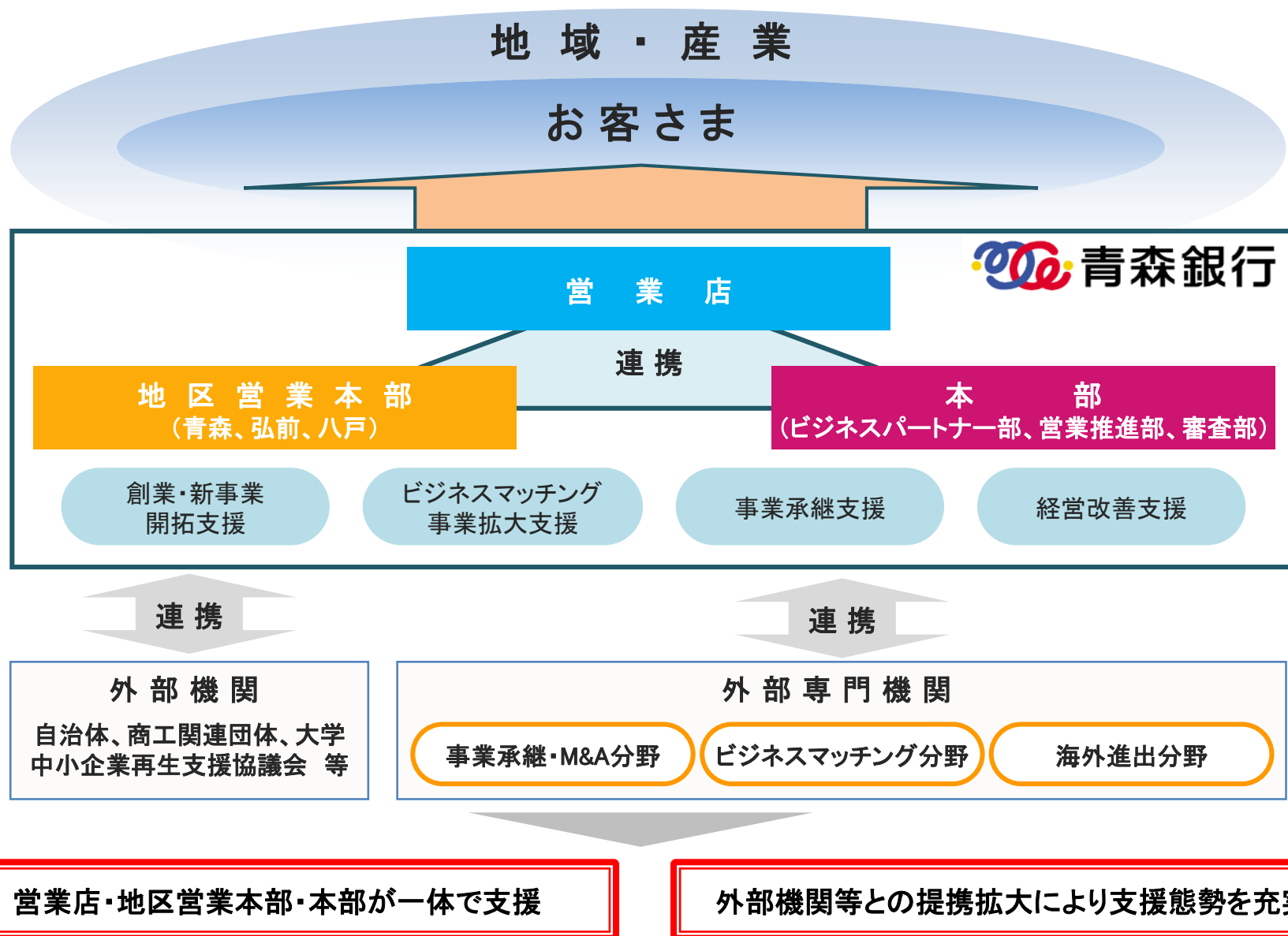
地域・お客さまとともに、豊かで幸せな未来を創る Only One Consulting Bank

中期経営計画の戦略・施策を实践

お客さまの成長、生産性向上

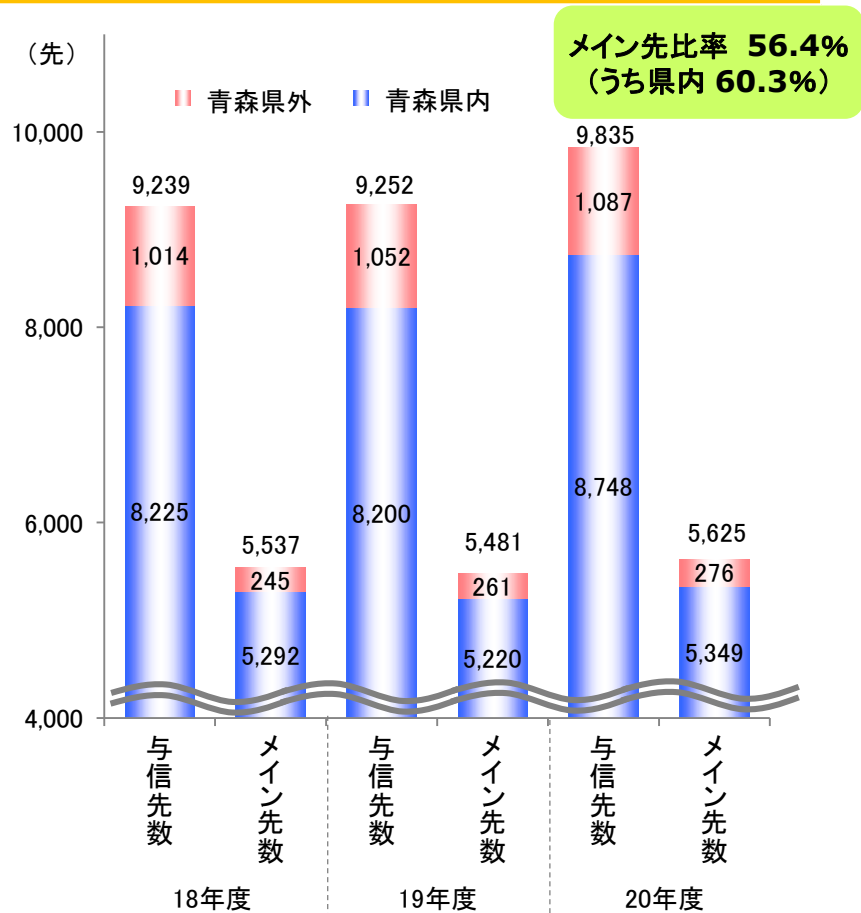
地域経済の活性化

# 支援態勢の整備



# 地域のお客さまとのリレーション

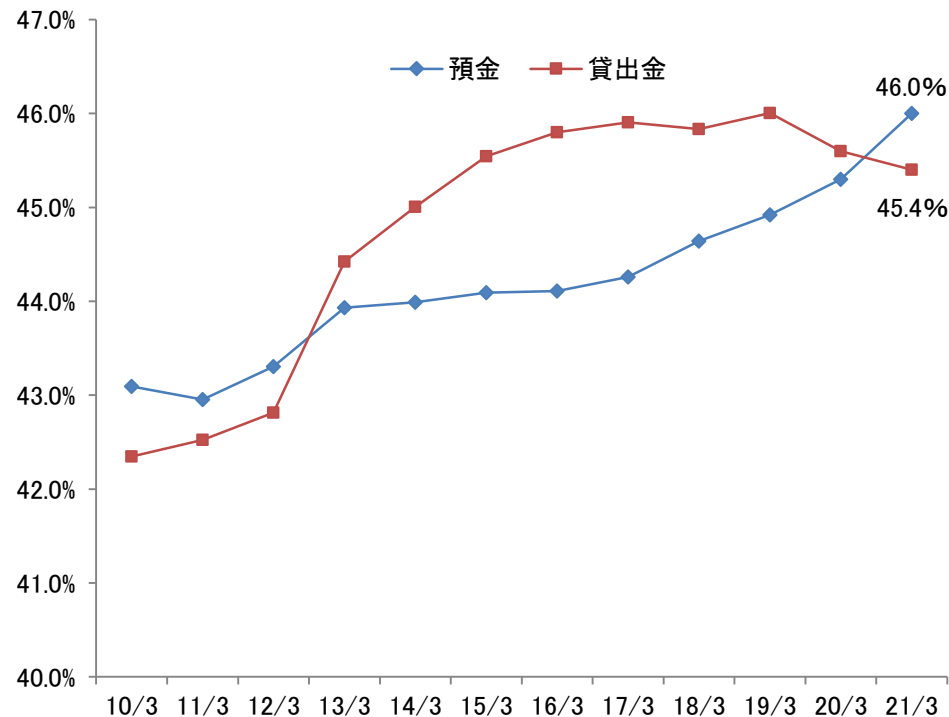
## 与信先数とメイン先数の推移



※先数は単体ベース

県内与信先の約6割がメインバンクとして利用

## 預貸シェアの推移(青森県内)



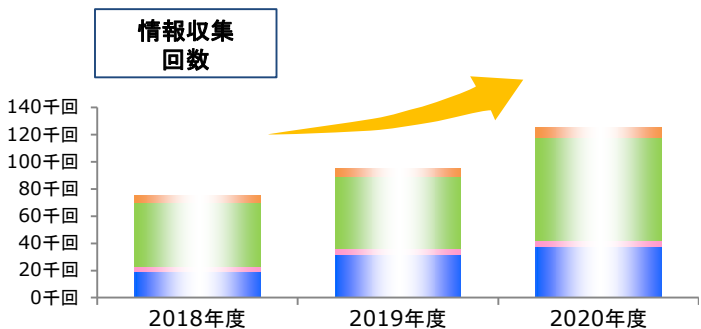
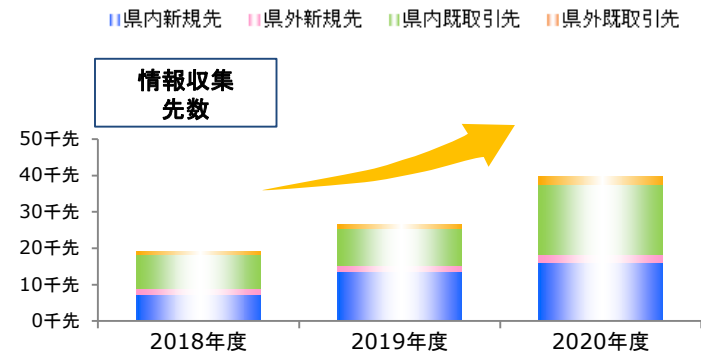
※ゆうちょ銀行・労金・農協・政府系を除く

預金・貸出金ともにシェアは4割を超える実績

# リレーション強化に向けた取組み

## お客さまとの接点

- 法人担当、個人担当にかかわらず、多面的にお客さまの情報・ニーズを収集



活動量を増強し  
お客さまとのリレーションを強化

既取引先

お取引先への  
年間平均接触回数

9.0回

お取引先への  
年間平均面談時間

1先あたり  
4:31  
時間

新規先

青森県内新規先(非与信先)への提案先数

第16次中期経営計画KPI  
県内非与信先への提案先数  
(計画期間中累計)

4,000先以上

7,889先

与信の有無に関わらず  
多くのお客さまに提案を実施

# 事業性評価への取り組み

## 事業性評価への取り組み

事業内容・成長可能性の分析・評価

お客さまとの対話  
経営課題の共有

コンサルティング機能の発揮  
担保・保証に過度に依存しない融資

### 成長支援ミーティング

✓ お客さまへの提案項目の検討、および支援の方向性について、営業店・本部で協議を行う「成長支援ミーティング」を実施

成長支援ミーティング実施先（2020年度）  
**155先**

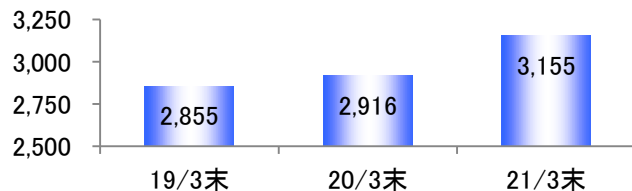
## 事業性評価に基づく融資を行っている与信先数・融資額

事業性評価に基づく融資を行っている与信先数

**4,050先**

全与信先の  
**41.1%**

事業性評価に基づく融資額の推移(億円)



総融資額の  
**40.1%**

事業性評価に基づく融資残高は着実に増加

## 青森県内の中小企業与信先の無担保融資状況

無担保与信先数

**5,071先**

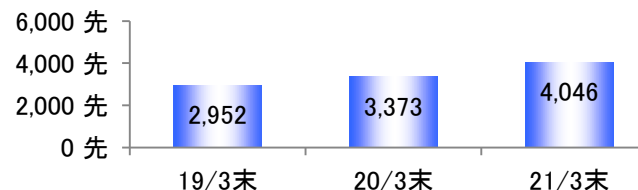
青森県内  
中小企業  
与信先の  
**58.4%**

無担保融資額

**1,317  
億円**

青森県内  
中小企業  
総融資額の  
**28.2%**

## 経営者保証に関するガイドラインの活用状況

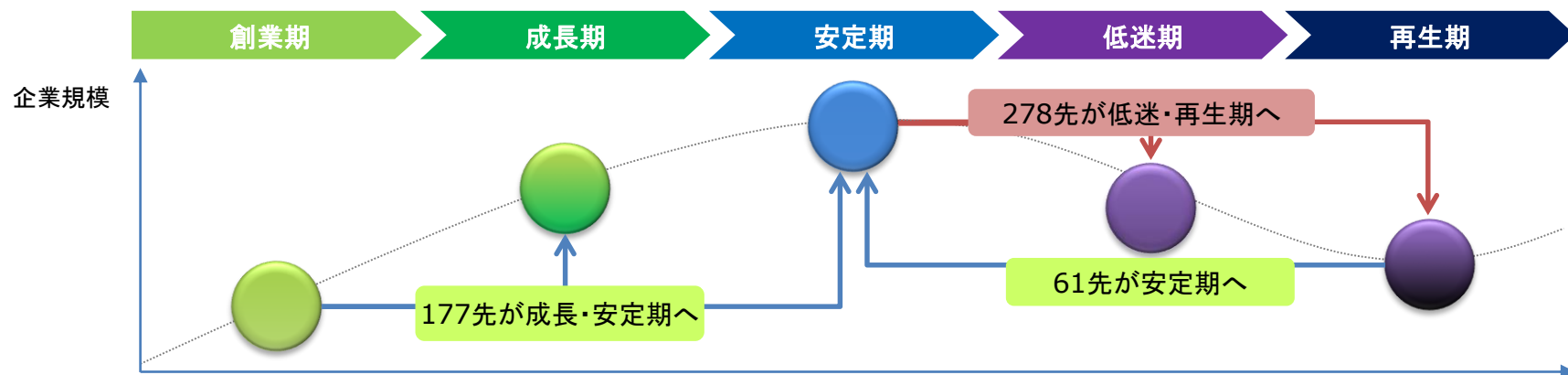


全与信先の  
**41.1%**

担保・保証に過度に依存しない融資は  
着実に進展

# コンサルティング機能の発揮

## ライフステージに応じた支援



与信先数	1,052先	709先	6,536先	308先	948先
前年比	+77先	+14先	+423先	+28先	+83先
融資残高	483億円	590億円	5,940億円	191億円	561億円
前年比	+11億円	+48億円	▲109億円	+127億円	+92億円

## 新型コロナウイルス感染症の影響を受ける事業者への資金繰り支援

+

### 新規創業等サポート

事業計画  
策定支援

多様な  
資金供給

### ソリューションサポート

販路拡大支援

海外進出支援

事業承継支援

M&A支援

### 事業再生支援

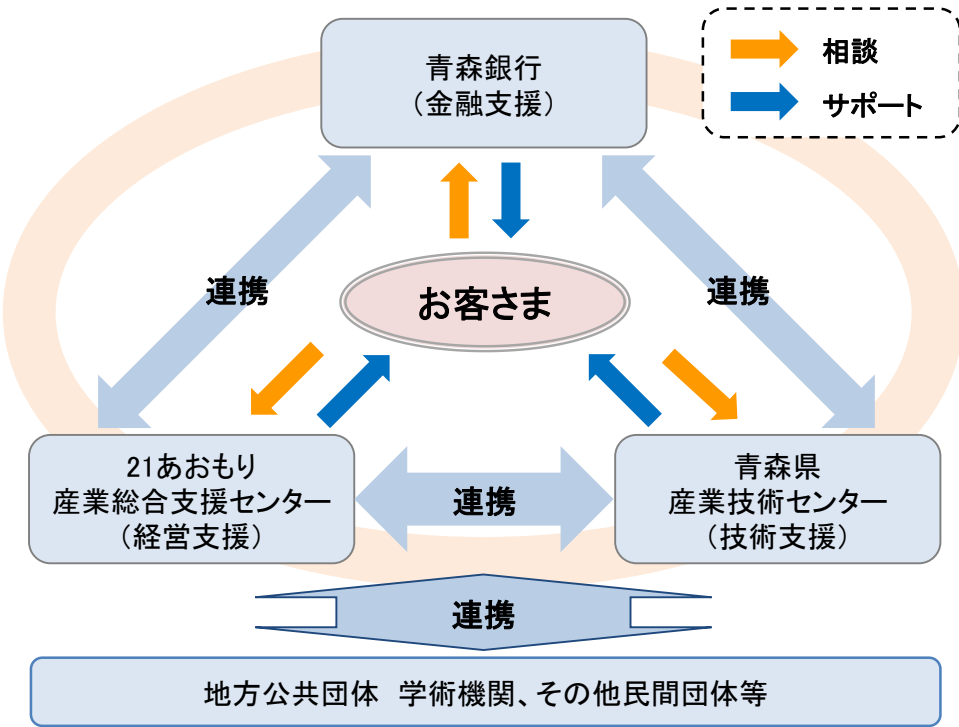
経営改善計画  
策定支援

転廃業支援



# コンサルティング機能の発揮 ～新規創業等サポート～

## 創業支援体制



## 2020年度の実績

### 開拓・啓蒙活動

創業希望者の知識習得機会多様化を目的とした「起業特化型E-Learning」の展開

### 資金対応

地域貢献ファンドやコロナ対応融資制度を活用し、お客様のニーズに即した資金対応を実施

### 育成支援

起業家間、支援者とのネットワーク構築を目的とした起業家コミュニティ「Startupforest」の展開

## 新規創業等支援実績

### 第16次中期経営計画KPI

創業・起業等支援件数  
(計画期間中累計)

**2,000件以上**

### 創業支援数

**475先**

### 【創業支援内容内訳】

支援内容	支援件数
計画策定支援 ※過年度支援先に対する見直し計画策定等を含む。	656件
プロパー融資	48件
信用保証付き融資	610件
補助金サポート	20件
ビジネスマッチング等 その他ソリューション	217件
<b>合計(融資の重複除く)</b>	<b>1,549件</b>

※その他連携機関の紹介57件

### 融資実績

**7,905  
百万円**

技術力や販売力など  
新たな事業の価値に着目し、  
資金調達に関する支援を実施

**計画策定・資金供給をはじめとした  
多様な支援を実施**

# コンサルティング機能の発揮 ～ソリューションサポート～

## ソリューションサポート

### 多様な商品・サービス

事業承継・M&A

販路拡大

事業計画策定

海外進出

資金調達・運用

事務効率化

業種毎の専門的支援

リスクマネジメント

など



### 豊富な本部専門人材

中小企業向け融資や本業支援を主に担当している本部従業員数

### ビジネスパートナー部

47人

営業推進部

審査部

最適なソリューションの提案・実施

ソリューション  
支援先数

1,156先

## ソリューション支援の内訳

本業支援先数

607先

うち経営改善が  
見られた割合

90.5%

※経営指標が把握できない  
207先を除く

その他支援

支援内容	支援先数	詳細
販路開拓支援(成約)	121先	10ページ
事業承継支援先数	124先	
M&A支援先数	118先	

※その他財務支援や経営計画策定支援など  
※各支援先は重複あり

本業支援先の大半で経営指標が改善

# コンサルティング機能の発揮 ～ソリューションサポート～

## 販路開拓支援

販路開拓支援先数

606先



成約先数

121先

銀行内外のネットワークを活かした商談会等  
ビジネスマッチングの機会を拡大

## 事業承継・M&A支援

事業承継支援先数

124先

M&A支援先数

118先

専門人材による支援を展開

## コンサルティング子会社による支援

➤ 2020年1月より事業を開始した「あおもり創生パートナーズ」では、お客さまの経営課題へのハンズオン支援を実施。

経営サポート事業	「人」に対する課題解決支援のご提供から、ともに課題解決に取り組むパートナーとして、地域企業の経営をサポート。			
	人財紹介サービス	人財育成支援	人事関連諸制度整備支援	ハンズオン支援
地域デザイン事業	地域との関わりを深め、地域の課題解決に向けた提案を実施。			
	地域活性化プランニング	講演会・セミナーの開催	調査・研究	会報誌「Région」の発刊

'20年度のべ相談件数 133件

支援内容	支援件数
人財紹介サービス	70件
人財育成支援	17件
人財諸制度整備支援	16件
経営アドバイザー	13件

成約先数

21件

# コンサルティング機能の発揮 ～事業再生支援～

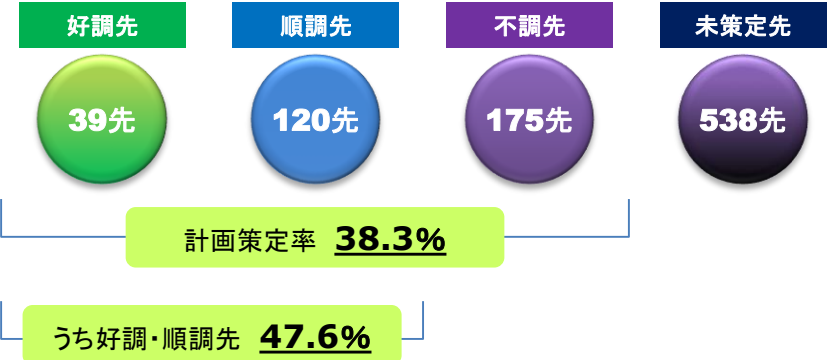
## 事業再生支援態勢



外部機関と連携し、お客様に応じた適切なサポートを実施

## 事業再生支援実績

中小企業の貸付条件変更先に係る  
経営改善計画進捗状況



### 実抜計画

支援内容	支援先数
実抜計画策定先数	<b>139先</b>
うち計画達成先の割合	<b>61.2%</b>

コロナ禍ながらも、経営改善計画策定先では約5割  
実抜計画策定先では約6割が計画比で順調に推移

# 地方創生への取り組み ～地域の雇用創出・維持～

地方創生への積極的な取り組みによる「しごとづくり」への貢献

## 「あおぎん地方創生宣言 ～創生 全力投球！！～」

- ✓ 青森銀行は、「地域のためにお客さまとともに人を大切に」の企業理念のもと、当行が保有する経営資源を最大限活用し、「地方創生」に全力で取り組んでまいります。
- ✓ 地域に根ざした金融機関として、「創生全力投球！！」を旗印に、職員一人一人が地方創生の担い手としての意識を持って、日々の活動を展開してまいります。
- ✓ これまで以上に地域の皆さまとの結びつきを深め、地域のポテンシャルを活かした「しごとづくり」「ひとづくり」「まちづくり」に貢献してまいります。

地域のリーディングバンクとして「しごとづくり」に積極的に関与

新規創業等支援による雇用創出

事業再生支援を通じた雇用維持

2,035人

2016年4月以降累計2,035人の  
雇用を創出

11,186人

金融円滑化法施行(2009年12月)以降、  
外部機関を活用した事業再生により、  
累計で11,186人の雇用を維持

# 地方創生への取り組み ～取り組み事例①～

## アグリ支援

### コロナ禍における本業支援(販路拡大+α)

- SDGsに取り組む事業者の企業価値向上を企図し、あおり食農サステイナブルマルシェを開催。



生産者の皆さまをご紹介⇒



### GAP認証取得支援(事業者の経営発展サポート)

- GAP認証取得に向けた有償コンサルを実施。
  - ✓ 煩雑な申請書類作成サポート
  - ✓ 農場等実査によるアドバイス
  - ✓ 審査等立会い



**GAP認証取得支援実績(畜産) 18件 (2020年度)**

**農林業向け貸出残高 ('21/3期)  
114億円 (東北No.1※)**

※ '21/3期決算短信業種別貸出金残高にて比較

## 企業支援アドバイザーによる支援強化(ものづくり・観光振興支援)

- ✓ '19年4月より、工業系・食品系に強みのある外部アドバイザー2名を招聘し、ものづくり企業の本業支援や補助金・助成金等の申請を支援。
- ✓ また、宿泊業に精通したアドバイザー1名を増員し、コロナ禍最も影響を受けている観光分野に対する支援を強化。

2019年4月～

### ものづくり(工業系)支援

- 現場改善を中心としたコンサルティング
- 産学官の連携
- 国内外企業とのマッチング

### ものづくり(食品系)支援

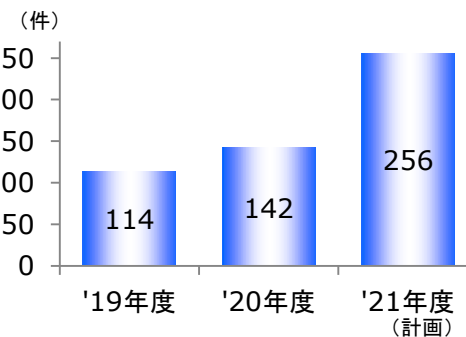
- 六次産業化
- 農商工連携
- 食の商品開発
- マーケティング
- 品質管理
- ビジネスプラン作成

2020年10月～

### 観光業支援

- 経営方針・戦略決定
- 組織体制構築
- 現場業務設計これら実行・検証・改善に関する助言

### 企業支援アドバイザーによる訪問件数





# 地方創生への取り組み ～取り組み事例②～

## クラウドファンディングの活用

- クラウドファンディングのプラットフォーム「Makuake」「Readyfor」「CAMPFIRE」と連携し、クラウドファンディングを活用した地域活性化プロジェクトを支援。

READYFOR クラウドファンディングとは、ほらある、さす。 [ログイン](#)

※店舗 47都府県 47都府県 47都府県 47都府県  
弘前を見守りつづけて368年。最勝院「仁王像」修復にご支援を。



青森県最古とされる造立368年の歴史を持つ仁王像を修復する「弘前を見守りつづけて368年。最勝院『仁王像』修復にご支援を。」プロジェクト



県産品の知名度向上を通じて地方創生を目指す「シンガポールの味をご自宅で。青森県田子産ニンニク香る究極のバクテースープキット」プロジェクト

プロジェクトの支援を通じた  
新商品・新サービスの開発・地域資源のPR

## むつ湾産ホタテガイの輸出拡大支援

- (株)山神の自動保管冷凍庫の整備事業に対し、融資支援を実施。本件により、原料保管から加工、商品保管まで一貫したEU-HACCP認証が取得でき、EU向け輸出が可能となる。



地域産業の振興活動による  
魅力ある地域づくり

## あおぎんSDGs私募債「未来の創造」「医療従事者応援」

- 私募債発行額の0.2%相当額を当行が拠出し、発行企業が希望する学校等への物品寄贈や青森県医師会への寄付を実施。

### 2020年度発行実績

発行企業数	160企業
寄付累計額	2,614万円相当



持続可能な地域発展の実現に貢献

# 人材育成

## 本業支援に関連する専門人材の養成

資格取得者数

130人

【主な資格保有者数】

資格名称	保有者数
法人FA	95人
中小企業診断士	10人
M&Aシニアエキスパート	12人
金融業務検定2級 事業承継M&Aコース	243人
事業性評価3級	113人
JGAP(家畜・畜産物)	3人
JGAP(青果・穀物)	2人
農業経営アドバイザー	21人
動産評価アドバイザー	17人
FP技能士(1級)	42人

## 法人FAの養成

- ✓ お客さまへのソリューションの提案力を強化するため、企業経営全般の課題解決に向けたコンサルティング能力を有する行員を法人FAとして認定
- ✓ 2020年度末時点で95人を認定し、本部・営業店へ配置

## 本業支援に関連する研修等の充実

研修実施回数

4回

【実施した主な研修等】

研修名	参加人数
三行合同研修	5人
受験対策講座(事業承継・M&A)	162人
法人営業推進研修	25人
医療・介護業界の基礎知識	100人

コロナ禍により対面実施が困難な状況下、  
オンラインによる講座・研修を拡充



# 地域やお客さまへの積極的な情報発信

## ホームページ



## ミニディスクロージャー誌



## 公式SNSアカウントの開設

- ▶ YouTube公式チャンネルの開設やFacebook、Instagramを活用した情報発信を展開
- ▶ 青森県やお客さまを紹介するコンテンツを発信することで青森県のイメージアップ、青森ブランドの共創を図る

A graphic showing social media account information for Aomori Bank. It includes the Facebook logo, the text 'Facebook', the YouTube logo, the text '青森銀行 公式チャンネル YouTube', and the Instagram logo, the text 'AOMORI♥HIKE'. Below each logo is a QR code. At the bottom, there is a red banner with the text 'aomoriブログ' and a QR code. To the right, there is a blue banner with the text '青森県にとってのSDGsとは何か?' and a QR code. Below this is a red banner with the text '2030年からの、ありがとうのために。 青森銀行×青森りんこ #SDGs ってなあに?' and a QR code. At the bottom right, there is a blue banner with the text 'YouTubeにてコラボ動画発信中!'.

ホームページやミニディスクロージャー誌、公式SNSアカウントにおいて活動内容を積極的に発信

# 金融仲介機能のベンチマーク(基準日:2021年3月31日)

## 共通ベンチマーク

ベンチマーク		ベンチマーク(指標)の説明		指標				補足説明			
1	金融機関がメインバンク(融資残高1位)として取引を行っている企業のうち、経営指標(売上・営業利益率・労働生産性等)の改善や就業者数の増加が見られた先数(先数はグループベース。以下断りがなければ同じ)、及び、同先に対する融資額の推移	(単位:社、億円)		19/3	20/3	21/3		<ul style="list-style-type: none"> <li>与信額がゼロの先を除外</li> <li>政府系金融機関をシェア判定から除外</li> <li>経営指標等は①売上高、②営業利益率、③労働生産性、④就業者数の4つの指標に、⑤営業運転資本回転期間、⑥EBITDA有利子負債倍率、⑦自己資本比率の3指標を追加</li> <li>何れか1つでも前期比で改善が見られた場合は、改善先とみなす</li> </ul>			
		メイン先数		4,799	4,755	4,894					
		メイン先の融資残高		3,421	3,416	3,702					
		経営指標等が改善した先数		4,339	4,301	4,410					
		(単位:億円)		19/3	20/3	21/3					
経営指標等が改善した先に係る3年間の事業年度末の融資残高の推移		3,141	3,271	3,408							
2	金融機関が貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況	(単位:社)		条変総数	好調先	順調先	不調先	未策定	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営改善計画における「売上高、当期利益、キャッシュフロー」の達成状況に基づき判断</li> <li>計画に対する達成率が120%超は「好調」、80%~120%は「順調」、80%未満は「不調」と区分</li> <li>好調先…当期利益、キャッシュフローがともに「好調」</li> <li>順調先…好調先と不調先以外</li> <li>不調先…売上高、当期利益、キャッシュフローの何れか2つ以上が「不調」</li> </ul>		
		2019年度		757	42	131	162	422			
		2020年度		872	39	120	175	538			
3	金融機関が関与した創業、第二創業の件数	(単位:件)		19/3	20/3	21/3		<ul style="list-style-type: none"> <li>創業後1~5年の事業者への、本業支援を伴わない貸出のみの支援は除外</li> </ul>			
		金融機関が関与した創業件数(単位:件)		265	256	475					
		金融機関が関与した第二創業件数(単位:件)		0	0	0					
4	ライフステージ別の与信先数(先数単体ベース)、及び、融資額	(単位:社、億円)		全与信先					<ul style="list-style-type: none"> <li>創業期…創業、第二創業から5年まで</li> <li>成長期…売上高平均で直近2期が過去5期の120%超</li> <li>安定期…売上高平均で直近2期が過去5期の120%~80%</li> <li>低迷期…売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満</li> <li>再生期…貸付条件の変更または延滞がある期間</li> <li>売上高が把握できないお取引先は各ステージには含まず</li> </ul>		
		ライフステージ別の与信先数		2019年度	9,252	975	695	6,113		280	865
				2020年度	9,835	1,052	709	6,536		308	948
		ライフステージ別の与信先に係る事業年度末の融資残高		2019年度	7,739	472	542	6,049		64	469
				2020年度	7,862	483	590	5,940		191	561
5	金融機関が事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資額、及び、全与信先数及び融資額に占める割合(先数単体ベース)	(単位:社、億円、%)		先数	融資残高				<ul style="list-style-type: none"> <li>お客さまの事業内容を分析するための当行独自ツールを活用し、分析に基づく提案を実施したうえで、与信に結び付いた先</li> </ul>		
		事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資残高		2019年度	4,104	2,916					
				2020年度	4,050	3,155					
		上記計数の全与信先数及び当該与信先の融資残高に占める割合		2019年度	44.3%	37.6%					
		2020年度	41.2%	40.1%							

# 金融仲介機能のベンチマーク(基準日:2021年3月31日)

## 選択ベンチマーク

ベンチマーク		ベンチマーク(指標)の説明		指標				補足説明				
地域のお客さまとのリレーション												
1	全取引先数と地域の取引先数の推移及び、地域の企業数との比較(先数単体ベース)	(単位:社)	19/3		20/3		21/3		<ul style="list-style-type: none"> <li>法人や個人事業主の与信先のほか、ソリューション提案等の支援を行っている先</li> <li>地域の判定は取引店の所在都道府県による</li> <li>地域の企業数は経済センサスより</li> </ul>			
			地元		地元		地元					
			青森県	県外	青森県	県外	青森県	県外				
			地元外		地元外		地元外					
全取引先数			10,100		10,464		10,974					
地域別の取引先数の推移			9,035	1,065	9,333	1,131	9,796	1,178				
			9,035	-	9,333	-	9,796	-				
地域別の企業数の推移			42,645	451,229	42,645	451,229	42,645	451,229				
			42,645	-	42,645	-	42,645	-				
2	メイン取引(融資残高1位)先数の推移、及び、全取引先数に占める割合(先数単体ベース)	(単位:社、%)	19/3	20/3	21/3							
			メイン取引(融資残高1位)先数の推移		5,537	5,481	5,625					
			全取引先数に占める割合		54.8%	52.4%	51.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>与信額がゼロの先を除外</li> <li>政府系金融機関をシェア判定から除外</li> </ul>				
リレーション強化に向けた取組み												
3	取引先への平均接触頻度、面談時間	(単位:回、時間)	19/3	20/3	21/3							
			取引先への月単位の平均接触頻度		0.9	0.8	0.8					
			取引先への月単位の平均面談時間		0:28	0:25	0:22					
事業性評価への取り組み(担保・保証に過度に依存しない融資)												
4	地元の中小企業と信先のうち、無担保と信先数、及び、無担保融資額の割合(先数単体ベース)	(単位:社、億円、%)	地元中小と信先数①	地元中小向け融資残高②	無担保融資先数③	無担保融資残高④	③/①	④/②	<ul style="list-style-type: none"> <li>一切の物的担保を取得していない先(物的担保・・・預金、有価証券、不動産、債権、動産担保)</li> <li>地域の判定は取引店の所在都道府県による</li> </ul>			
			地元の中小企業融資における無担保融資先数(先数単体ベース)、及び無担保融資額の割合		2019年度	8,122	4,274	4,486		1,110	55.2%	25.9%
					2020年度	8,675	4,665	5,071		1,317	58.5%	28.2%
5	地元の中小企業と信先のうち、無保証のメイン取引先の割合(先数単体ベース)	(単位:社、%)	地元中小と信先数①	無保証メイン先数②	②/①							
			地元の中小企業と信先数のうち、無保証のメイン取引先の割合		2019年度	8,122	671	7.6%				
					2020年度	8,675	622	7.2%				
6	経営者保証に関するガイドラインの活用先数、及び、全与信先数に占める割合(先数単体ベース)	(単位:社、%)	全与信先数①	ガイドライン活用先数②	②/①							
			経営者保証に関するガイドラインの活用先数、及び、全与信先数に占める割合		2019年度	9,252	3,373	36.5%				
					2020年度	9,835	4,046	41.1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>「経営者保証ガイドライン」に基づき、新規に無保証で融資したお取引先や保証契約を解除した先等</li> </ul>			

# 金融仲介機能のベンチマーク(基準日:2021年3月31日)

## 選択ベンチマーク

ベンチマーク		ベンチマーク(指標)の説明		指標			補足説明		
コンサルティング機能の発揮									
7	本業(企業価値の向上)支援先数、及び、全取引先数に占める割合	(単位:社、%)		全取引先数①	本業支援先数②	②/①			
		2019年度	9,238	756	8.1%				
		2020年度	9,816	607	6.2%				
8	本業支援先のうち、経営改善が見られた先数	本業支援先のうち、経営改善がみられた先数(単位:社)		19/3	20/3	21/3		・ 経営改善の判定は共通1に同じ	
				352	490	362			
9	ソリューション提案先数及び融資額、及び、全取引先数及び融資額に占める割合	(単位:社、億円、%)		全取引先①	ソリューション提案先②	②/①			
		2019年度	9,238	1,335	14.4%				
		2020年度	9,816	1,156	11.8%				
		2019年度	7,739	856	11.0%				
		2020年度	7,862	1,205	15.3%				
10	創業支援先数(支援内容別)	(単位:社)		支援①	支援②(プロパー)	支援②(信用保証付)	支援③	支援④	・ 創業後1~5年の事業者への、本業支援を伴わない貸出のみの支援は除外
		①創業計画の策定支援	2019年度	359	63	300	97	12	
		②創業期の取引先への融資(プロパーと信用保証付きの区別)	2020年度	656	48	610	57	20	
		③政府系金融機関や創業支援機関の紹介 ④ベンチャー企業への助成金・融資・投資							
11	販路開拓支援を行った先数(地元・地元外・海外別)	(単位:社)		地元	地元外	海外		・ 販路開拓支援の成約先のみ	
		2019年度	123	16	7				
		2020年度	105	16	0				
12	M&A支援先数	M&A支援先数(単位:社)		19/3	20/3	21/3			
				153	129	118			
13	事業承継支援先数	事業承継支援先数(単位:社)		19/3	20/3	21/3		・ 19/3: 自社株評価実施先 ・ 20/3、21/3: 同意書徴求先	
				412	236	124			
14	事業再生支援先における実抜計画策定先数、及び、同計画策定先のうち未達成先の割合	(単位:社、%)		実抜計画策定先数①	未達成先数②	②/①		・ 売上、当期純利益、CFのうち2項目以上で80%以上を達成した先を達成先とする	
		2019年度	163	58	35.5%				
		2020年度	139	54	38.8%				
15	中小企業に対する経営人材・経営サポート人材・専門人材の紹介数	中小企業に対する経営人材・経営サポート人材・専門人材の紹介数(単位:人)		19/3	20/3	21/3		・ 2020年1月より、コンサルティング子会社のおおもり創生パートナーズへ業務を移行(取組みについては10ページ参照)	
				0	5	N.A.			
16	中小企業向け融資や本業支援を主に担当している本部従業員数、及び、全本部従業員数に占める割合	(単位:人、%)		全本部従業員数①	左記業務担当本部従業員数②	②/①			
		2019年度	513	50	9.7%				
		2020年度	555	47	8.5%				

# 金融仲介機能のベンチマーク(基準日:2021年3月31日)

## 選択ベンチマーク

ベンチマーク		ベンチマーク(指標)の説明		指標			補足説明
人材育成							
17	取引先の本業支援に関連する研修等の実施数、研修等への参加者数、資格取得者数	(単位:回、人)		研修実施回数	参加者数	資格取得者数	・ 階層別の研修等、本業支援に関連する内容が研修の一部となっているものは除外
		2019年度	8	355	120		
		2020年度	4	292	130		

## 独自ベンチマーク

ベンチマーク		ベンチマーク(指標)の説明		指標			補足説明
1	創業・起業等に伴う雇用創出累計数	(単位:人)		21/3			・ 2016年4月～2021年3月の累計数
		創業・起業等に伴う雇用創出累計数		2,035			
2	事業再生支援を通じた雇用維持累計数	(単位:人)		21/3			・ 金融円滑化法施行(2009年12月)以降の累計数
		事業再生支援を通じた雇用維持累計数		11,186			
3	非与信先提案件数	(単位:人)		21/3			・ 第16次中期経営計画期間累計数(2019年4月～2022年3月)
		県内非与信先への提案先数		7,889			



本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

TEL : 017-777-1111

FAX : 017-777-1006

E-mail : [kouhou@a-bank.co.jp](mailto:kouhou@a-bank.co.jp)

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