

平成23年3月期 会社説明会



平成23年5月30日



目 次

⊗ 経 営 概 況 ⊗	
◆平成22年度決算 収益概要	1
◆預金・貸出金の状況	2
◆有価証券の状況	3
◆東日本大震災による影響	4
◆与信費用の状況	5
◆経費の状況	6
◆自己資本の状況	7

⊗ 経 営 戦 略 ⊗	
1. 中期経営計画の進捗状況および 今後の経営戦略	
◆中期経営計画概要・進捗状況	8～ 9
◆基本戦略Ⅰ 調達基盤強化を軸とした収益力の向上	10～16
◆基本戦略Ⅱ 生産性の向上	17～19
◆基本戦略Ⅲ 人材育成の強化	20
◆基本戦略Ⅳ 産業育成・企業支援	21
2. 平成23年度収益計画	22
3. 株主価値向上に向けた取り組み	23
4. 震災を受けた今後の取り組み	24

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化などによるリスクや、不確実性を内包しておりますことにご留意ください。

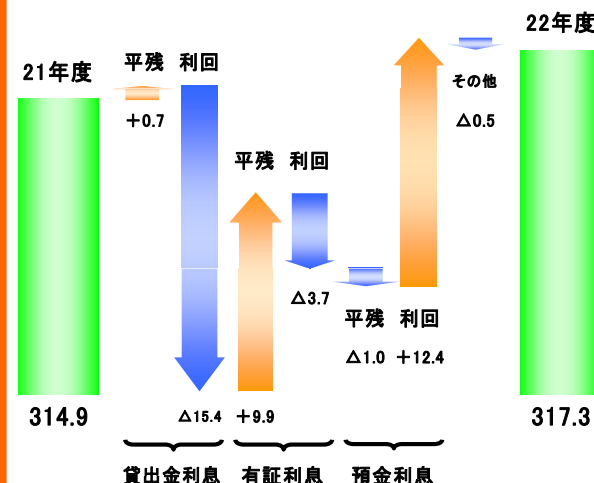
經營概況

(単位:億円)

	21年度	22年度	増減
業務粗利益	352	356	4
(コア業務粗利益)	343	344	1
資金利益	314	317	2
役務取引等利益	27	26	△1
その他業務利益	10	13	3
(うち国債等債券損益)	9	12	3
経費	265	256	△9
人件費	135	133	△2
物件費	117	111	△6
コア業務純益	77	88	10
一般貸倒引当金繰入額 I	10	11	1
業務純益	76	88	11
臨時損益	△46	△45	0
うち株式等損益	1	△3	△5
うち不良債権処理額 II	35	35	0
(与信費用 I + II)	45	47	1
経常利益	30	43	12
特別損益	△2	△9	△6
当期純利益	21	23	2

<資金利益増減要因>

貸出金利息 △14.7億円
 有価証券利息 +6.2億円
 預金利息 △11.4億円



CDOの償還益等増加

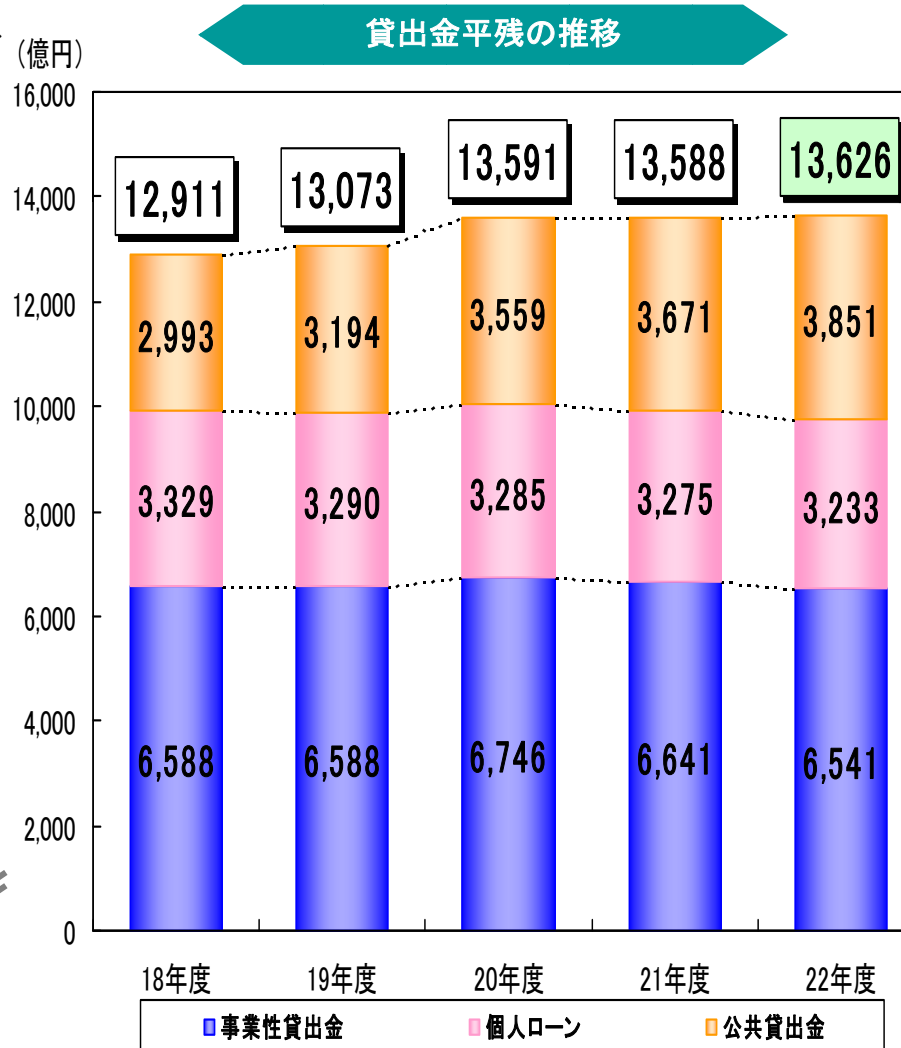
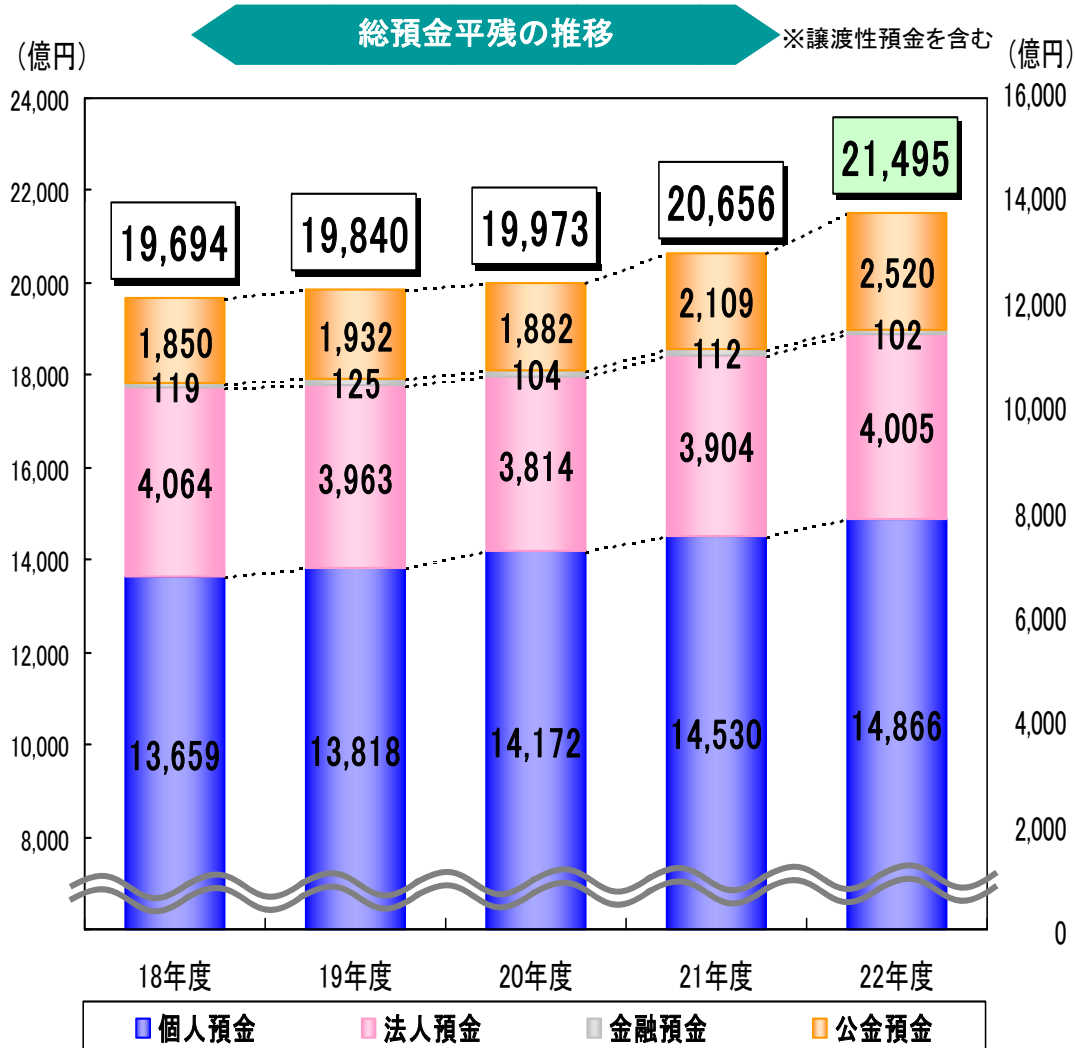
システム共同化、ローコストオペレーションの徹底による削減効果

震災による追加費用約25億円

※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

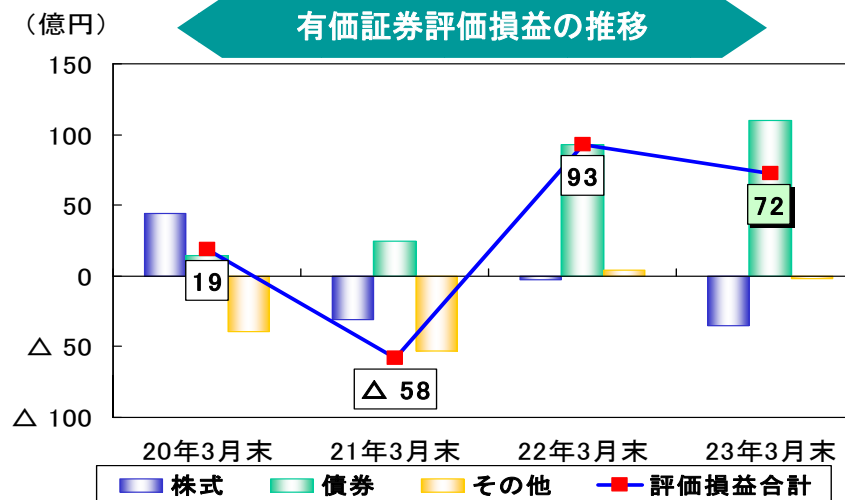
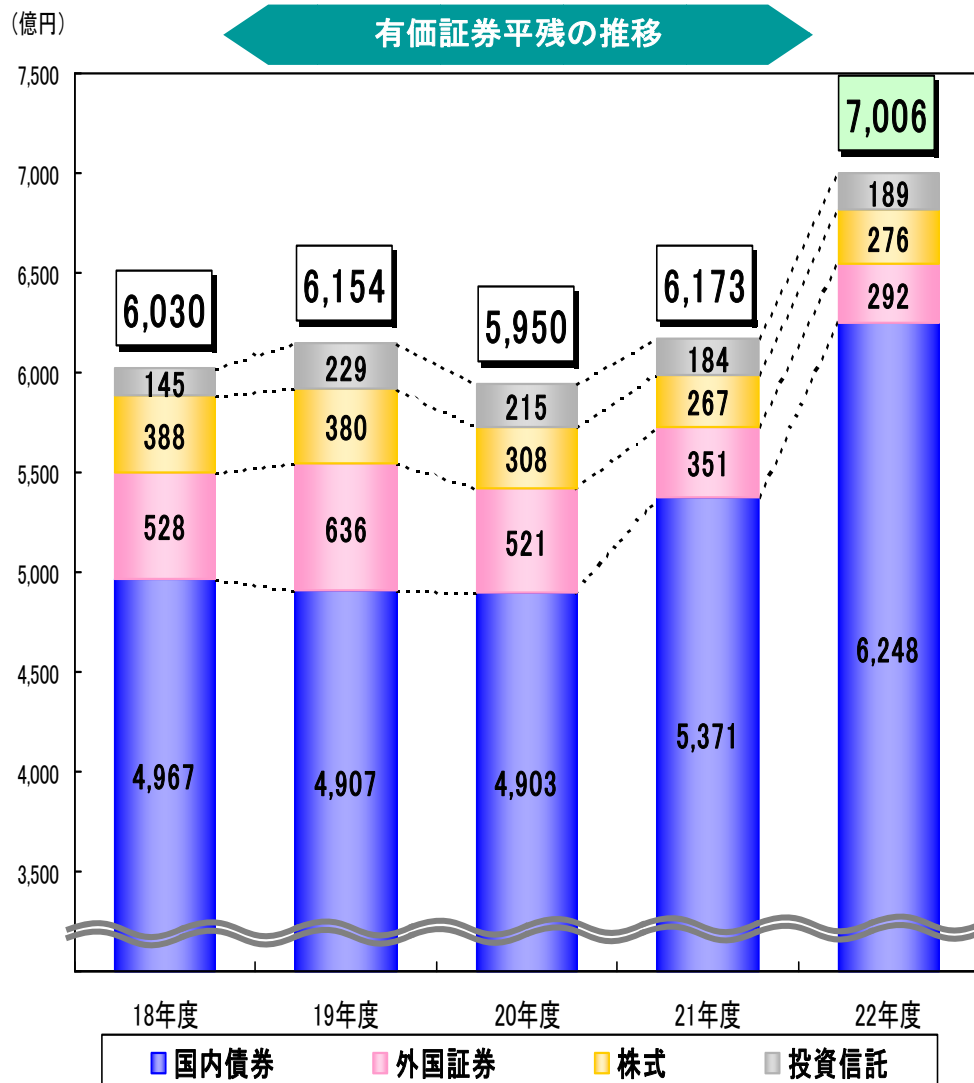
預金・貸出金の状況

- 個人預金が堅調に推移し、総預金平残は前期比+838億円増加(増加率4.0%)と順調に推移
- 事業性貸出金は減少するも、公共貸出金の増加により、貸出金平残は前期比+37億円の増加



有価証券の状況

- 国債などを中心に国内債券は増加基調にて推移。評価損益は株式の評価損が増加し、前期末比△21億円減少
- 銘柄入替に伴う売却などを実施し、ポートフォリオの改善を図る



有価証券関係損益 (単位: 億円)

	21年度	22年度	前期比
国債等債券損益	9	12	3
売却益	11	5	△5
償還益	-	6	6
売却損	1	-	△1
償還損	0	0	△0
償却	0	-	△0
株式等損益	1	△3	△5
売却益	9	5	△3
売却損	7	8	0
償却	0	0	0
合計	10	8	△1

東日本大震災による青森県の被害状況

太平洋沿岸を中心とした地域において人的・物的被害が発生
被害金額 997億円（平成23年5月16日現在 青森県災害対策本部発表）



八戸港ではコンテナ航路が再開するなど、物流・インフラ機能が徐々に回復
 八戸の臨海工業地帯の主要工場は6月中旬までに全社が操業再開見込み



震災後の当行の営業状況

<被害状況>

- ・職員等の人的被害なし
- ・店舗等は一部損壊はあるものの、大きな損傷なし

<営業状況>

- ・地震発生当日(23年3月11日)は停電の影響などがあったが、翌日までには全店のシステム等に問題がないことを確認
- ・3月12日(土)・13日(日)には被災地域の一部店舗で特例支払を実施
- ・3月13日(月)より全営業店にて営業開始(ただし、一部の店舗外ATMは稼働休止、現在は全設置箇所にて復旧済み)

お取引先の状況および当行の対応

<法人企業>

- ・直接的被害を受けた企業、間接的被害が見込まれる企業を含めた取引先企業へのヒアリングを実施
- ・新規貸出・条件変更を含めた資金繰り対応

<個人顧客>

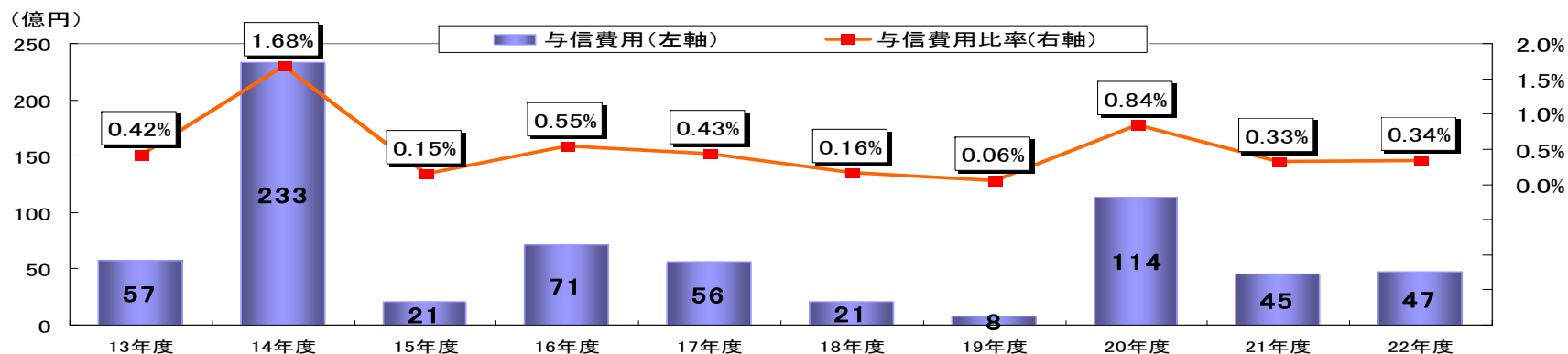
- ・災害復旧ローンの取扱い、返済条件の見直しなどに関する相談への柔軟な対応
- ・住宅ローン契約者の被害状況等を調査

与信費用の状況

- 与信費用は47億円と前期比1億円増加するも、与信費用比率は0.3%台と低水準にて推移
- 震災に伴う追加与信費用は、罹災企業の被害の影響額について可能な限り反映している

与信費用・与信費用比率の推移

※与信費用比率＝与信費用÷貸出金平残



与信費用内訳

(単位:億円)

	13年度	14年度	15年度	16年度	17年度	18年度	19年度	20年度	21年度	22年度
与信費用	57	233	21	71	56	21	8	114	45	47
一般貸倒引当金繰入額	12	67	△44	10	△28	△18	△9	△11	10	11
不良債権処理額	45	166	66	61	84	39	18	125	35	35

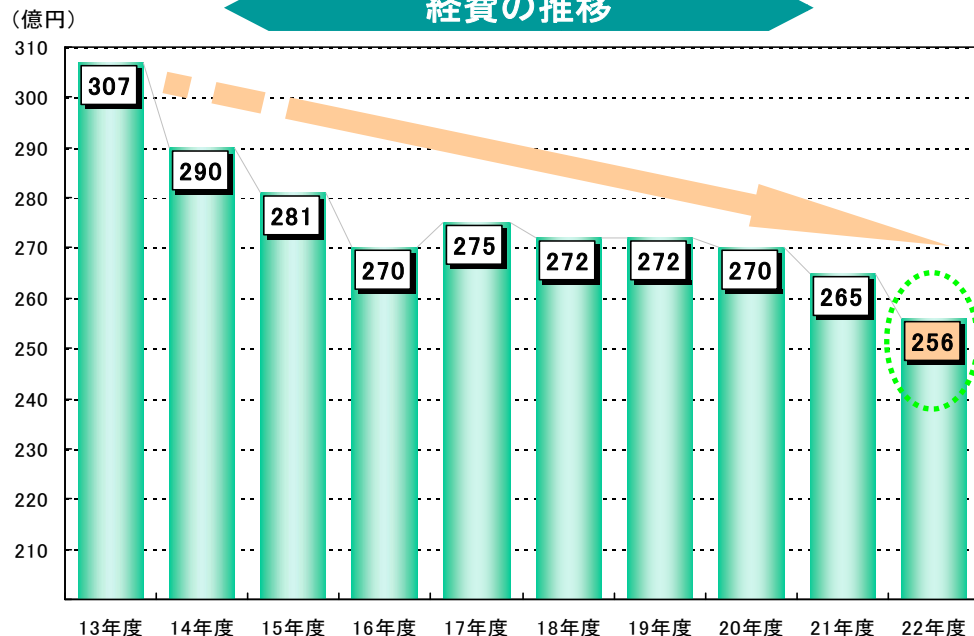
	要因額	うち震災影響
ランクダウンなど	11	4
引当率上昇		4
一般貸倒引当金繰入額 計	11	8

	要因額	うち震災影響
ランクダウンなど	46	16
破綻懸念先引当率上昇		1
担保下落	7	1
ランクアップ、その他回収など	△19	-
不良債権処理額 計	35	17

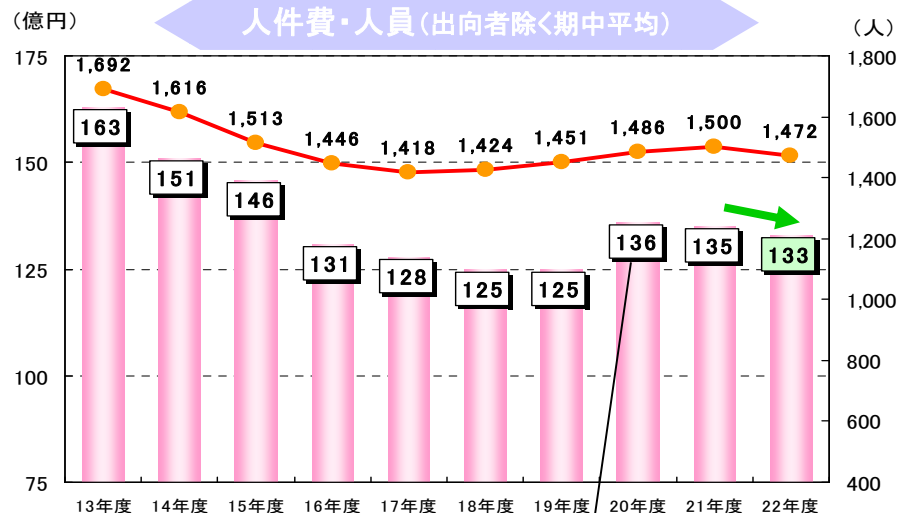
震災に伴う影響額
(追加与信費用)
約25億円

- 人件費、物件費を合わせた経費全体では過去10年で最も低い水準まで低下
- 22年度は経費削減に向けた取り組みや新システム移行効果などにより、前期比△9億円の減少

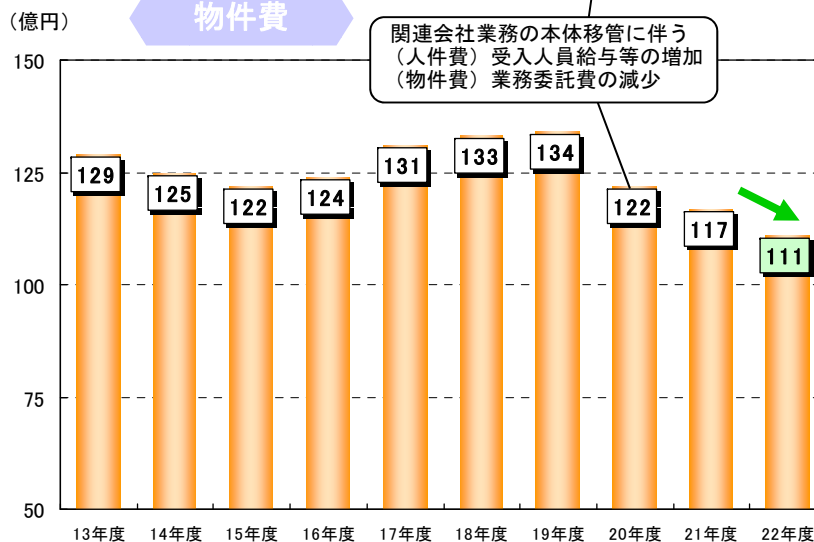
経費の推移



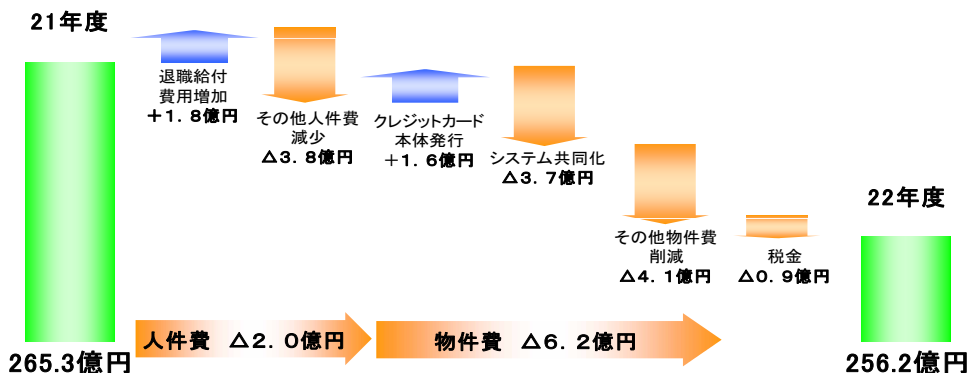
人件費・人員 (出向者除く期中平均)



物件費



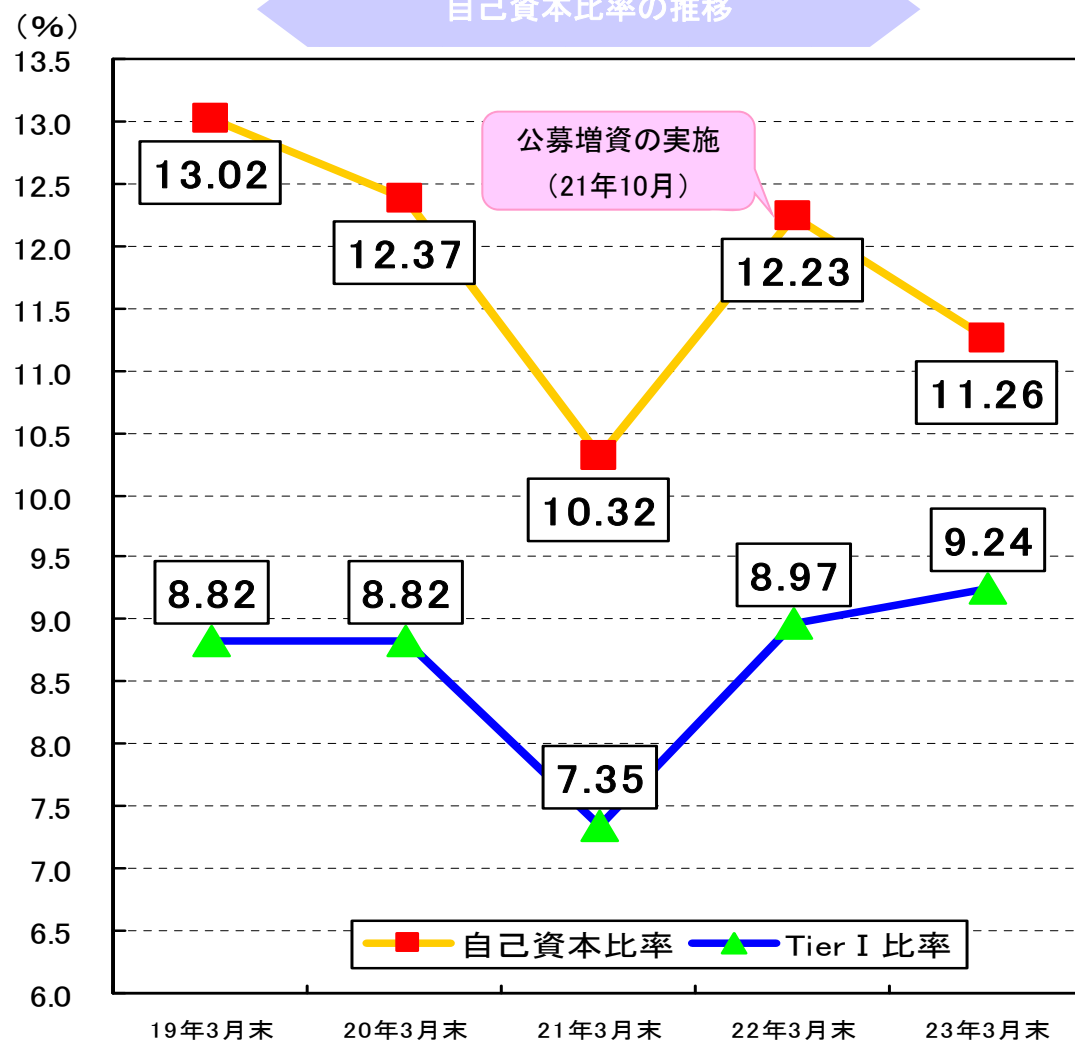
経費増減要因 (22年度-21年度対比)



自己資本の状況

Tier II の減少により自己資本比率は低下するも、
利益の積み上げによるTier I の増加等により、Tier I 比率は9%を上回る水準へ上昇

自己資本比率の推移



自己資本比率内訳

(単位: 億円/%)

	22年3月末	23年3月末	増減
基本的項目(Tier I)	714	724	9
補完的項目(Tier II)	271	170	△ 101
自己資本額	973	882	△ 91
資産(オン・バランス)項目	7,080	6,987	△ 93
オフ・バランス取引項目	189	165	△ 24
オペリスク(8%除算後)	684	679	△ 5
リスクアセット 計	7,954	7,831	△ 123
自己資本比率	12.23	11.26	△ 0.97
Tier I 比率	8.97	9.24	0.27

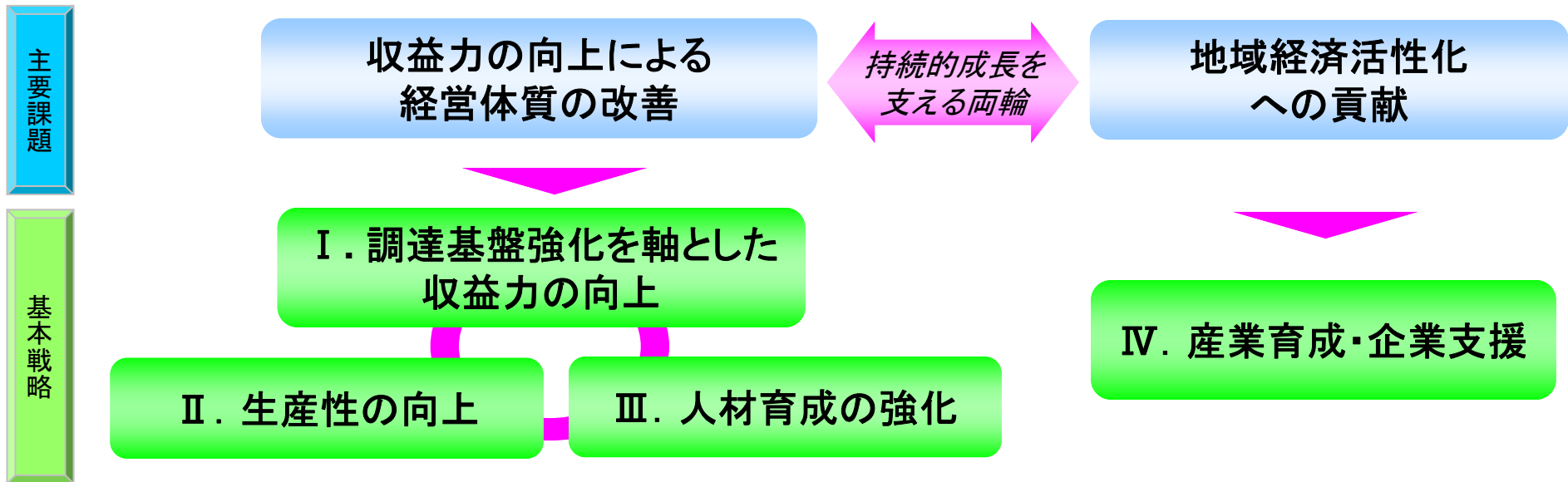
劣後債200億円の期限前償還(23年5月)
に備え、劣後ローン100億円の調達実施
(23年3月)

※期限前償還した劣後債200億円については
23年3月末のTier IIに算入せず

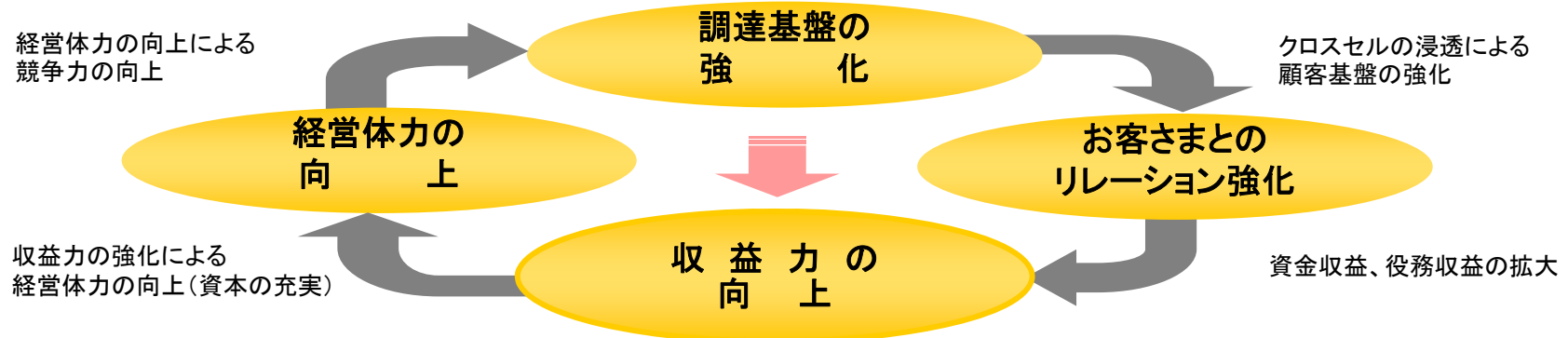
經營戰略

第13次中期経営計画 『アクティブ・チェンジ』 ~力強く・生き活きと・飛躍的に~

目指すべき姿： 地域を元気にし、お客さまから選ばれ続ける「強い」銀行



調達基盤強化を軸とした成長モデルの実践



- 総預金平残は計画期間中(3年間)での増加額目標1,500億円以上に対し、中計初年度にて増加額838億円と5割を超える達成状況にて推移
- コア業務粗利益は市場金利低下の影響を受け、当初計画を下回るも、徹底したローコストオペレーションの実施によりトップラインの減少をカバーし、コア業務純益は当初計画を上回る実績をあげている

経営目標	21年度実績	22年度実績 (下段は計画)	23年度予想	24年度計画
コア業務純益	77億円	88億円 86億円	91億円	100億円以上
総預金平残	2兆656億円	2兆1,495億円 (21年度比+838億円) 2兆1,156億円	2兆1,789億円 (21年度比+1,132億円)	増加額 1,500億円以上 <small>※計画期間中の増加額目標</small>
OHR <small>※コア業務粗利益ベース</small>	77.2%	74.4% 75.3%	73.2%	70%台前半
Tier I 比率	8.9%	9.2% 8%台後半	9%台半ば	9%以上

調達基盤の再構築

成長モデルの実践に向けた、ローコストで「集まる」仕組みづくりの強化と預金を維持・拡大する(増える)ための仕組みづくりの実践

「集まる」仕組みづくり

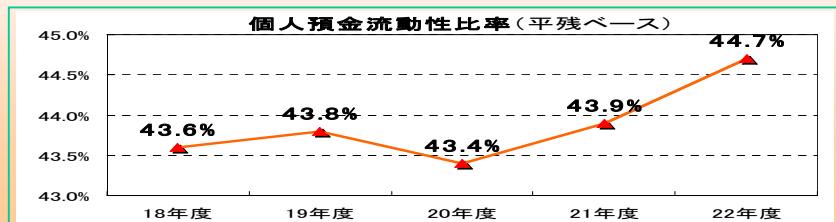
- ◎ 年金、給振を中心とした安定的な調達基盤の確保
- ◎ EBを中心とした法人決済メイン化の推進
- ◎ クレジットカードを中心とした個人決済メイン化の推進

年金受給者預金の状況 (単位: 億円)

	20年3月末	21年3月末	22年3月末	23年3月末
個人預金残高(A)	13,954	14,278	14,598	15,028
うち年金受給者預金残高(B)	4,366	4,732	5,153	5,521
シェア(B/A)	31.2%	33.1%	35.3%	36.7%

年金振込件数 22年3月 131千件 → 23年3月 139千件 (約8千件増加)
※共済年金除く

ローコスト調達の実現



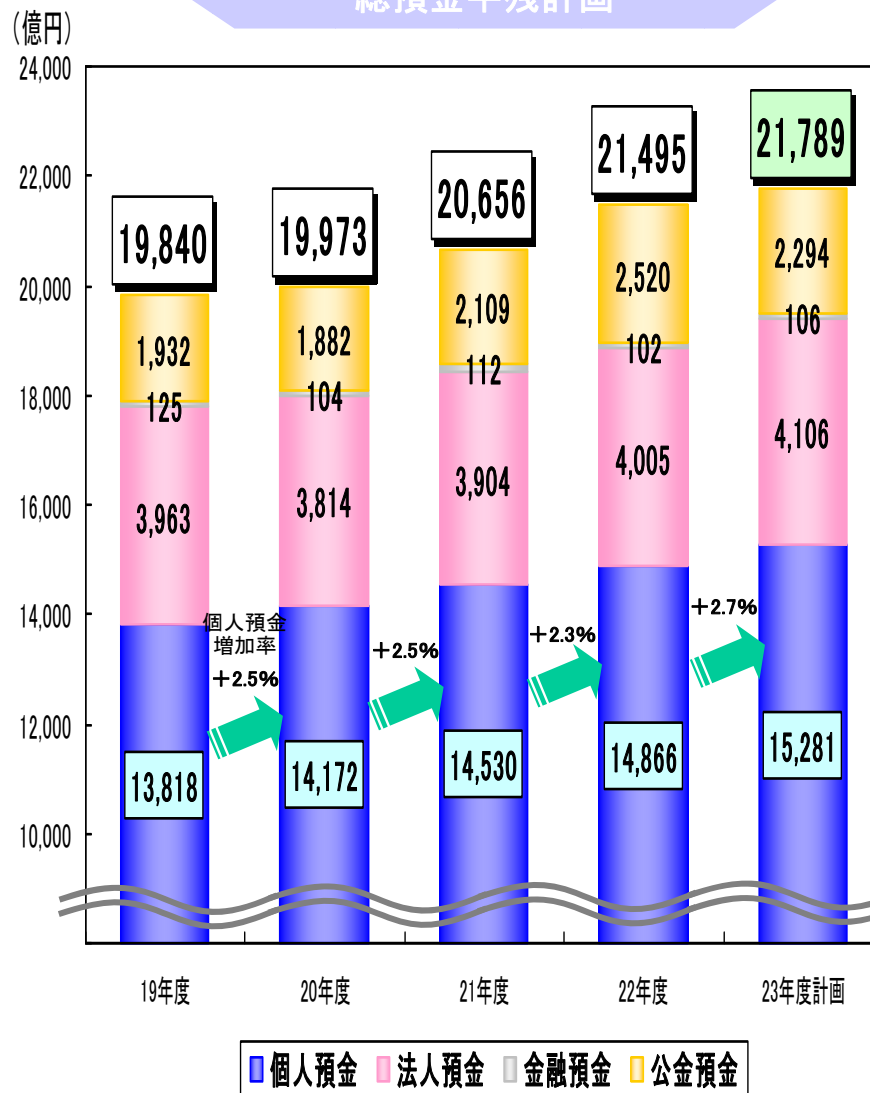
「増える」仕組みづくり

◎ 商品戦略・販売戦略

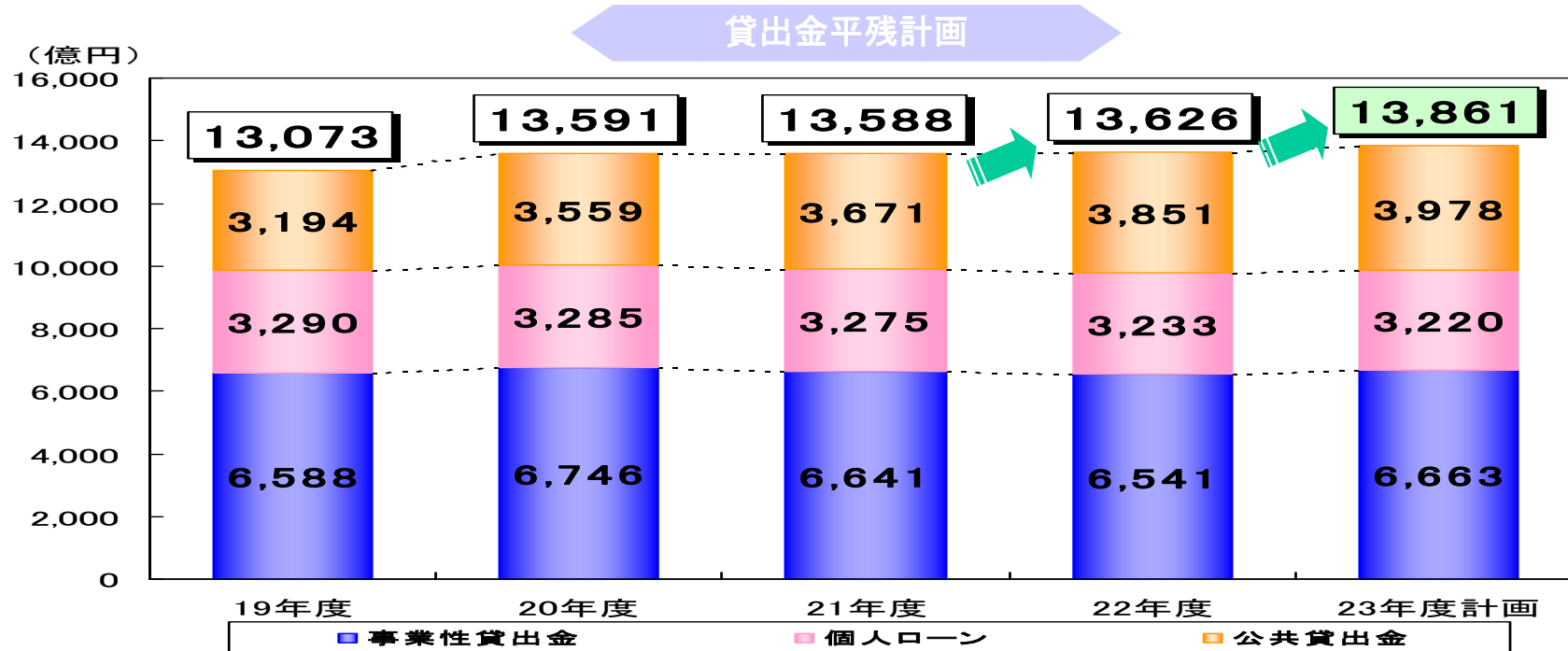
戦略的な商品展開の実施
地域貢献型定期預金「東北新幹線全線開業応援定期」の発売(22年8~12月 獲得実績274億円)

重点ターゲット層への取り組み
金利優遇専用定期預金の発売などによる退職者へのアプローチ強化

総預金平残計画



貸出金戦略



事業性貸出金

- 資金需要の低迷が続くなか、新規先獲得、県内三市を中心とした活動強化により、県内貸出金の減少を抑制
- 成長マーケットでの活動強化による、県外貸出金の増強により、事業性貸出金全体でのボリューム増加を図る

個人ローン

- 県内住宅着工件数が伸び悩むなか、借換ニーズ、リフォーム需要への対応を強化
- マーケティングを活用した個人マス顧客層へのアプローチ強化により、消費者ローン・カードローンを増強

公共貸出金

- 地公体取引における高いシェアを活かし、青森県、県内各市を中心とした資金需要への対応により、ボリューム増強と安定した収益を確保
- 地公体への資金供給を通じ、地域経済の活性化に貢献する

資金量拡大を活かしたボリューム増強による収益力＝資金利益の向上

貸出金戦略－事業性貸出金

県内戦略

◎ 新規先開拓推進の強化

県内3地区(青森・弘前・八戸)を中心とした推進活動の強化

事業性融資先新規獲得数(与信先ベース) (単位:先)

	19年度	20年度	21年度	22年度
新規先数	730	443	588	639

→ うち県内
574先

◎ 保証協会保証付融資の強化

緊急保証制度などを活用した既存先・新規先へのアプローチ強化(保証残高シェア県内トップを維持)

◎ 県内重点地区への法人営業推進担当者の投入

- ・県内3地区(青森・弘前・八戸)への本部ソリューションチームの配置
- ・エリア内中核店舗における法人営業推進担当者の増員

県外戦略

◎ シ・ローンの取組継続と地場優良企業の開拓

東京・仙台を中心としたボリューム増強
地場優良企業開拓による取引裾野の拡大

業種戦略

◎ 医療介護・アグリビジネス・PFI分野の強化

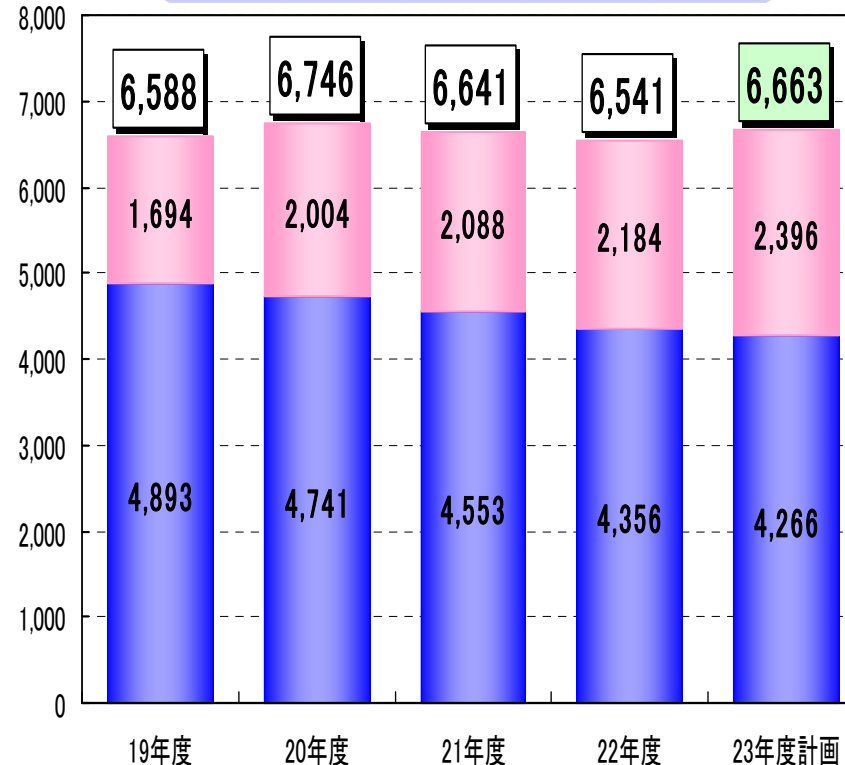
県内主要業種、成長分野へのアプローチ強化

◎ 成長ファンド融資制度の導入

「あおぎん成長ファンド」22年度実行額 67件/7,057百万円

(億円)

事業性貸出金平残計画



■ 県内貸出金 ■ 県外貸出金

県内信用保証協会保証付融資残高

(単位:億円)

	20/9末	21/3末	21/9末	22/3末	22/9末	23/3末
保証残高	1,104	1,197	1,164	1,189	1,144	1,163

県内緊急保証制度保証承諾額

(単位:億円)

	20年度	21年度	22年度
保証承諾額	303	289	252

貸出金戦略—個人ローン

商品戦略

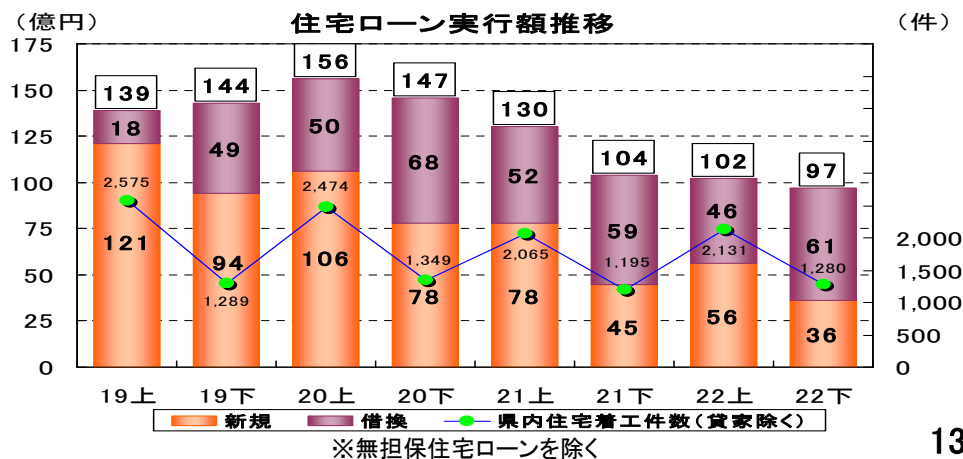
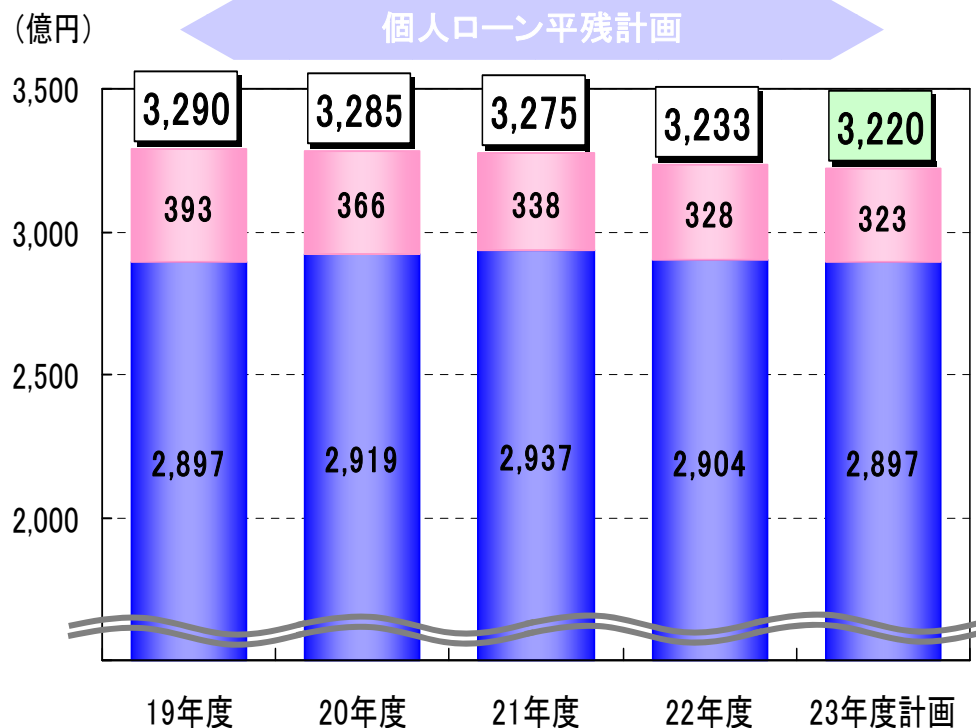
- ◎ 新型消費者ローン・カードローンの発売
 - ・新型カードローン「Aocca」の発売(22年4月～)
- ◎ 商品体系の弾力的な見直し
 - ・優良属性向け、地区限定金利優遇商品の投入
 - ・住宅ローンの借換ニーズ、リフォーム需要に対応した商品体系の見直し

チャネル戦略

- ◎ ローンプラザの機能拡充
 - ローンプラザ青森の「支店」化 ⇒ 相談・受付から実行・管理業務までワンストップチャネルとしての機能を充実
- ◎ 申し込みツールの拡充
 - 一部カードローン商品のインターネット申込受付開始

マーケティング戦略

- ◎ クロスセル販売力の強化
 - DM・コールセンターなどを活用した各種商品勧誘の強化と実績検証による補足率の向上



地公体取引戦略

青森県における地公体取引の特長

➤ 県内総生産に占める公共サービスの割合の高さ

経済活動別県内総生産 21年度4兆7,757億円 ⇒うち政府サービス生産者 構成比 16.7%
 (速報ベース) (同 全国平均 9.7%)

➤ 公務員取引基盤の充実

経済活動別推計雇用者数 20年度572,065人 ⇒うち政府サービス生産者 65,477人(構成比11.4%)
 (県内ベース) (うち公務従事者 44,136人)

地公体取引の
 メリットを活用した
 営業展開

貸出金戦略

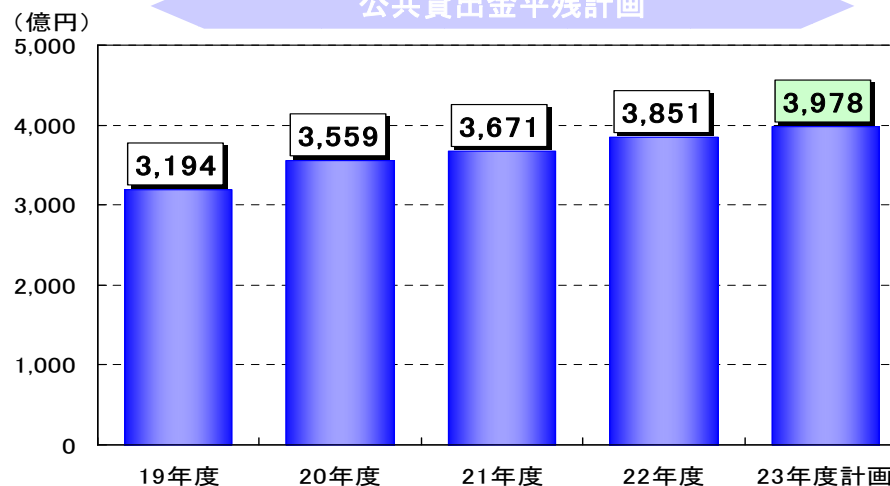
◎ 弾力的な金利対応による増強

・取引状況、財政状況等を勘案した弾力的な金利対応

◎ 地方債の引受条件等の見直しによる収益性の向上

・市場動向、金利リスク量等を勘案した、スプレッド収益の確保

公共貸出金平残計画



営業戦略

公金収納・支払事務効率化推進

公金収納サービス等の提案による地公体および当行の事務軽減

PFI事業の推進

ノウハウの蓄積と情報収集・提案活動の継続

公務員取引基盤の拡大

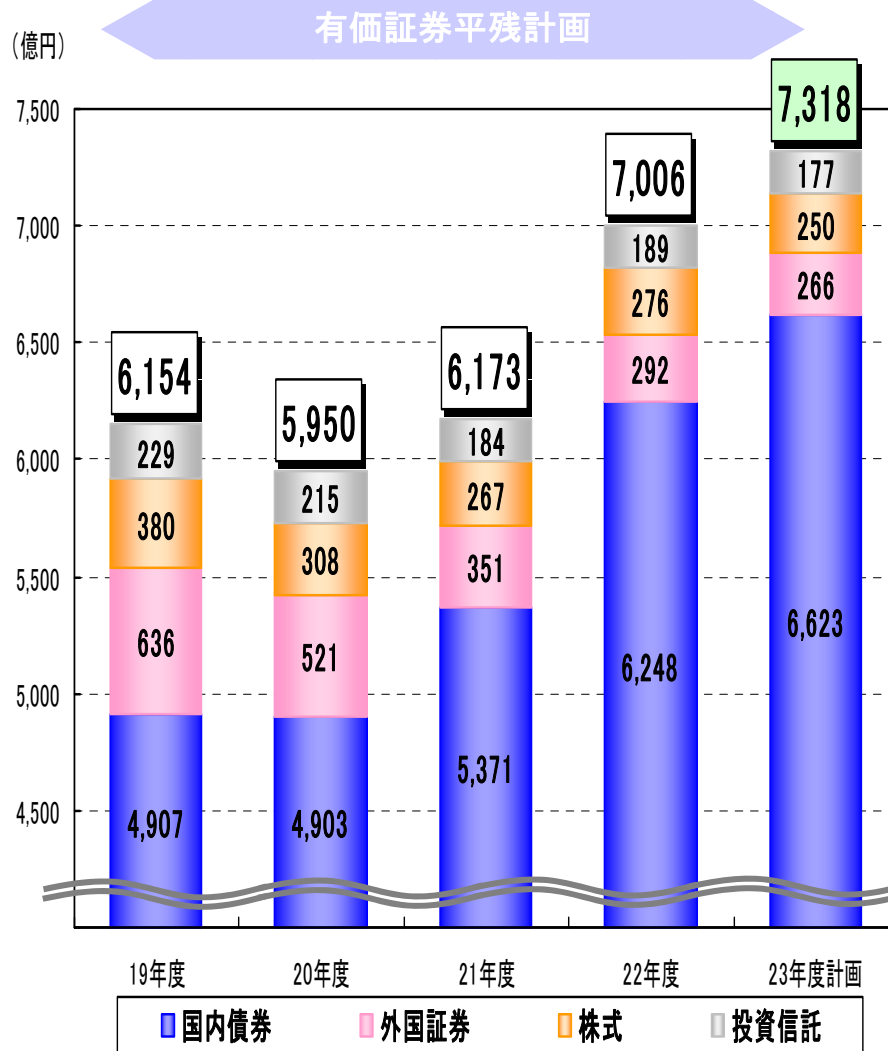
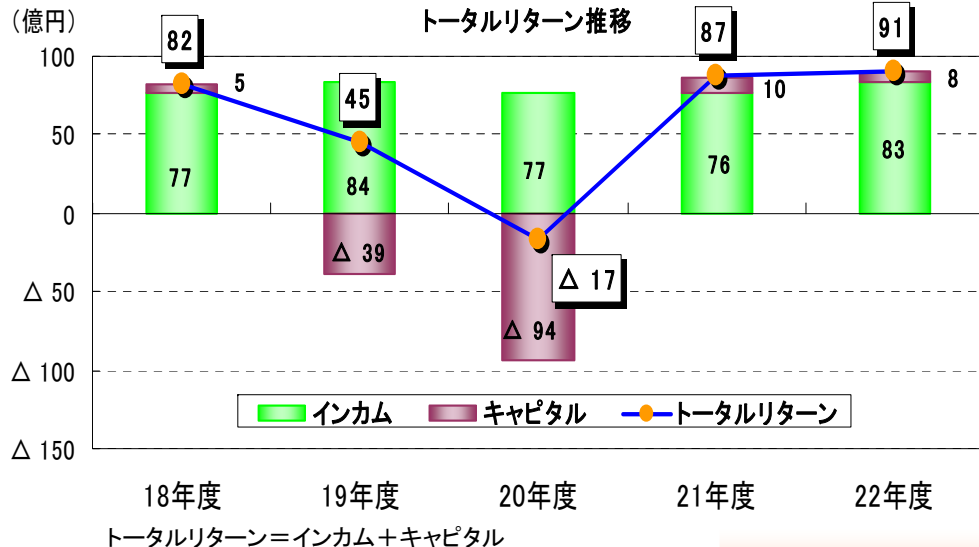
公務員および関連団体職員を含めた取引拡大

総合的な取引採算の向上

ポートフォリオの再構築による運用力の強化

運用方針

- ・国債を中心とした安定的なポートフォリオの維持、積極的な金利リスクテイク
- ・運用対象の多様化や銘柄入替の実施による収益力の強化
- ・流動性リスク等を考慮した安定的なポートフォリオ運営
- ・機動的な投資戦略による市場環境の変化への適切な対応



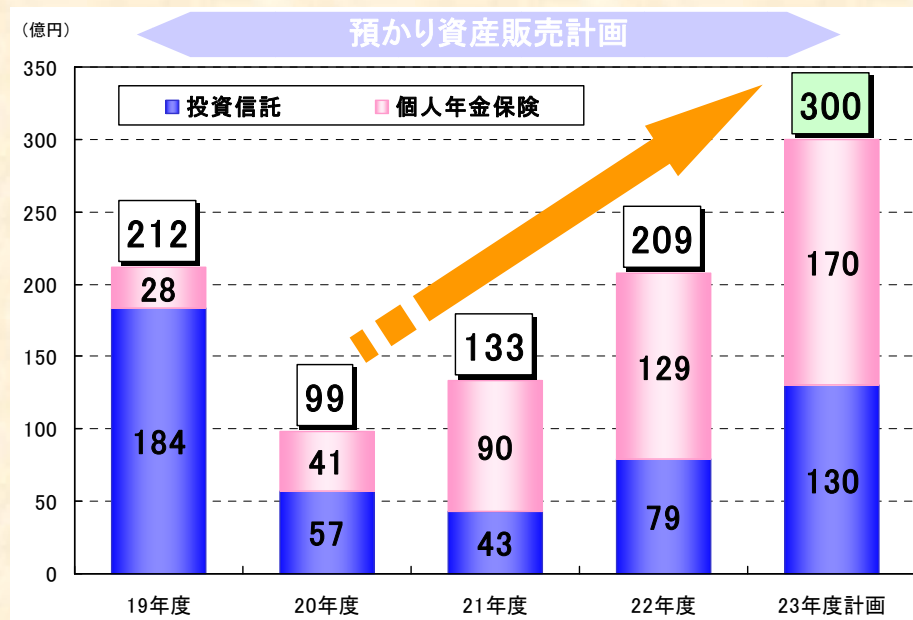
効率的な資金配分による安定した収益の確保

預かり資産ビジネスの確立

- ◎ マネーカウンセラー(MC)の増員
23年4月現在 36カ店44名を配置
当行全体販売額の約3割をMCが販売
- ◎ エリアマネーカウンセラー(AMC)の配置
県内3地区に専担者3名を配置し、販売活動を強化
- ◎ 商品ラインナップの拡充
投信・保険商品のラインナップ充実

預かり資産販売手数料収入の推移 (単位:百万円)

	19年度	20年度	21年度	22年度
投信窓販	765	411	372	457
保険窓販	126	160	277	304
公共債窓販・証券仲介	46	40	40	14
合計	937	611	689	775



23年度計画 10億円以上

新たな収益機会の創出

クレジットカード推進

クレジット一体型カード<aomo>の発売開始(22年9月)
 23年4月現在会員数 31,447会員(ゴールド会員数は全体の約2割)
 23年度獲得会員数目標 3万会員 ■ フレッシュヤーズキャンペーンの実施
 利用率向上に向けた各種施策展開
 24年度末会員数目標 10万会員



クロスセルによる収益化

ソリューション営業の強化

企業向け保険、事業承継、
マッチングなど提案型営業
の推進

収益機会の多様化

■ 現場営業力の強化

営業店業務の抜本的見直し

- 営業店業務の徹底した効率化
 - ・営業店事務効率化ワーキング(本部内に設置)による営業店業務の洗い出しと報告書類・還元資料などの削減
- 本部集約化、その他効率化施策の展開
 - ・営業店店内検査の本部代行(青森・弘前・八戸市内店を中心に本部駐在スタッフを配置)
 - ・相続センター設置による相続業務の本部集中化
 - ・出納システムのオープン化

本部業務の徹底したスリム化

- 本部業務の洗い出しによる徹底したスリム化
- 本部人員50名程度の削減に向けた取り組み強化

本部コア人員(出向・休職、本部付地区駐在人員を除く)推移 ※期初人員ベース

21年度	22年度	23年度
327名	296名	285名

△31名
本部機構改正によるスリム化
(営業部門・事務部門の集約)

△11名
営業店(本部付地区駐在を
を含む)へのシフト推進

営業店(現場)改革

事務処理の「場」

▼ 転換

お客さまと時間を
共有するための「場」

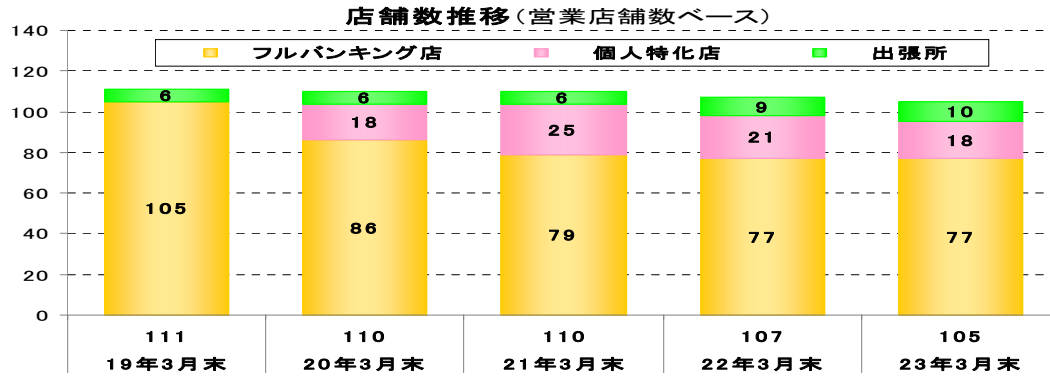


戦略的 personnel 再配置

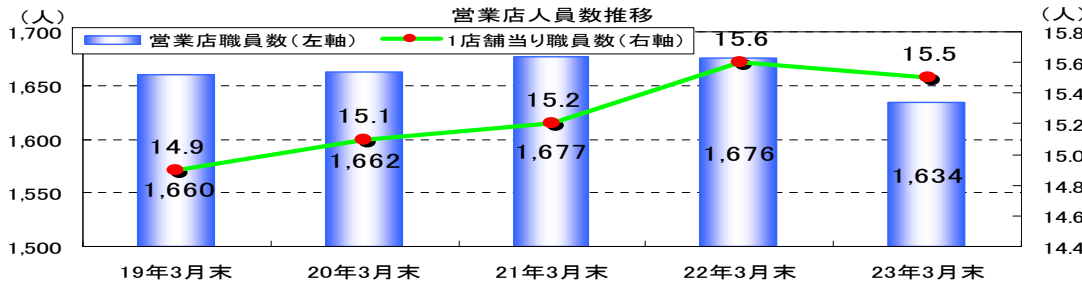
業務効率化にて創出された
人員を、重点地域に再配置

店舗・営業体制の再構築

店舗戦略



※支店内支店、ATM統括支店などを除く



※営業店職員数=行員+パート・嘱託合計

◎ 店舗統廃合の実施

・21~22年度 6カ店を廃止

◎ 軽量化店舗への移行

・21年度 2カ店、22年度 3カ店を出張所化

店舗体制の見直しによる
効率化の推進



県内重点地域への営業力強化人員の投入

成長マーケットへの新規出店

お客さまニーズ・マーケットに
応じた店舗展開

営業体制の再構築

重点地域の強化

- 県内三市を中心とした重点地域に常駐する「地区統括役員」の配置

本部支援機能の強化

- ソリューションチーム、営業店事務支援人員の地区駐在

面での人材・機能補完

- 営業店ブロックを細分化し、ブロック機能を強化。併せて営業店評価制度を改正

ローコストオペレーションの徹底

システム関連経費の見直し

地銀共同システム移行後のシステム・その他業務体制などの徹底的な見直し

投資案件の厳格化

投資基準の厳格化、本部横断的なチェック体制の強化により、償却負担軽減(22年度減価償却費・機械賃借料合計で前期比△5億円)

保有資産の見直し・有効活用

店舗統廃合、ATM台数の適正化、その他保有資産の見直しなどによる維持コストの低減

グループを含めた人員適正化

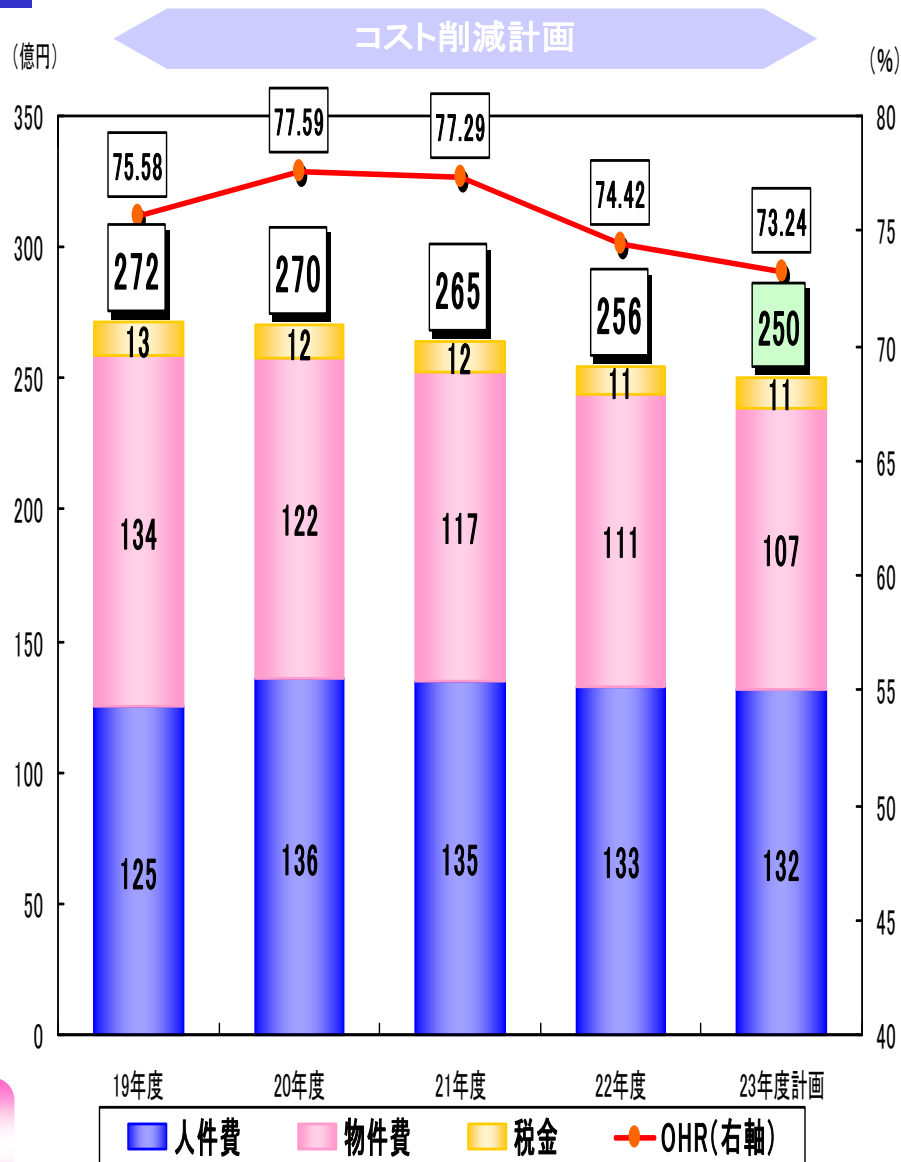
地銀共同システム移行後のシステム要員の見直し
⇒22年10月 関連会社「あおぎんコンピュータサービス㈱」解散



粗利益増強に向けた戦略的再投資の実施

クレジットカード本体発行 など

徹底したローコストオペレーションの実施とより一層の組織スリム化により、さらなるコスト削減を実施



■ エキスパート人材の養成

エキスパート人材の養成

■ 各分野におけるエキスパート人材の養成
高付加価値サービス提供者としてのエキスパート人材の養成強化

マネーカウンセラーの増員

個人富裕層担当者の養成

法人専担者の養成

エキスパート人材の土台作り

FP資格保有者の増強

重点地域への若手行員配置

本部融資トレーニー制度の継続

■ 積極的な外部出向の実施

外部企業・諸団体への若手行員を中心とした派遣の実施

■ 人材の活性化

人材の活力向上

■ 個々の役割・成果に応じた処遇体系

・外部環境、体制の変化に応じた人事制度改革の実施(23年4月)

■ 公募制度の活用によるキャリアアップ意識の向上

・ジョブチャレンジ制度導入による若手中堅行員の積極的登用

役割・成果に応じた
戦略的な人材配置の実現

OJTの再構築

■ キャリアアップ支援体制の高度化

・業務別スキル確認シートを活用した認定制度の導入

・eラーニングシステムの導入

・メンター制度の定着化

お客さま満足度の向上
(「人材」による差別化の実現)

人材の活力向上による組織の活性化
(従業員満足度の向上)

■ 地場産業の育成支援

アグリビジネスの強化

- ◎ 「アグリパートナーチーム」による活動強化
 - ・本部専担者による訪問活動の強化
 - ・23年4月よりアグリパートナーチーム人員を営業店に配置し、営業エリア拡大および訪問活動の深化を図る
- ◎ セミナーなどの開催による啓蒙活動
 - ・「食」関連企業の事業拡大支援を目的としたセミナーの開催
- ◎ 外部機関との連携強化
 - ・野村アグリプランニング & アドバイザリーとの業務協力



販路拡大に向けた支援強化

- ◎ ビジネスマッチング機能の強化
 - ・北東北三行合同「Netbix」商談会の開催(22年度5回開催)
 - ・「食」関連企業、製造業など、業種別商談会の実施
- ◎ 県内企業の海外進出支援
 - ・23年8月開催「香港フード・エキスポ2011」への参加(当行取引先7社程度の出展を予定)



■ 事業再生・経営改善支援の強化、ソリューション営業の展開

事業再生・経営改善支援の強化

- ◎ 経営改善支援取組み先の拡大
 - ・経営改善支援取組み先を拡大し、本部専担部署「企業支援室」を中心とした支援を強化
 - ・「営業店支援先」を新設し、経営改善計画策定のフォローなどコンサルティング機能を強化
- ◎ 外部機関と連携した事業再生支援
 - ・中小企業支援協議会など外部機関との連携、DES・DDSなどを活用した取引先企業の早期再生支援

ソリューション営業の展開

- ◎ ソリューションチームによる活動強化
 - ・県内3地区駐在のソリューションチームによる、各種ソリューション、リスクマネジメントに関する提案活動の強化
- ◎ 事業承継支援の強化
 - ・3年間(20~22年度)での個別相談対応先は125先(うち一定の事業承継対策が得られた先は41社)
 - ・各種セミナーの開催(22年度7回開催)
 - ・外部機関との連携による資本戦略ニーズ等への対応

平成23年度収益計画

(単位:億円)

	22年度	23年度	増減
業務粗利益	356	342	△14
(コア業務粗利益)	344	342	△1
資金利益	317	314	△2
役務取引等利益	26	28	1
その他業務利益	13	0	△13
(うち国債等債券損益)	12	0	△12
経費	256	250	△5
人件費	133	132	△0
物件費	111	107	△4
コア業務純益	88	91	3
一般貸倒引当金繰入額 I	11	△6	△17
業務純益	88	97	8
臨時損益	△45	△37	7
うち株式等損益	△3	0	3
うち不良債権処理額 II	35	30	△5
(与信費用 I + II)	47	24	△23
経常利益	43	60	16
特別損益	△9	△4	4
当期純利益	23	35	11

※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

23年度収益計画概要

コア業務純益(+3億円)

■資金利益(△2.7億円)

貸出金利息 △9.0億円
有価証券利息 △2.0億円
預金利息 △7.4億円

■役務利益(+1.8億円)

預かり資産関連手数料の増加
クレジットカード手数料の増加

■経費(△5.3億円)

[増加要因]クレジットカード業務委託費等増加
 預金保険料増加(預金量増加)
[減少要因]共同システム減価償却負担軽減
 経費削減への取組み強化

経常利益、当期純利益

■与信費用(△23億円)

一般貸倒引当金繰入額の取崩し(6億円)

経常利益、当期純利益ともに増益予想

株主価値向上に向けた取り組み

株主価値向上に向けた取り組みを進めつつ、
従来同様、安定配当の実施を目指してまいります

自己株式の取得

従業員持株ESOP信託の導入に伴い設定される信託が取得する
株式の安定的調達を目的に実施(23年1月公表)

株式取得総額 900百万円(上限)
※23年4月現在取得額 487百万円

株主還元の推移

(単位:億円)

	当期 純利益(A)	配当金 総額(B)	配当性向 (※)	自己株式 取得額(C)	株主還元率 ((B+C)/A)	自己株式 消却金額
15年度	41	11	27.1%	9	48.8%	12
16年度	25	9	36.8%	5	56.6%	4
17年度	41	9	22.0%	4	33.4%	8
18年度	47	9	20.8%	26	75.6%	23
19年度	12	10	83.2%	0	83.1%	0
20年度	△132	10	-	0	-	0
21年度	21	11	53.8%	0	54.4%	0
22年度	23	12	53.7%	3	67.8%	0
平均 (20年度を除く)	30	10	42.5%	6	57.4%	7

関連会社保有
株式の取得
19億円

※配当性向=1株当たり年間配当額/1株当たり当期純利益、平均値は単純平均ベース

震災を受けた今後の取り組み

地震発生後の当行における主な対応

休日相談窓口の設置

災害復旧資金および返済方法のご相談に対する速やかな対応

災害復旧資金商品等の取扱い

- ・緊急融資制度(事業者向け)、災害復旧ローン(個人向け)の取扱開始
- ・災害復旧支援融資に関する案件相談は500件を超える

復興支援マッチング機能の強化

- ・保有在庫処分・仕入開拓ニーズに対応した紹介サービスの開始
- ・災害復興支援食材マッチングの実施

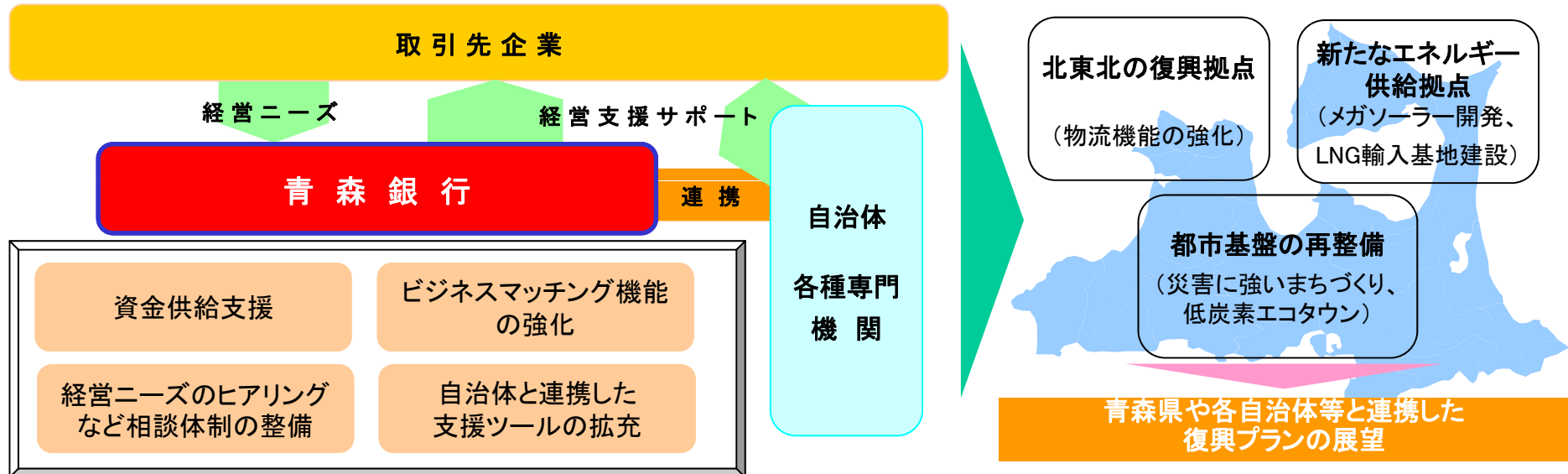
義援金の寄贈

青森県および2市2町に対し、総額1億5千万円を寄贈

今後の取り組み ～復旧から復興へ～

取引先企業の支援活動

中長期的取り組み



地域金融機関としての役割を果たし、長期的展望に立った地域経済の復興をめざす



時代が変化しても
新しい姿で、変わらぬ信頼を。

青森りんごの歴史は130有余年。
青森銀行もまた、同じ時代を過ごしてきました。
新しいものにチャレンジする心を大切に、これからも変わらずに必要なこと、
今だから変えなければならないことを実践しながら、
地域の新しい芽吹きをお手伝いしてまいります。

本日の説明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

IR担当 小野寺

TEL : 017-777-1111

FAX : 017-777-1006

E-mail : kouhou@a-bank.co.jp

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