経営強化計画（ダイジェスト版）

（金融機能の強化のための特別措置に関する法律第12条）

2021年6月

家庭の銀行

みちのく銀行

目次

Ⅰ．前経営強化計画の実績に関する総括 2

Ⅱ．経営強化計画の策定に係る現状認識 4

Ⅲ．第五次経営強化計画の概要 6

Ⅳ．経営の改善のための方策 7

Ⅴ．責任ある経営体制の確立 10

Ⅵ．経営の改善の目標 11

Ⅶ．中小規模の事業者等に対する信用供与の円滑化 12

Ⅷ．剰余金の処分の方針 15

Ⅰ．前経営強化計画の実績に関する総括

1．主要指標の振返り

【コア業務純益】 （単位：億円）

	2018/3期	2021/3期			
	実績	計画	実績	始期比	計画比
コア業務純益	59	63	71	+12	+8
貸出金利息	202	207	184	▲18	▲23
有価証券利息配当金	67	43	65	▲2	+22
役務取引等利益	22	36	20	▲2	▲16
経費	227	219	200	▲27	▲19
コア業務純益（投信解約差益除き）	15	43	29	+14	▲14

・ハイライト

- ✓ コア業務純益は、有価証券利息配当金の増加及び経費削減により計画達成
- ✓ 貸出金利息は、事業性貸出（中小）の利回り低下及び地公体貸出利息の減少により、計画未達
- ✓ 役務取引等利益は、法人プロダクト及び預かり資産の分野で計画を下回り、計画未達

【業務粗利益経費率】 （単位：億円）

	18/3期	2021/3期			
	実績	計画	実績	始期比	計画比
経費（機械化関連費用を除く）	182	181	161	▲ 21	▲ 20
業務粗利益	253	259	227	▲ 26	▲ 32
うち国債等債券関係損益	▲ 33	▲ 24	▲ 43	▲10	▲19
業務粗利益経費率	71.96%	70.02%	70.99%	▲0.97p	+0.97p

- ✓ トップライン項目の減少を経費削減でカバーし、業務粗利益経費率は始期比改善するも、計画未達
- ✓ 主な経費削減要因は、店舗網の見直しや人員配置の適正化など、生産性向上の取組みによる

【中小規模事業者向け貸出残高・比率】 （単位：億円）

	18/3期	2021/3期			
	実績	計画	実績	始期比	計画比
中小規模事業者向け貸出残高	5,106	5,356	5,315	+209	▲ 41
同貸出比率	24.10%	24.23%	22.54%	▲1.56p	▲1.69p
総資産	21,187	22,107	23,575	+2,388	+1,468

- ✓ 貸出残高は、広域営業の展開等により始期比増加も、中央資本によるM&A関連の大口返済等の影響等もあり、計画未達
- ✓ 総資産に占める貸出比率は、コロナ関連給付金の流入等により、始期比・計画ともに下回る

【経営改善支援等取組先割合】 （単位：先）

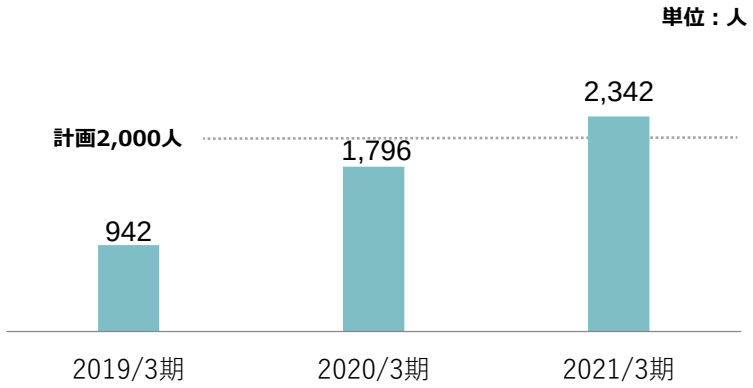
	18/3期	2021/3期			
	実績	計画	実績	始期比	計画比
経営改善支援等取組先割合	7.05%	9.60%	10.22%	+3.17p	+0.62p
支援先数	595	845	842	+247	▲3
取引先企業総数	8,445	8,801	8,242	▲203	▲559

- ✓ 経営改善支援等取組先割合は、本業支援の取組み強化により、計画達成
- ✓ 支援先数についても、事業承継・M&Aやビジネスマッチング等の取組み強化により、始期比大幅に増加

Ⅰ．前経営強化計画の実績に関する総括

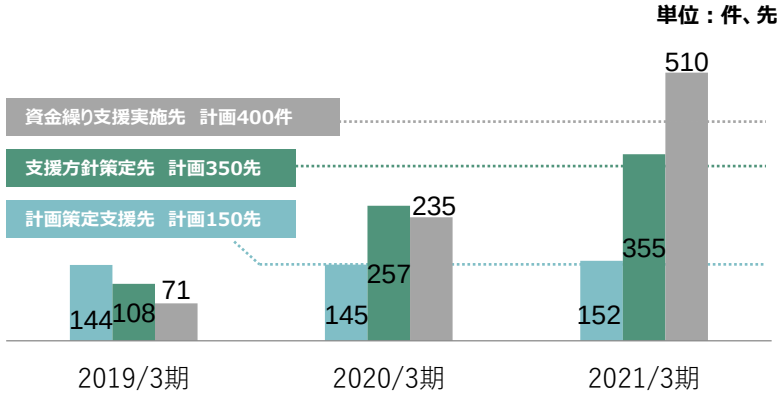
2．独自KPIの振返り

創業支援による雇用創出数（3か年累計）



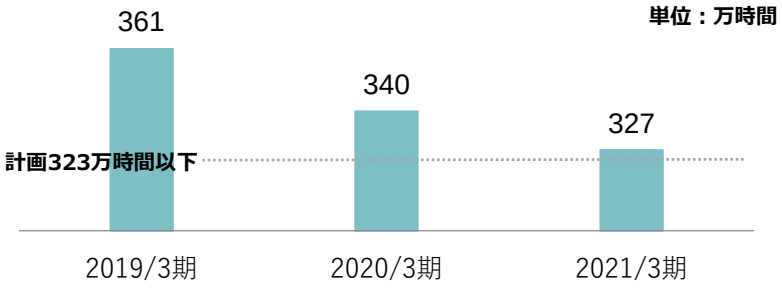
- ✓ 組織的な取組みにより、当初2か年で計画値の約9割を達成。
- ✓ 2021/3期はコロナ感染拡大の影響で創業件数が減少したが、3か年累計で計画を達成。

ミドルリスク層への支援先数（3か年累計）



- ✓ 経営改善支援の推進により、3指標とも計画を達成。
- ✓ 特に資金繰り支援については、コロナ関連の取組強化により2021/3期に大幅に増加。

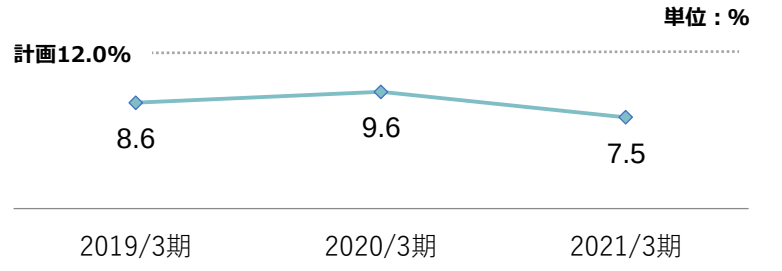
従来型業務の総労働時間



- ✓ 本部人員の営業分野へのシフトや、デジタル化等による業務効率化により、従来型業務の労働時間は計画水準まで減少。

非金利収益比率※

※役務取引等利益÷コア業務粗利益



- ✓ 預かり資産、法人役務収益が計画を下回ったことで、非金利収益比率は計画未達。

Ⅱ．経営強化計画の策定に係る現状認識

1．現状認識と目指すべき姿

地域（当行）を取り巻く環境	当行の強み
・主力営業区域である青森県・函館地域の人口減少、マーケット縮小などの構造的な課題 ・少子高齢化による労働力不足や後継者不在企業の増加による企業数の減少 ・マイナス金利に加え、金融機関同士の競争激化等による貸出金利回りの低下	・設立以来培ってきた「家庭の銀行」としての個人のお客さまや中小規模事業者を中心とする顧客基盤 ・営業利益改善支援活動や個人向けコンサルティングなど、顧客に寄り添った提案・営業活動 ・若手職員や女性など多様な人材が活躍する、活力ある組織風土

前計画との繋がり

・第四次経営強化計画において、生産性向上に向けた大改革を推し進めた結果、経営基盤の強化と収益のベースを構築

成果：創業から事業再生までの一貫した支援体制構築、有価証券ポートフォリオの再構築、信用リスク管理体制の強化、徹底した経費統制

➡ **強化した経営基盤をベースに、より成果（収益）に結び付けていくフェーズであると認識**

第四次経営強化計画で掲げた想い・金融領域の取組みの継続・強化を図りつつ、
地域課題（事業承継、地域産業の強化、資産形成支援等）の解決支援や、新規事業領域等に取り組んでいくため、以下目指すべき姿を掲げました。

目指すべき姿

「地域に寄り添い、地域のために挑戦し、地域とともに成長し続ける価値創出カンパニー」

Ⅱ．経営強化計画の策定に係る現状認識

2．第五次経営強化計画の位置付け

第四次経営強化計画における主な取組み

コンサルティングクオリティの追求

・創業から事業再生まで一貫した支援体制の整備
・みちのく債権回収、地区本部による経営改善・再生支援の取組み
・ライフプランコンサルティング業務の強化
・デジタル戦略「Michi-Techプロジェクト」による利便性向上
・北海道地区への広域営業展開

アライアンスによる主な取組

・SBIマネープラザとの共同店舗の運営開始
・地域商社「オプティムアグリ・みちのく」によるスマート農業の普及支援
・有料職業紹介事業許可取得による人材紹介業参入

不断の改革推進による生産性向上の追求

・店舗網・店舗外ATMの適正化
・コンサルティング拠点への人員シフト
・個人ローン・保険受付のデジタル化
・経費統制の強化による経費構造の抜本的見直し

職員の幸福と活力向上の追求

・ダイバーシティの推進
・「価値創出プロジェクト」の実施による職員の挑戦意欲の向上
・フレックスタイム勤務制度・テレワーク制度の導入
・eラーニング制度の導入
・健康経営の実践

成果と課題認識

・成果

お客さまの多様なニーズに応じ、本業支援、創業・事業承継支援に取り組み

＝コンサルティング営業の強化

・課題
コンサルティング営業体制をベースに、金融仲介機能の発揮と収益力強化の両立

法人部門と個人部門の一層の連携や、個社別取引方針等に基づく、顧客ニーズに応じた提案の強化

・成果

物件費の計画達成・営業部門への人員シフト

＝経営基盤の強化

・課題
更なる店舗統廃合の取組み、経費統制の継続、業務効率化による営業部門への更なる人員シフト

・成果

活力向上・多様な働き方の浸透

＝従業員満足度の向上

・課題
従業員満足度の向上を、職員の主体的な取組みや成長に繋げていく

第五次経営強化計画の戦略

「営業戦略」
法人を起点とした総合的な営業による金融仲介機能の一層の発揮

・本業支援、経営改善支援ニーズに対する提案活動の強化
・法人オーナーや従業員に対する、ライフステージに応じた最適な提案の実施
・法人営業部門への積極的な人員シフトによるお客さまとの接点強化

「地域戦略」
地域産業の強化、新たな事業領域の取組み

・アグリ、観光、移住、再生可能エネルギー分野に対する支援・関与強化
・ITや人材関連などの新たな事業の検討

「基盤戦略」
持続的な成長に向けた、更なる経営基盤の強化

・顧客接点の最適化に向けた店舗網の見直しとデジタルの活用
・業務効率化で生じる人的資源を重点分野にシフト
・SDGs宣言に基づき、地域の社会的課題等の解決に向けた取組みの強化

「人財戦略」
自律性の高い人財の育成

・ダイバーシティの更なる浸透
・プロフェッショナル人材の育成

Ⅲ．第五次経営強化計画の概要

目指すべき姿　**地域に寄り添い、地域のために挑戦し、地域とともに成長し続ける価値創出カンパニー**

基本戦略　**ＰＬＡＮ１　営業戦略（地域への価値提供）**

地域に寄り添ったコンサルティング営業の展開

地域企業への金融仲介機能の一層の発揮
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
デジタル技術の活用による顧客サービスの充実

基本戦略　**ＰＬＡＮ２　地域戦略（地域への価値創造）**

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
地域のポテンシャルを引き出す事業領域への挑戦
アライアンスの活用による幅広いソリューションの提供

第6次中期経営計画におけるSDGs目標

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

- 8 働きがいも経済成長も：資産形成支援件数（つみたて投信・DCの推進件数）…累計15,000件
- 8 働きがいも経済成長も：事業性評価に基づく提案件数…累計2,700件
- 4 質の高い教育をみんなに：SDGs・金融リテラシーセミナー回数…累計120回
- 12 つくる責任 つかう責任：金融のデジタル化推進（通帳レス口座・アプリ・みちのくダイレクト稼働件数）…累計140,000件
- 13 気候変動に具体的な対策を：再生可能エネルギー関連新規貸出…累計100億円
- 5 ジェンダー平等を実現しよう：女性管理職比率…2024/3期 30%
  女性の本部企画部門配置比率…同 26%

基本戦略　**ＰＬＡＮ３　人財戦略（自律性の高い人財の創出）**

職員と組織の相互成長による働きがいと幸福度の向上

共感を生む組織風土の実現による自律型人財の創出
職員の多様なライフスタイルの尊重
プロフェッショナル人財の育成・活躍

基盤戦略（持続的な成長に向けた取組み）

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
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
グループ総合力の発揮

企業理念
行動指針

コンプライアンスの高度化

コンプライアンス・マインドの浸透・定着・実践
重大なリスクの未然防止に焦点を当てたリスクベース・アプローチの高度化

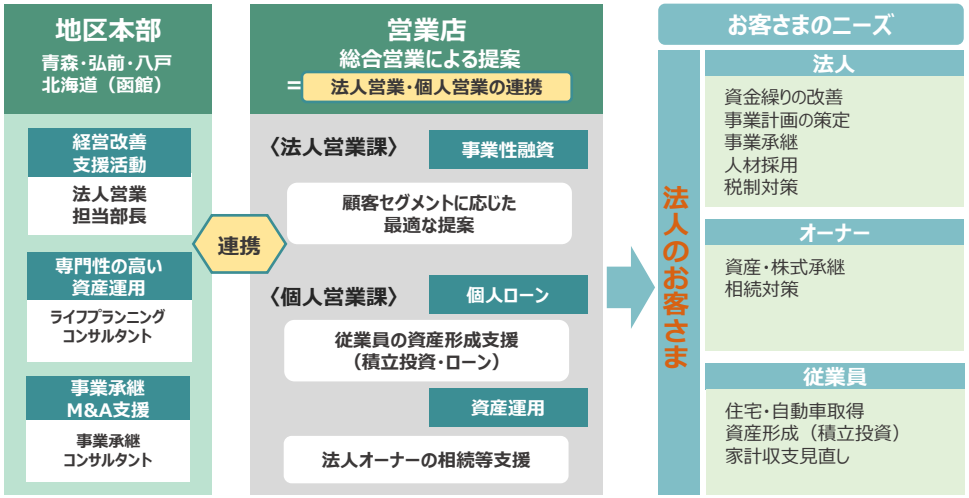
リスク管理態勢の強化

リスク情報資産の活用
統合的リスク管理方針に基づく管理態勢の強化

Ⅳ．経営の改善のための方策

・法人営業の推進（各機能の連携による営業推進）

法人から従業員まであらゆるニーズに対応するため、法人を起点とした総合的な営業を展開し、提案の質の向上と提案数の増加を図ります。



法人を起点とした提案の強化

法人顧客の多様なニーズ（融資・ソリューション・オーナー取引・従業員取引）に対応するため、法人営業、個人営業の担当者に加え、地区本部との連携を強化し、最適な提案に取り組みます。

地区本部の機能拡充

相続等専門的な資産運用の提案を行うライフプランニングコンサルタント（LPC）および、事業承継ニーズに対応するための専門職員を地区本部に順次配置し、スピーディ且つきめ細かな支援に取り組みます。

各種ソリューション提案

事業承継・M&Aや人材紹介のほか、業務提携先を積極的に活用することで、お客さまの経営課題やライフステージに応じた、ソリューションの提案に取り組みます。

・本業支援、経営改善支援ニーズに対する提案活動の強化

金融取引方針ミーティング

個社別取引方針の検討内容
＜項目＞・資金繰り支援策
（短期継続融資・折返資金）
・保証制度の活用等

↓

個社別取引方針に基づく提案活動
（1.0回/月以上のコンタクトによる提案　2020年度0.83回/月）

↓

質と量の両面から提案を強化し、お客さまの成長支援・経営改善に取り組み

お客さまへの提案を成果（収益）に結び付けていく

・法人ソリューション分野への取組み

地域課題の解決に対応するため、
重点取組み分野への担当者の増員や地区本部の機能を強化

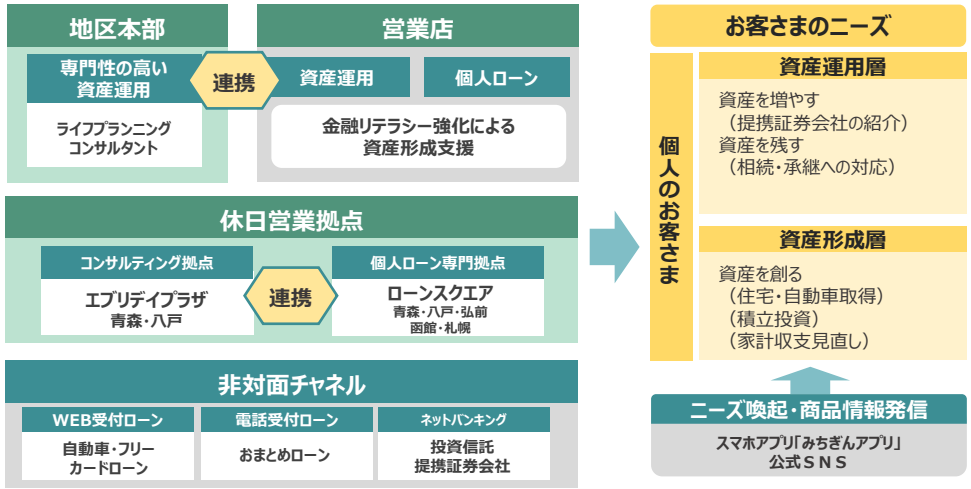
後継者不在企業の増加	➡	**事業承継コンサルタントの地区本部への配置**
街なか再開発 洋上風力促進区域指定	➡	**シンジケートローン担当部署への外部トレーニー経験者の配置**
人材採用難	➡	**業務範囲の拡大によるニーズ対応 補助金等の活用による支援強化**

地域の課題に応じたニーズへの対応強化

Ⅳ．経営の改善のための方策

・個人営業の推進（各機能の連携による営業推進）

地区本部のLPCや休日営業拠点との連携、非対面チャネルの活用等により、お客さまのニーズに応じた最適な提案を強化します。



法人・個人部門の連携による取組み

法人営業課と個人営業課との連携強化により、トスアップを重視した営業活動への転換を図り、法人オーナーや従業員への資産運用・形成支援への提案数の増加に取り組みます。

ライフプランニングコンサルタントの拡充

一定の規模以上の資産運用層に対しては、地区本部に増員するLPCへのトスアップや、証券会社との連携を中心に活動を展開し、お客さまのニーズに応じた最適な提案に取り組みます。

休日営業拠点の連携

ローンスクエアとエブリデイプラザの連携営業の拡大や取引先法人の従業員への提案強化、インターネット投資信託の利用推進等により、現役層のニーズに対する提案の強化に取り組みます。

・資産運用・資産形成支援（預かり資産分野）

資産をふやす層

・提携証券会社の紹介による、株式や債券を含めた多様な商品の紹介

資産をのこす層

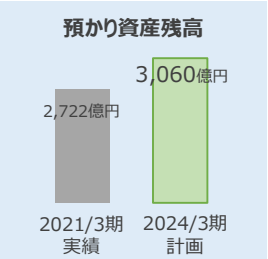
ライフプランニングコンサルタント（ＬＰＣ）・営業店の連携による専門性の高い提案

LPC職員数	2021年4月	2024年4月計画
	12人	16人

・相続を見据えた保険商品等の活用提案

資産をつくる層

平日に来店が難しい顧客層への取組み
・法人営業課との連携（従業員ニーズ）
・エブリデイプラザの積極活用
・ＷＥＢを活用した各種サービス提供
（ニーズ喚起や商品情報の発信）



・資産形成・家計見直し支援（個人ローン分野）

住宅ローン

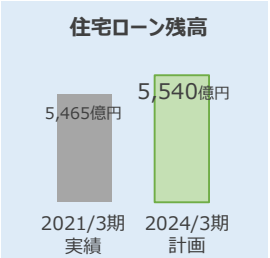
ローンスクエアによる専門性の高い提案の実施
専門スタッフによる対応や、住宅業者との連携強化により資産形成ニーズに対する支援強化に取り組みます。

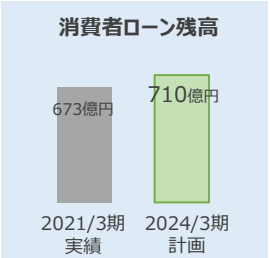
ローンスクエア職員数	2021年4月	2024年4月計画
	41人	70人

消費者ローン

平日に来店が難しい顧客層への取組み
ローンスクエアの積極活用、法人営業を通じた従業員への提案、非対面商品の提案強化に取り組みます。

家計見直しへの取組み
電話受付専用おまとめローンの推進等により、現役層の家計収支改善に向けた提案に取り組みます。





Ⅳ．経営の改善のための方策

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

事務効率化・業務革新による人員シフト

窓口業務を中心に事務効率化を進め、重点分野への人員シフトに取り組みます。

2021年3月末実績　総人員数1,920人		→ 260名減（自然減）	2024年3月末計画　総人員数1,660人	
効率化・業務革新による人員捻出	約350名		重点分野への再配置	約90名
・主な内訳			・主な内訳	
窓口業務効率化	約100名		法人向けコンサルティング（新規業務含む）	＋約20名
本部業務効率化	約100名		個人向けコンサルティング（休日拠点等）	＋約50名
個人営業業務効率化	約130名		事業性融資	＋約20名

・デジタル活用による業務効率化

デジタルを活用した業務効率化により、事務量の大幅な削減を図ります。

主なデジタル関連施策

- 法人インターネットバンキングの導入・活用促進
- 通帳レス口座への切替推進
- 銀行アプリの利用推進

・店舗網の見直しによる顧客接点の最適化

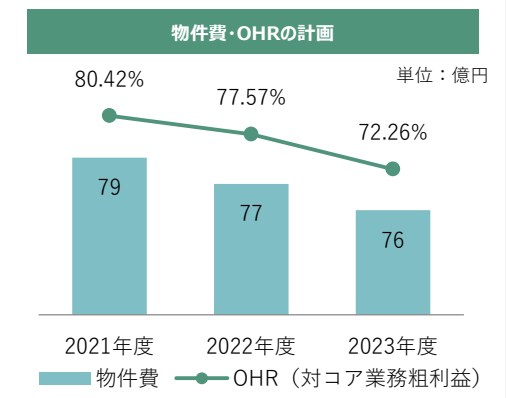
お客さまの利便性に配慮しながら、従来型店舗の見直しを行ないます。

従来型店舗の見直し計画

７５拠点（2021年3月末）→ ６０拠点程度（2024年3月末）

物件費の見直しを中心とした経費支出の適正化

物件費全般の統制を強化し、更なる経費削減に取り組みます。



※機械化関連費用を含む
※コア業務粗利益ベース

SDGsへの取組み

「みちのく銀行グループSDGs宣言」（2021年4月）

みちのく銀行グループは、「お客さまと地域社会の幸福と発展」を実現すべく、国連が採択したSDGs（持続可能な開発目標）の達成に向け、地域の社会的課題や環境問題の解決に積極的に取り組んでまいります。

1．地域社会・地域経済の発展
地域課題の解決、付加価値向上への取組み

2．便利で豊かな暮らしの実現
金融リテラシー向上
金融のデジタル化への取組み

3．地域環境の保全
気候変動への対応、環境保全、省エネへの取組み

4．多様な人財の活躍推進
ダイバーシティの推進、働き方改革への取組み

Ⅴ．責任ある経営体制の確立

・業務執行に対する監査又は監督の体制強化

社外取締役の積極登用による取締役会の実効性向上や
職務執行に対する監視・監督の強化を図っております。

取締役会の構成

社内取締役 4名 ＜ 社外取締役 5名

ポイント
①社外取締役を過半数選任
②取締役会議長と代表取締役を分離
（執行と監督の分離）
③社外取締役の選定にあたり、各自が有する
知見のバランスを確保

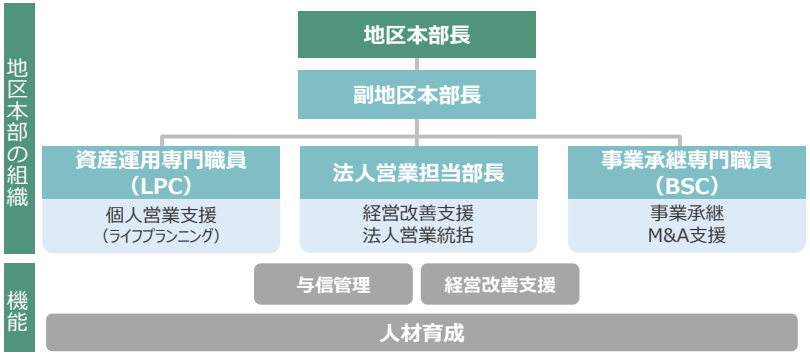
指名・報酬検討会議の構成

・頭取及び社外取締役2名で構成
・サクセッションプランに基づく第三者機関の評価の活用等により透明性を確保

・地区本部制による体制強化

2020年度より地区本部を設置し、地区毎の課題に対する対応や
与信管理の強化に取り組んでおります。

＜設置地区＞ 青森地区・弘前地区・八戸地区・北海道地区（函館）



・リスク管理態勢の強化

統合的リスク管理の強化を目的にリスクマネジメント部を新設し、管理態勢の強化を図っております。
また、地域に対する適切なリスクテイクを行うべく、業績推進とリスク管理の両立に取り組んでおります。

・リスク管理方針における統括態勢

統合的リスク 市場リスク オペレーショナルリスク	リスク マネジメント部
信用リスク	審査部
流動性リスク	市場金融部

ポイント
①年度毎の「統合的リスク管理プログラム」の策定
②リスクマネジメント部による各リスクの2次評価の実施

信用リスク管理

①事業性融資における推進とリスクのバランス向上

ミドル部門：審査部
営業推進部門：営業本部、地域創生部

➡ **2020年度より協働で「事業性融資に係る基本方針」を策定**

・PDCAサイクル
・管理スタンス
・審査・採算性の検証
・与信集中管理　等

②信用リスクの抑制・管理強化に向けた取組み

・大口与信管理の強化

・経営層・地区本部・審査部間での情報共有
・審査部への大口先担当者の増員
→営業店臨店指導の実施

・みちのく債権回収による事業再生への取組み

・グループにおける債権回収業務の一元化
・人材交流による職員の与信管理能力の向上

Ⅵ．経営の改善の目標

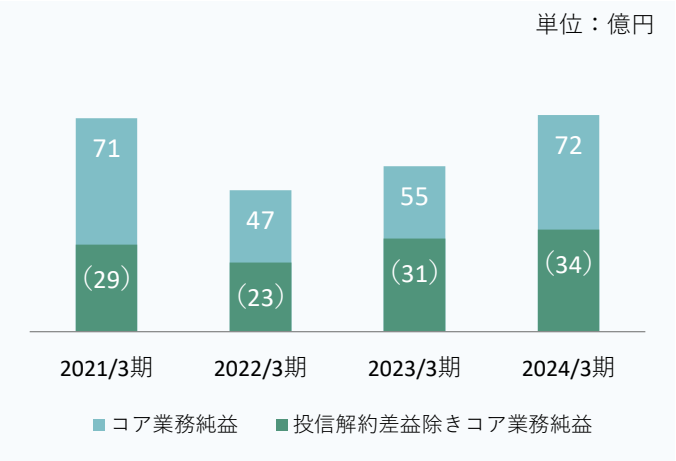
・コア業務純益は、計画終期である2024年3月期に、始期を1億円上回る72億円を計画しております。
　また、当行が重視する投信解約差益を控除したコア業務純益は、始期比5億円増の34億円を計画しております。
・業務粗利益経費率は、始期比5.67p改善し、65.32%を計画しております。

コア業務純益

（単位：億円）

	2021/3 始期	2022/3 計画	2023/3 計画	2024/3 計画	始期からの改善幅
コア業務純益	71	47	55	72	+1
（投信解約差益除きコア業務純益）	29	23	31	34	+5

※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)を含む〕



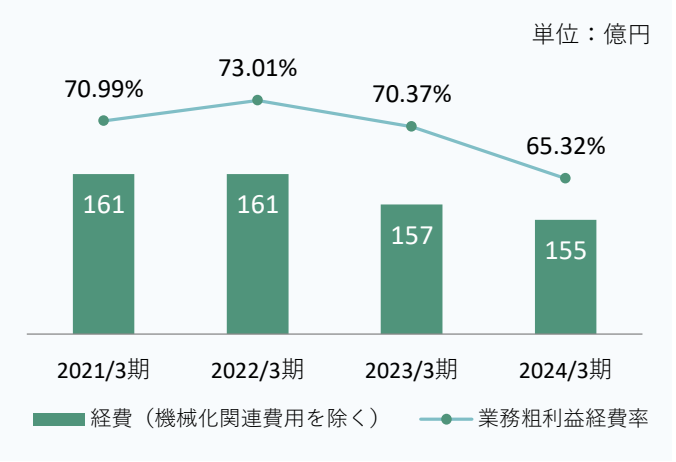
業務粗利益経費率（OHR）

（単位：億円）

	2021/3 始期	2022/3 計画	2023/3 計画	2024/3 計画	始期からの改善幅
経費（機械化関連費用を除く）	161	161	157	155	▲6
業務粗利益	227	221	223	237	+10
業務粗利益経費率	70.99%	73.01%	70.37%	65.32%	▲5.67p

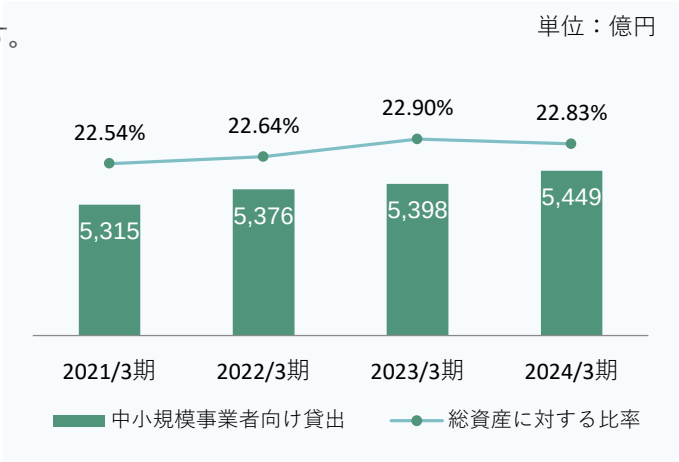
※1:業務粗利益経費率=(経費-機械化関連費用)/業務粗利益

※2:機械化関連費用には、事務機器等の減価償却費、機械賃借料、及びアウトソーシング費用(システム共同化等運営費用)等を計上。



Ⅶ. 中小規模の事業者等に対する信用供与の円滑化

・中小規模事業者等向け貸出は、2024年3月期に始期比134億円増加の5,449億円、
　また、総資産に対する比率は、始期比0.29p改善の22.83%を計画しております。
・経営改善支援等取組先割合は、2024年3月期に始期比1.99p向上の13.94%を計画しております。



中小規模事業者等向け貸出比率

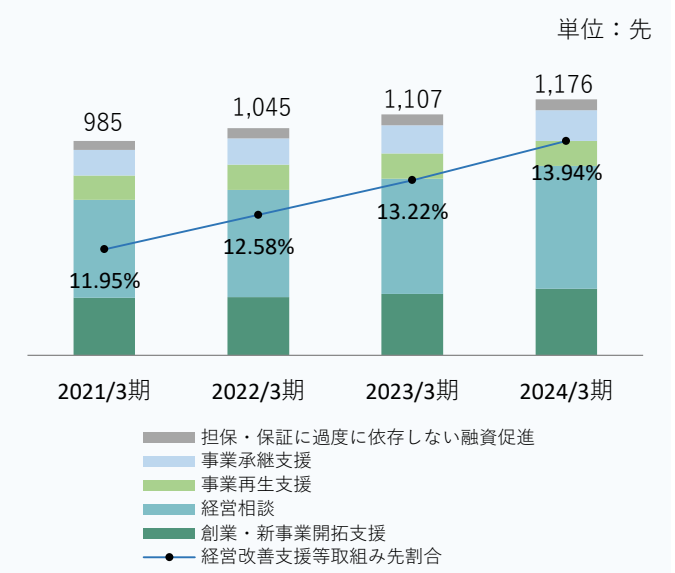
（単位：億円）

	2021/3 始期	2022/3 計画	2023/3 計画	2024/3 計画	始期からの改善幅
中小規模事業者等向け貸出	5,315	5,376	5,398	5,449	+134
総資産	23,575	23,744	23,569	23,863	+288
総資産に対する比率	22.54%	22.64%	22.90%	22.83%	+0.29p

経営改善支援等取組先割合

（単位：先）

	2021/3 始期	2022/3 計画	2023/3 計画	2024/3 計画	始期からの改善幅
①創業・新事業開拓支援	265	267	283	306	+41
②経営相談	450	494	529	564	+114
③事業再生支援	111	116	116	116	+5
④事業承継支援	118	120	130	140	+22
⑤担保・保証に過度に依存しない融資促進	41	48	49	50	+9
合計(経営改善支援等取組先数)	985	1,045	1,107	1,176	+191
取引先の企業の総数	8,242	8,308	8,371	8,434	+192
経営改善支援等取組先割合	11.95%	12.58%	13.22%	13.94%	+1.99p



※ 前計画から項目の定義やカウント方法を変更しており、2021/3（始期）における経営改善支援等取組先数は、
　変更後の定義でカウントした実績を記載しております。

（前計画からの主な変更点）
　①創業・新事業開拓支援：　創業2年目以降の計画再策定や再策定に伴う金融支援を追加
　②経営相談　　：　ビジネスマッチングのカウント定義の見直し、及び経営改善支援対象先数を追加

Ⅶ. 中小規模の事業者等に対する信用供与の円滑化

・顧客ニーズに応じた最適な提案の実施

事業規模やライフステージなどに応じた提案内容の検討と、コンタクト頻度の向上による提案活動の徹底により、信用供与の強化を図ります。

顧客ニーズに沿った提案の検討（法人営業戦略ミーティング）

戦略ミーティング	「本業支援」「顧客理解」「パートナーシップの確立」が目的のミーティング **対象層：中堅事業者を中心とした層**
金融取引方針編	金融支援（短期継続融資、折返し、条件変更）に特化したミーティング **対象層：中小ミドル層を中心とした幅広い層**
経営改善支援編	計画策定支援、金融支援、外部専門家紹介等を目的としたミーティング **対象層：事業再生等に取り組む層（経営改善支援先）**

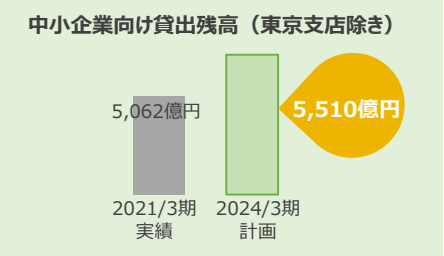
法人営業人員・コンタクトの強化

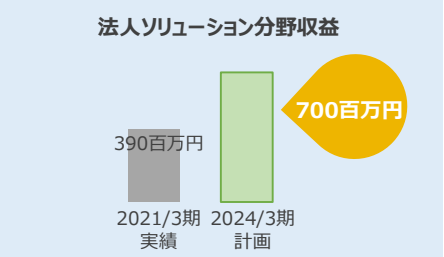
法人営業課職員の増員

2020年4月	2021年4月	2024年4月 計画
337人	354人	370人

中小ミドル先のコンタクト頻度

2020年度	2021年度以降
0.83回／月	1回／月





・ビジネスマッチング等ビジネス支援への取組み

アフターコロナを見据えたオンライン面談・商談の実施や、提携先との連携による広域ビジネスマッチングや海外への販路開拓支援に取り組みます。

行内ビジネスマッチング	域外（国内）マッチング	海外販路拡大支援
・帯同訪問による面談増加	・広域連携行とのマッチング ・商談会の企画・開催	・オンライン商談の実施 ・提携先（RCG）のサービスを活用した越境ECの紹介

・ウィズコロナに対応したビジネスマッチング・販路開拓支援

オンライン商談支援やクラウドファンディングの活用など、コロナ禍に対応した販路開拓支援に取り組みます。

・地域企業の人材採用支援への取組み

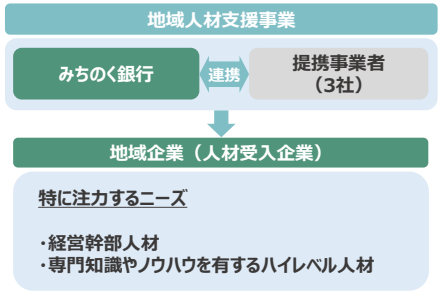
求人票作成の対象エリアの拡大や、先導的人材マッチング事業の活用により、経営幹部やハイレベル人材の採用ニーズに対応してまいります。

求人票作成支援強化
エリアや年収の制限を廃止し、全営業エリアの取引先向けに求人票作成支援を実施

×

サービスラインナップ拡充
一定期間のみハイレベル人材を活用したい企業向けに、副業サービスを追加

先導的人材マッチング事業のイメージ



Ⅶ. 中小規模の事業者等に対する信用供与の円滑化

・創業支援活動（フォローアップ活動）

本部の創業支援の専門スタッフを中心としたハンズオン型の支援に加え、「創業前の事業計画策定支援」から「創業後の成長支援」までの、創業前後の一貫したフォローアップ活動により、創業支援を通じた地域活性化に取り組んでまいります。

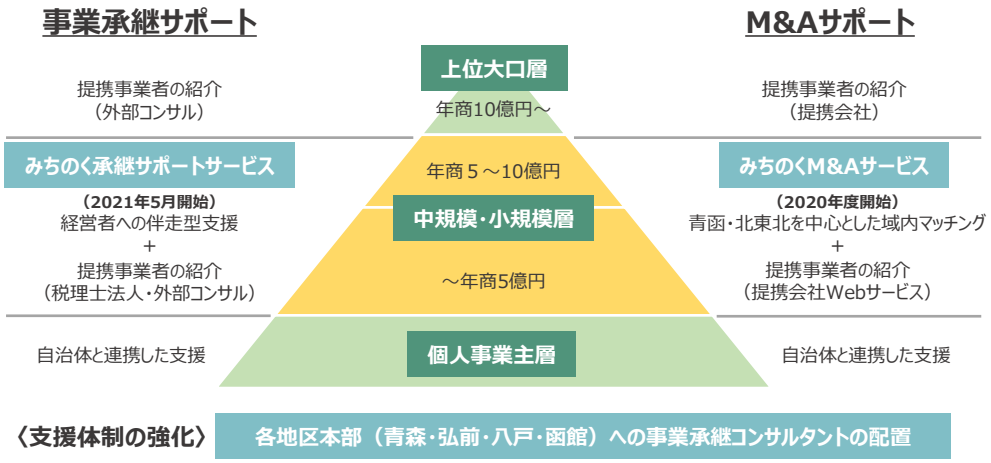
創業支援活動におけるPDCAサイクル

・従来の創業支援活動
創業前の活動が中心
・創業計画の策定
・創業融資の実行

・2021年度以降の創業支援活動
創業融資＋融資後のフォローアップ活動（セット）
・創業計画と創業後の進捗状況の検証
・改善策を一緒に検討し、追加融資や計画の再策定

・事業承継・Ｍ＆Ａ～地域経済を担う中小企業向けサービスの拡充

事業承継やM&Aについて、地域金融機関による親身なアドバイスを受けたいというお客さま向けの、各種支援サービスを構築しております。
幅広いお客さまに高度な専門サービスを提供することにより、地域経済及び雇用の維持発展に貢献してまいります。



事業承継

2021年5月より「みちのく承継サポートサービス」を開始しました。
地区本部配置の専門スタッフが、経営者の良き相談者として、承継プランの策定を行ってまいります。

M&A

2020年度より「みちのくＭ＆Ａサービス」を開始しました。
商圏内（青函・北東北）のマッチング支援により、地域の強みを活かした事業価値の創出・発展をサポートしてまいります。

Ⅷ. 剰余金の処分の方針

・銀行業としての公共性に鑑み、財務体質の強化を図りつつ安定的な配当を継続していくことにより株主の皆さまへの還元に努めてまいります。
・引き続き、公的資金を有効活用し、地元企業への積極的な信用リスクテイクに努めるとともに、収益力の強化および業務の効率化による利益剰余金の積み上げを図ってまいります。

利益剰余金の推移

〔実績〕

(単位:億円)

	2009/3期	2010/3期	2011/3期	2012/3期	2013/3期	2014/3期	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期
	当初始期	(1年目)	(2年目)	(3年目)	(4年目)	(5年目)	(6年目)	(7年目)	(8年目)	(9年目)	(10年目)	(11年目)	(12年目)
利益剰余金	25	41	54	62	87	102	131	164	192	209	206	155	168
当期純利益	▲ 268	20	18	14	31	32	37	45	35	26	6	▲44	19

〔計画〕

	2022/3期	2023/3期	2024/3期
	(13年目)	(14年目)	(15年目)
利益剰余金	175	188	212
当期純利益	13	18	30

※社外流出については、普通株式の配当は1株あたり中間配当10円、期末配当10円、また、A種優先株式は定款及び発行要領の定めに従った配当を予定。