

株式会社プロクレアホールディングス 会社説明会資料

2024年5月31日



挑む。超える。ともに創る。

プロクレアホールディングス

I プロクリアホールディングスの概要

II 2023年度決算概要

III 持続的な成長に向けて

IV 地域資源の付加価値向上に向けて

※ 本資料に記載の計数は、断りのない限り青森銀行・みちのく銀行の2行合算（単体）の計数となります。



I. プロクレアホールディングスの概要

プロクレアホールディングスの概要

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.)
設立日	2022年4月1日
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
代表取締役	代表取締役社長: 成田 晋 (青森銀行会長) 代表取締役副社長: 藤澤 貴之 (みちのく銀行頭取) 代表取締役副社長: 石川 啓太郎 (青森銀行頭取)
資本金	200億円
決算期	3月31日
上場証券 取引所	東京証券取引所プライム市場

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」

グループ体制図





Ⅱ. 2023年度決算概要

2023年度決算概要

(単位：億円)

	HD連結	'22年度	'23年度	前年度比
1	経常利益	51	40	△10
2	親会社株主に帰属する当期純利益	489	28	△461
	2行合算（単体）			
3	経常収益	682	623	△58
4	業務粗利益	494	409	△85
5	コア業務粗利益	541	473	△68
6	資金利益	480	421	△58
7	うち、投信解約損益	40	16	△24
8	役務取引等利益	60	51	△9
9	その他業務利益	△46	△63	△16
10	うち国債等債券損益	△47	△63	△16
11	経費（△）	392	393	+1
12	コア業務純益	149	79	△69
13	〃（投信解約損益を除く）	108	63	△45
14	与信費用（△）	38	14	△23
15	有価証券関係損益	△27	△15	+12
16	その他臨時損益	△3	△3	+0
17	経常利益	79	45	△34
18	特別損益	△21	△6	+14
19	うち減損損失（△）	19	4	△14
20	法人税等（△）	7	5	△2
21	当期純利益	51	33	△18

【HD連結】

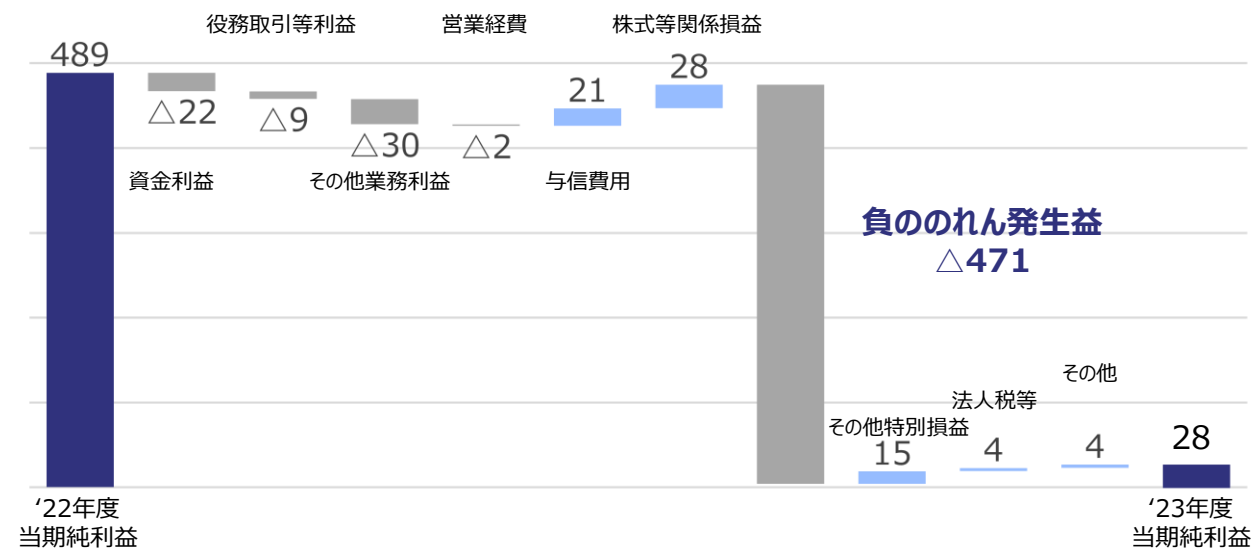
- 経常利益は、資金利益の減少などから、前年度比10億円減益の40億円
- 当期純利益は、経営統合に伴い発生した「負ののれん発生益」の剥落等により前年度比461億円減益の28億円

【2行合算】

- コア業務純益は、投信解約益の減少等による資金利益の減少に加え、役務取引等利益の減少を要因に前年度比69億円減益の79億円
- 当期純利益は、与信費用や固定資産の減損損失の減少等により、前年度比18億円減益の33億円

親会社株主に帰属する当期純利益の増減要因

(単位：億円)

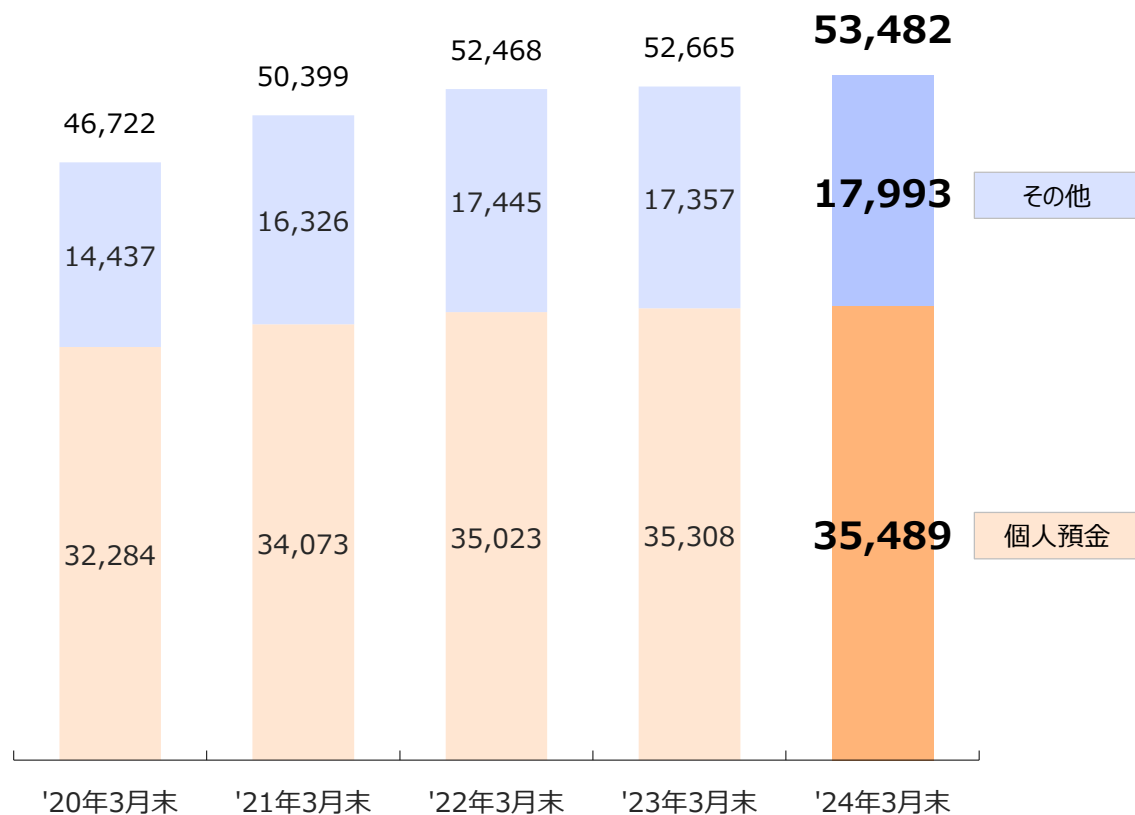


預金・貸出金の状況

- 総預金残高は、前年度末比817億円増加の5兆3,482億円。個人預金が引き続き堅調に推移していることに加え、法人預金・公金預金も増加。
- 貸出金残高は、前年度末比636億円増加の3兆8,762億円。住宅ローンを中心とした個人ローン及び財務省向け貸出を中心とした公共貸出金が増加。

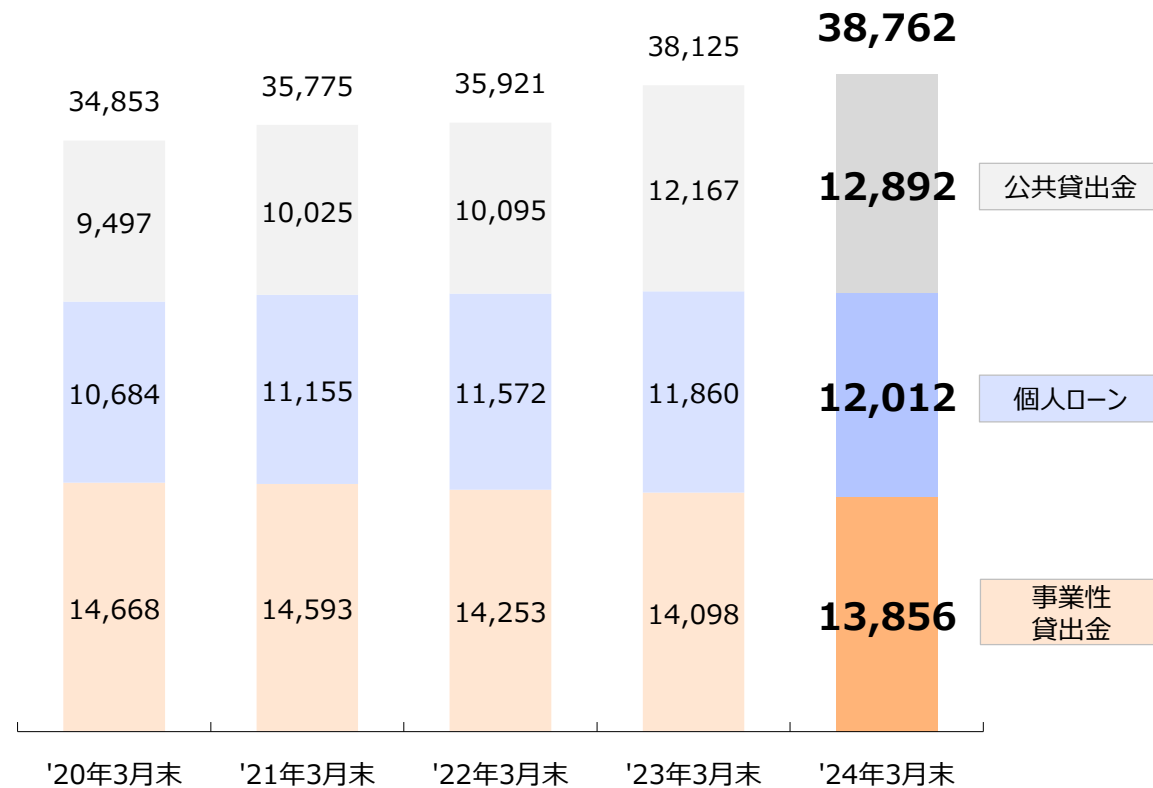
預金の状況

(億円)



貸出金の状況

(億円)

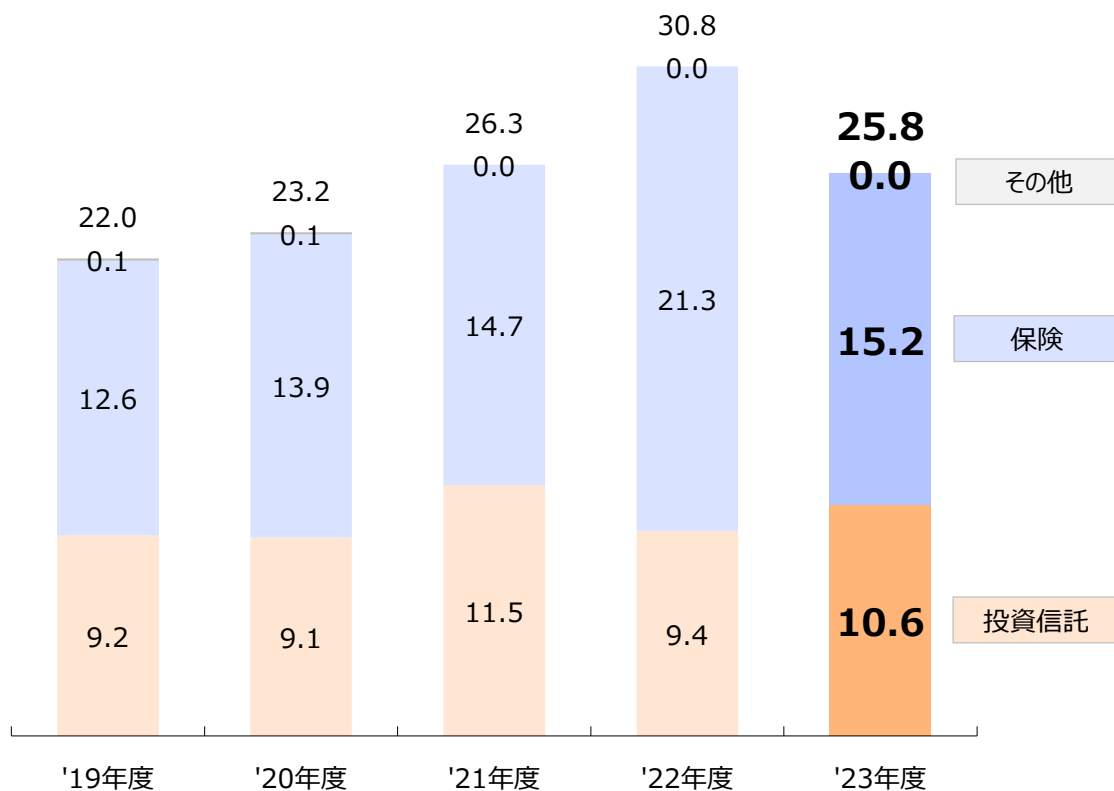


預かり資産・法人ソリューション収益の状況

- 預かり資産収益は、前年度比4億円減少の25億円。円安を背景に外貨建保険の販売割合が減少したことなどが要因。
- 法人ソリューション収益は、前年度比0.9億円減少の11億円。事業承継・M&Aが増加したものの、私募債、シローンが減少。

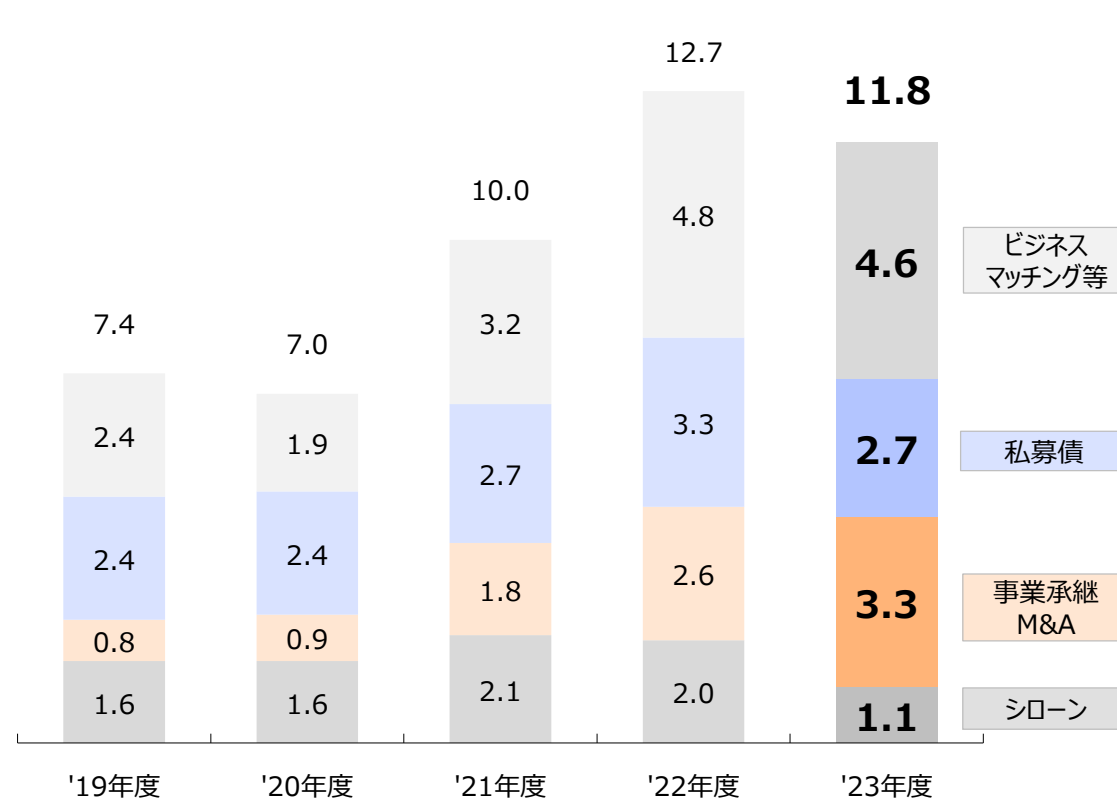
預かり資産収益の状況

(億円)



法人ソリューション収益の状況

(億円)

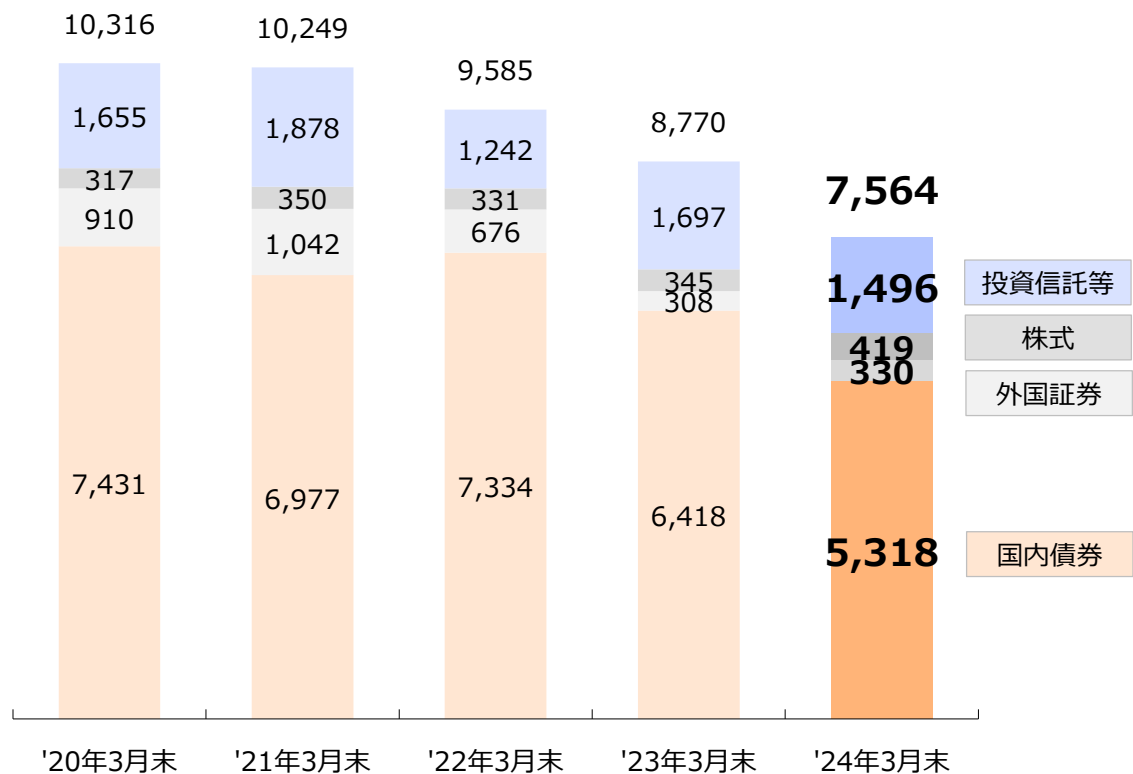


有価証券の状況

- 有価証券残高は、前年度末比1,206億円減少の7,564億円。国内債券が大きく減少。
- 有価証券関連損益は、前年度比59億円減少の56億円。投信解約益の減少や子銀行子会社からの臨時配当の剥落等が要因。

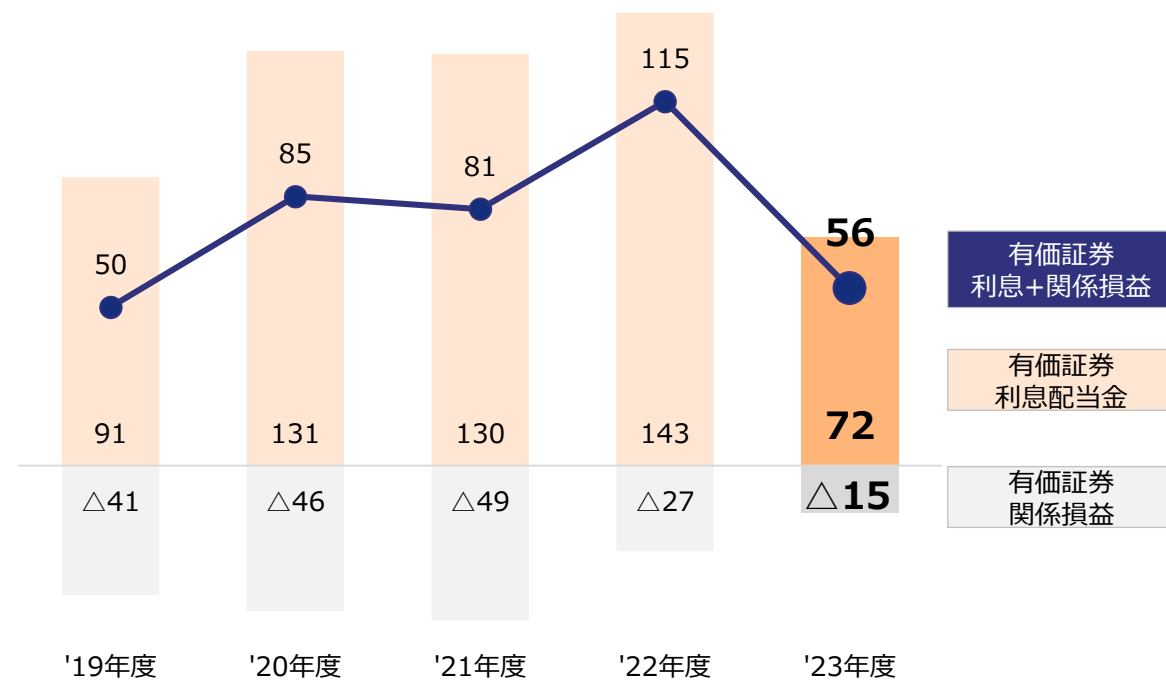
有価証券残高の状況

(億円)



有価証券利息配当金・関係損益の状況

(億円)

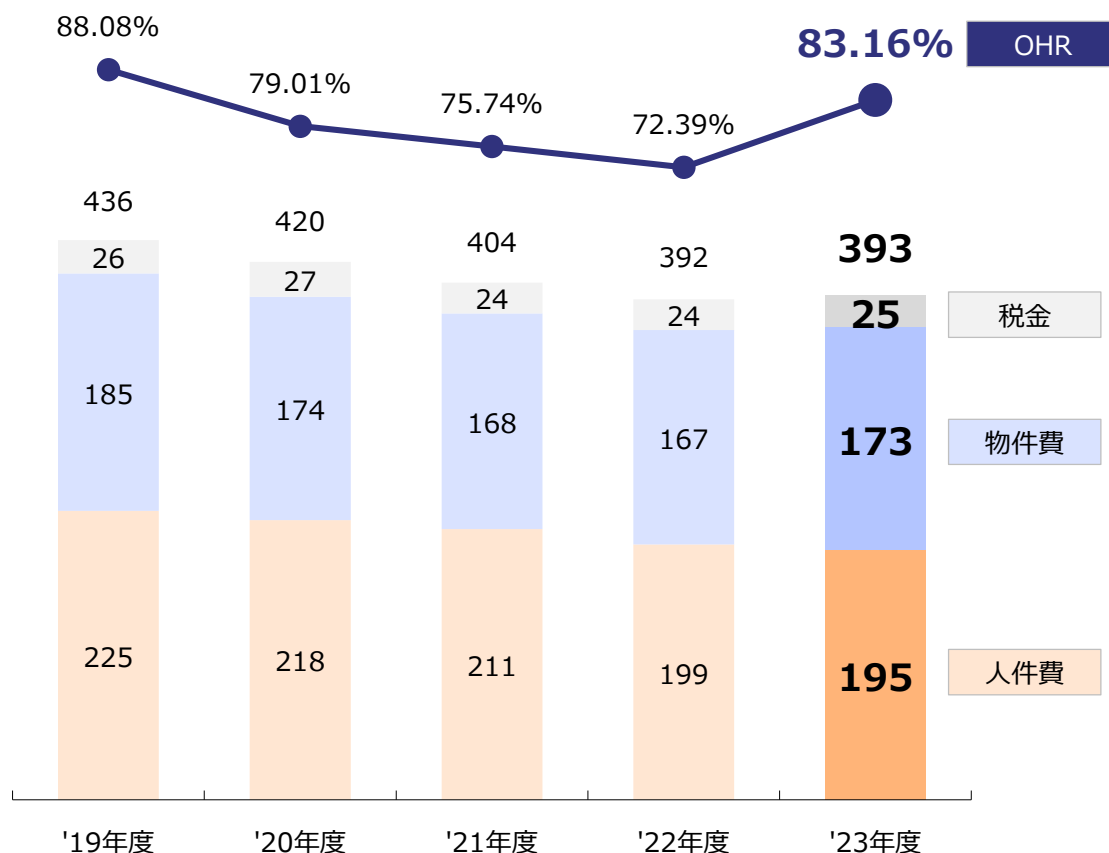


経費の状況

- 経費は、前年度比 1 億円増加の393億円。人件費は減少したものの、物件費は増加。
- '23年度の統合関連費用は、システム統合費用を中心に16億円。2024年度は合併を控え、統合関連費用が大幅に増加する見込み。

経費の状況

(億円)



統合関連費用の状況

	'22年度 実績	'23年度 実績	'24年度 計画
合計	29億円	16億円	65億円
(うち、システム統合)	6億円	10億円	43億円
(うち、店舗統廃合)	18億円	—	—
(うち、その他)	4億円	6億円	22億円

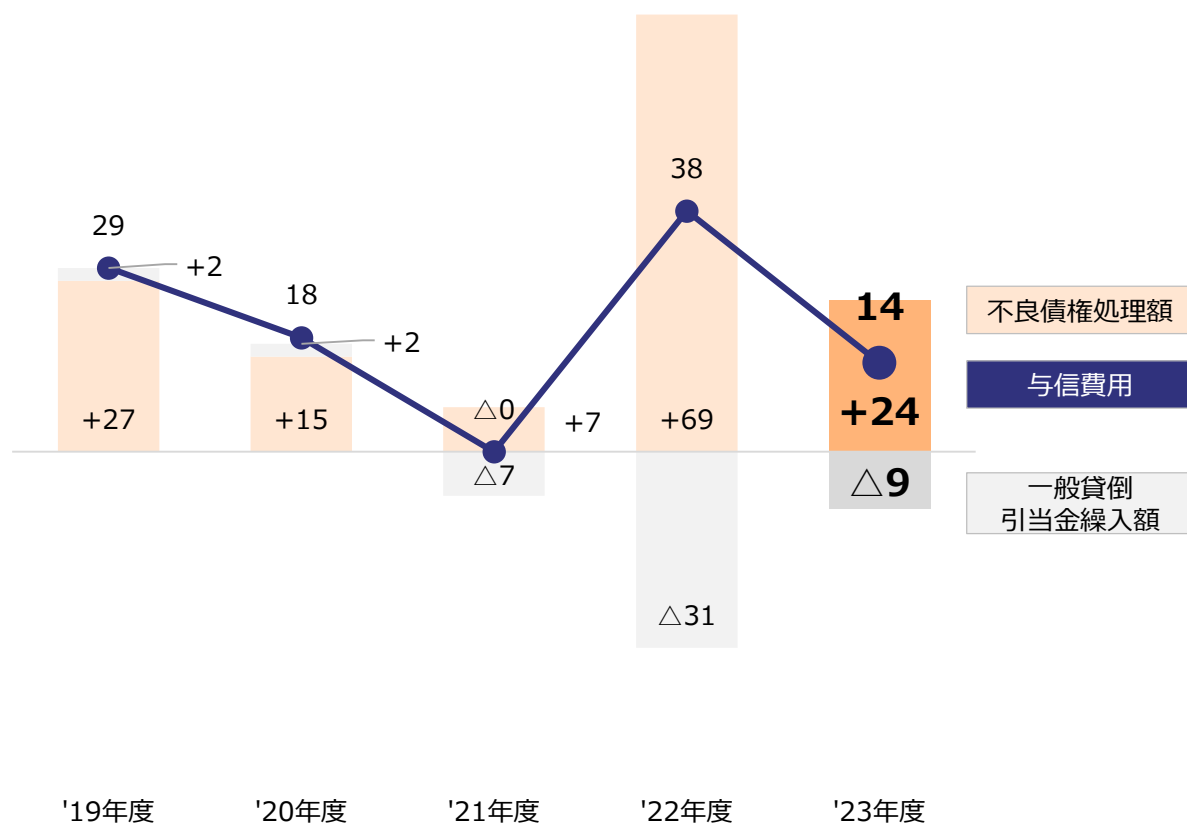
※ 臨時損失と特別損失を含む。

与信費用および不良債権の状況

- 与信費用は、前年度比23億円減少の14億円。経営統合に伴う引当基準統一等の影響により増加した前年度からの反動で減少。
- 金融再生法開示債権は、前年度末比52億円減少の608億円。破産更生等債権が増加した一方で、危険債権・要管理債権が減少。

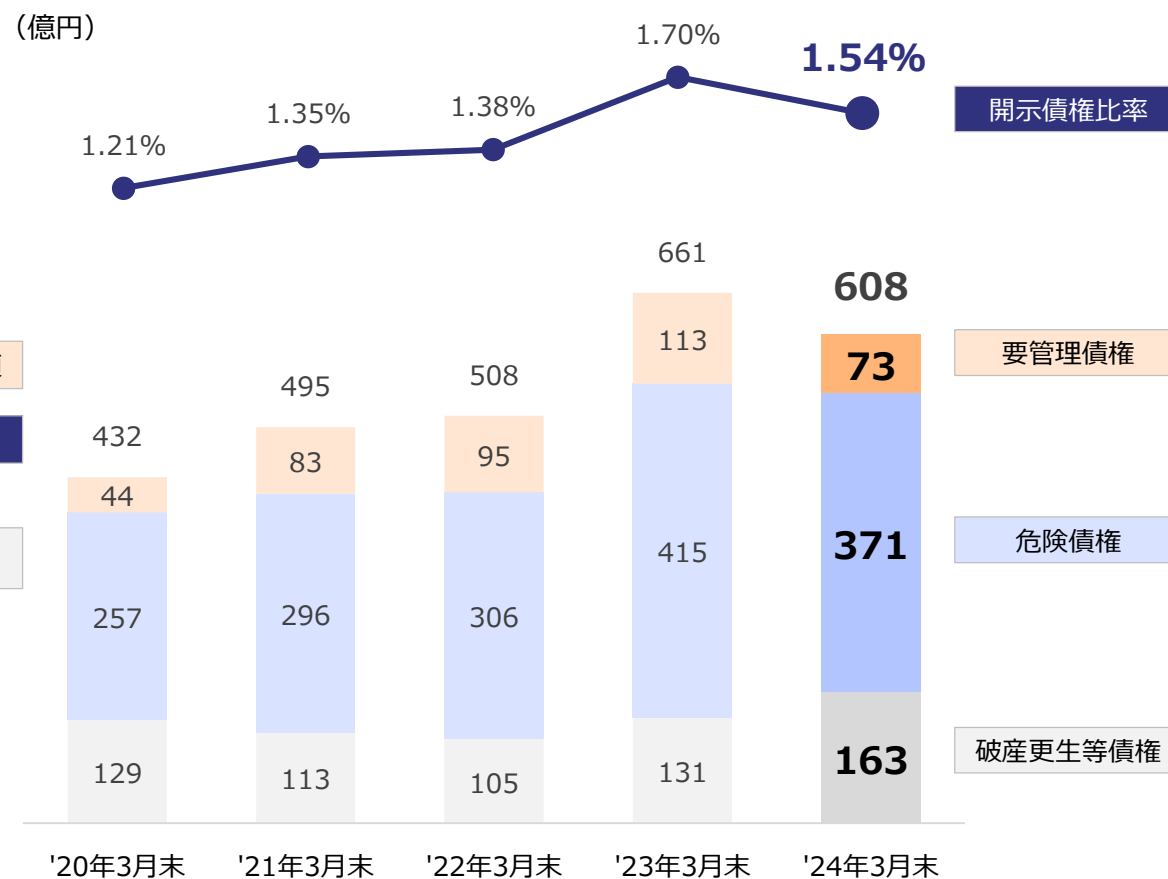
与信費用の状況

(億円)



金融再生法開示債権の状況

(億円)



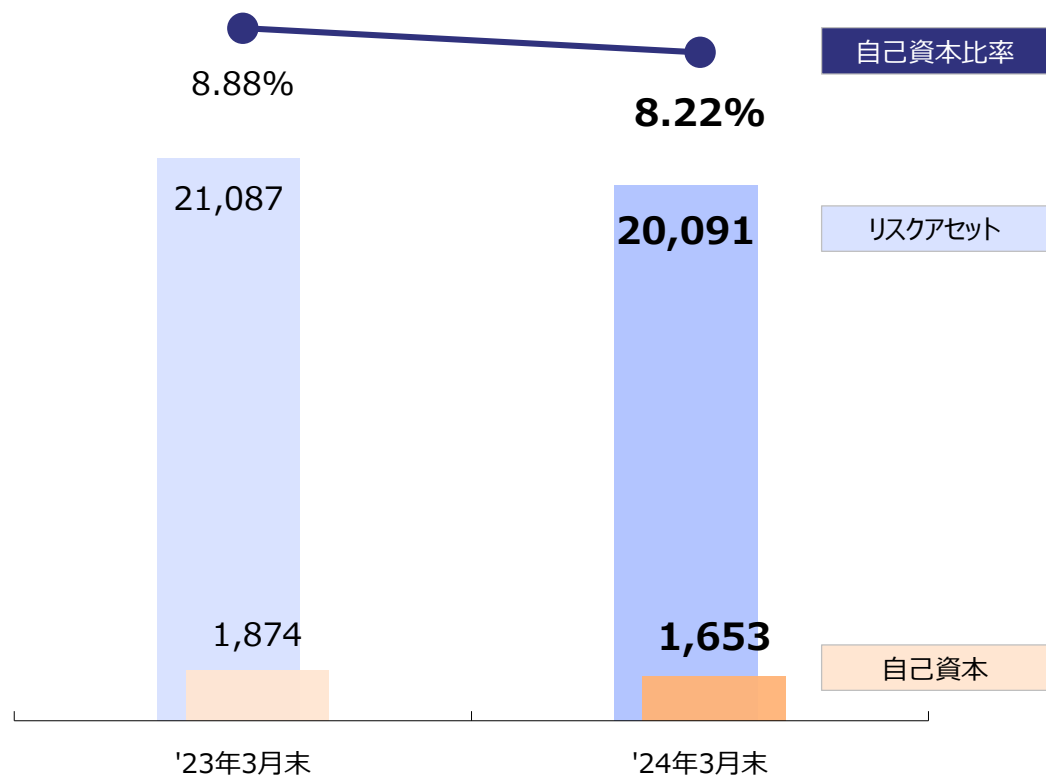
自己資本比率の状況

- HD連結の自己資本比率は8.22%。
- '23年9月の公的資金を完済後も、両行とも金融仲介機能の発揮に問題ない水準。

自己資本比率の状況

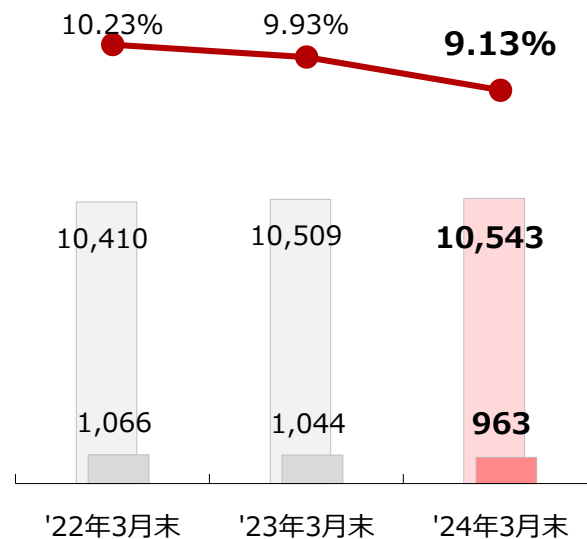
(億円)

プロクレアHD (連結)

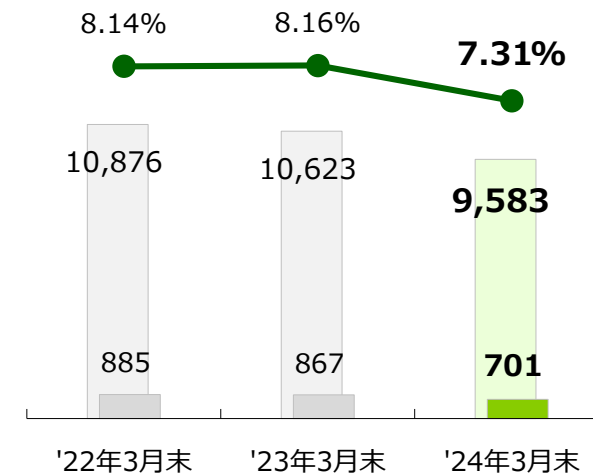


- '23年9月、期限から1年前倒しで公的資金200億円を完済
- 両行の資本およびリスクイク余力を平準化するため、みちのく銀行が150億円相当、青森銀行が50億円相当を拠出
- 完済後も各行が地域における金融仲介機能を十分発揮できる自己資本を確保

青森銀行 (連結)



みちのく銀行 (連結)



第1次中期経営計画 経営目標の進捗状況

- 貸出金平残は、住宅ローンや公共貸出金は増加したものの、事業者向けの貸出金が低調。

経営目標	'22年度 (実績)	'23年度 (実績)	'24年度 (最終年度目標*3)
貸出金平残 (市場性除く)	3兆1,987億円	3兆2,341億円	3兆3,700億円
コア業務純益 (投信解約損益除く) *1	108億円	63億円	29億円 【69億円*2】
HD連結当期純利益	489億円	28億円	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 *3 第1次中期経営計画策定時（'22年4月）に公表した目標

2024年度の業績予想および配当予想

業績予想

プロクレアHD（連結）	中間期	通期	'23年度通期 実績（参考）
経常利益	2,700百万円	1,100百万円	4,094百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	2,000百万円	300百万円	2,817百万円
1株当たり当期純利益	70円41銭	10円56銭	99円18銭

2行合算（単体）	中間期	通期	'23年度通期 実績（参考）
コア業務純益	2,100百万円	400百万円	7,970百万円
経常利益	3,100百万円	1,300百万円	4,556百万円
当期純利益	2,500百万円	600百万円	3,359百万円

※ 本頁に記載の業績予想は現在の金利水準を前提に算出しており、将来の金利変動は織り込まず。

配当予想

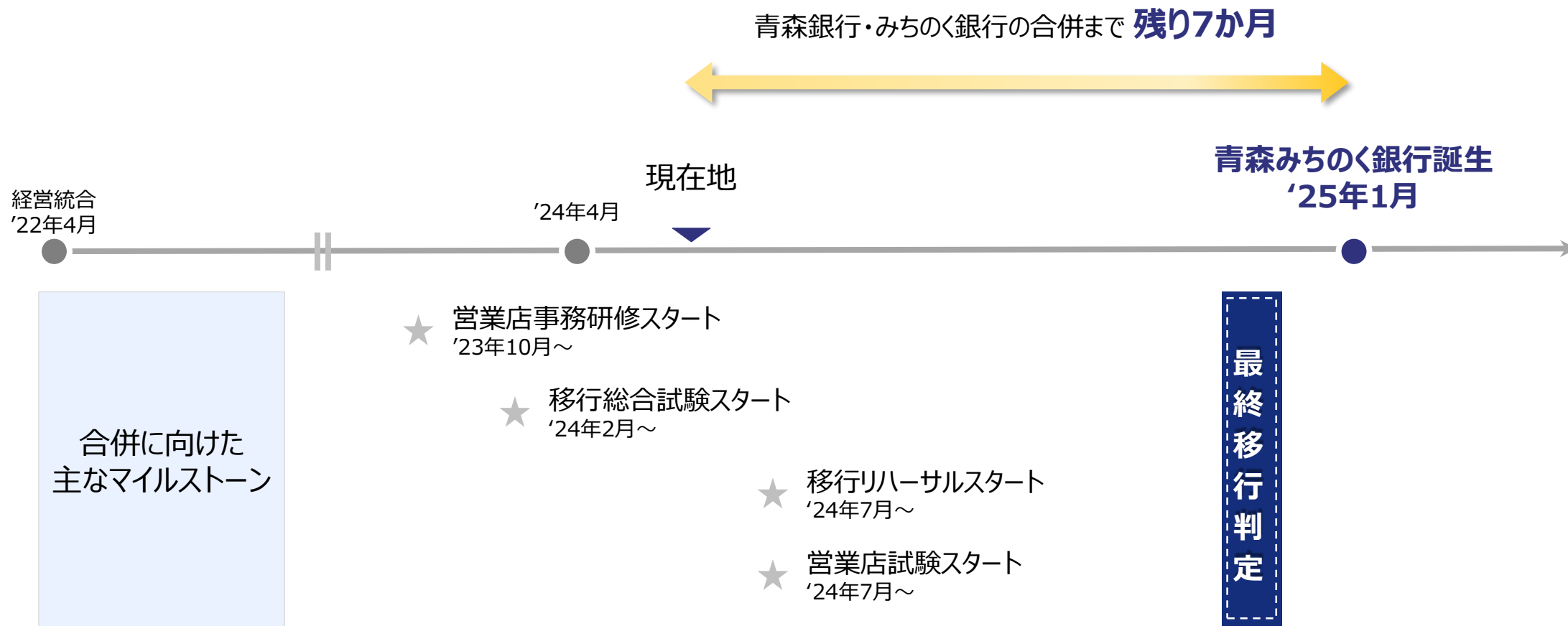
	'22年度		'23年度		'24年度（予定）	
	第2四半期末	期末	第2四半期末	期末	第2四半期末	期末
1株あたりの配当	25円	25円	25円	25円	25円	25円
配当総額	1,431百万円		1,430百万円		—	
配当性向	2.9%		50.4%		—	



Ⅲ. 持続的な成長に向けて

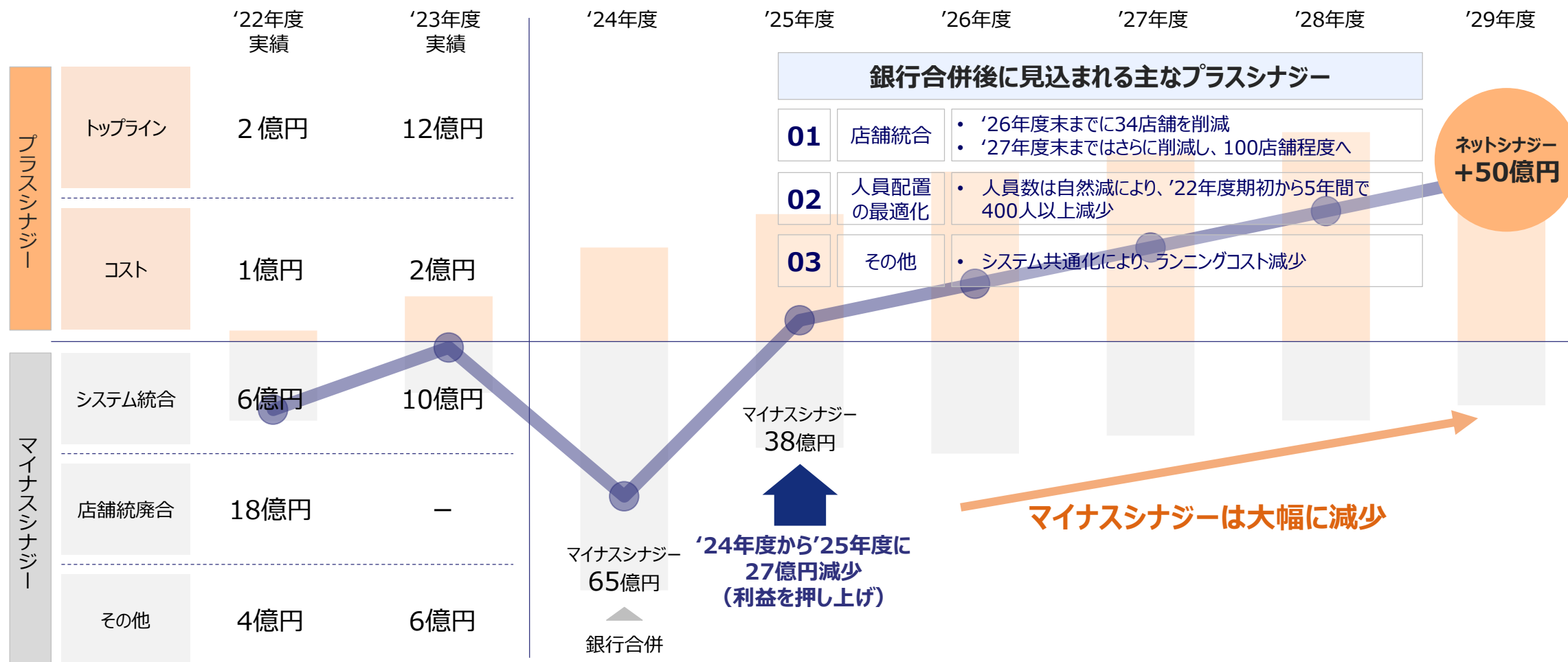
銀行合併に向けた進捗状況

- 青森銀行・みちのく銀行の合併まで残り7か月。'24年度は、銀行合併に向けた対応がピークを迎える。



統合シナジーの全体像

- '24年度の業績予想には、主にシステム・事務統合にかかる費用として65億円を織り込み済。経営統合関連費用は'24年度をピークに減少。
- 銀行合併後はマイナスシナジーの減少と店舗統合等によるプラスシナジーの発揮により、ネットシナジーは大幅にプラスへ。



地域バリューアップモデル

- 地域金融機関が持つ従来の「つなげる」、「投資する」機能を深化させ、自らが「経営する」というビジネスモデルへ進化させることで、地域の強みを活かした産業の共創を目指し、3つの機能を軸とする「地域バリューアップモデル」を策定。

地域の強みを活かした産業共創の概観

既存事業の「深化」としての領域拡大

情報仲介機能の強化

つなげる

「地域のニーズ」をつなぎ課題解決に導く

- 事業承継・M&A
- 人材紹介
- ビジネスマッチング
- プラットフォーム構築
- 組織化…

経営資源の強化投資余力の増強

投資する

経営資源を投資し多面的にサポートする

- 経営ノウハウ提供
- 人材派遣
- エクイティ投資
- データ活用
- 遊休不動産活用…

地域資源の付加価値向上 地域における経済循環の確立

農林水産

ものづくり

観光

ライフ

グリーン

新たな
ビジネスの創造

高付加価値化
生産性向上

魅力ある
まちづくり

定住・関係・
交流人口増加

新分野への 挑戦としての領域拡大

地域発ビジネスの発掘・自走化

経営する

経営（或いは経営に関与）し自ら成長する

- 主体的M&A
- アグリ事業
- 健康事業
- 地域商社
- 観光事業
- まちづくり事業…

地域バリューアップモデル

従来の「つなげる」「投資する」機能を深化させ、また自らが主体的に「経営する」ことで地域の未来をカタチにする

リテール分野への取り組み

- ローン分野は、ローン専門拠点の共同店舗の拡大等、営業体制を効率化。
- 預かり資産分野は、「お客さまの最善の利益を追求」した取り組みを継続。

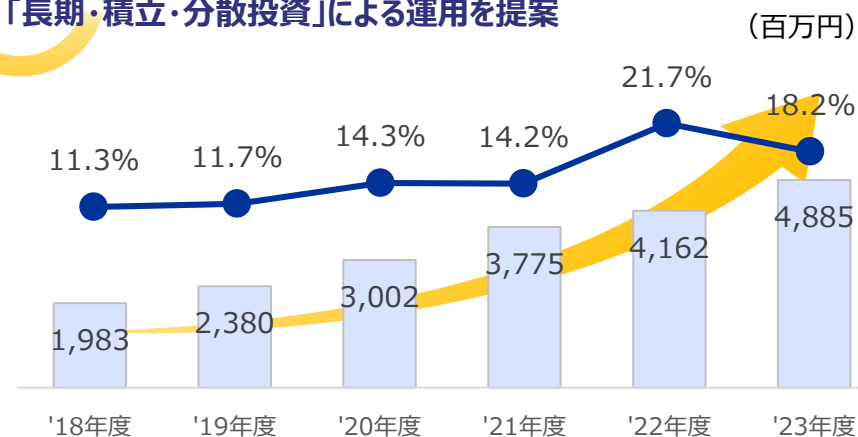
ローン推進体制の効率化



'24年4月から住宅ローンの新規受付業務を青森銀行に一本化

資産形成支援に向けた取り組み

リスク低減効果が期待できる「長期・積立・分散投資」による運用を提案



投信販売額に占める積立投信の割合

積立による投信販売額

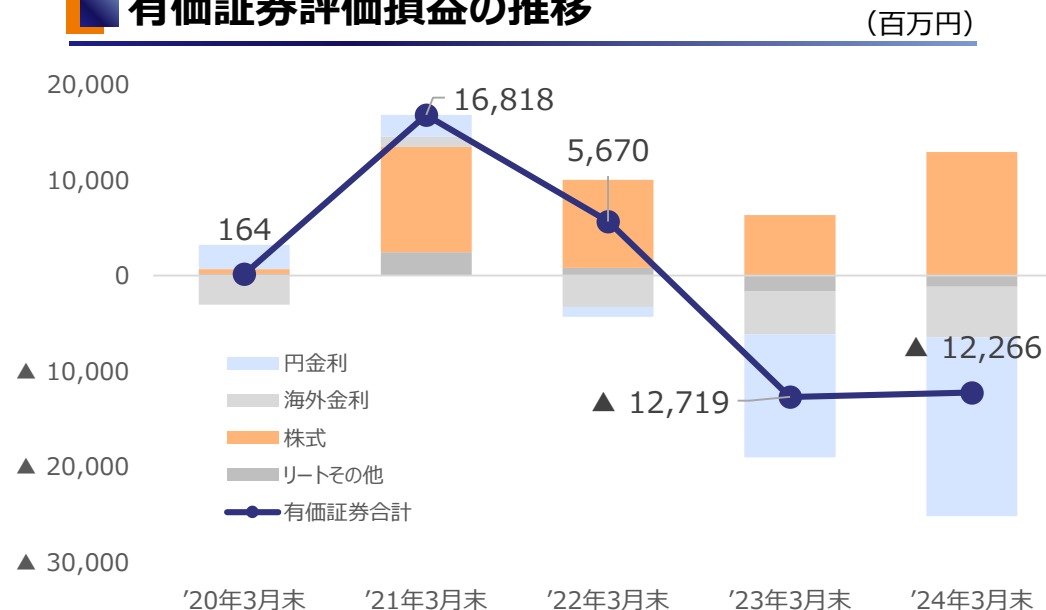
新NISA制度を活用
お客さまの資産形成支援を強化

'23年度末
NISA口座 約5万口座

5年間で
倍増を目指す

有価証券運用戦略

有価証券評価損益の推移



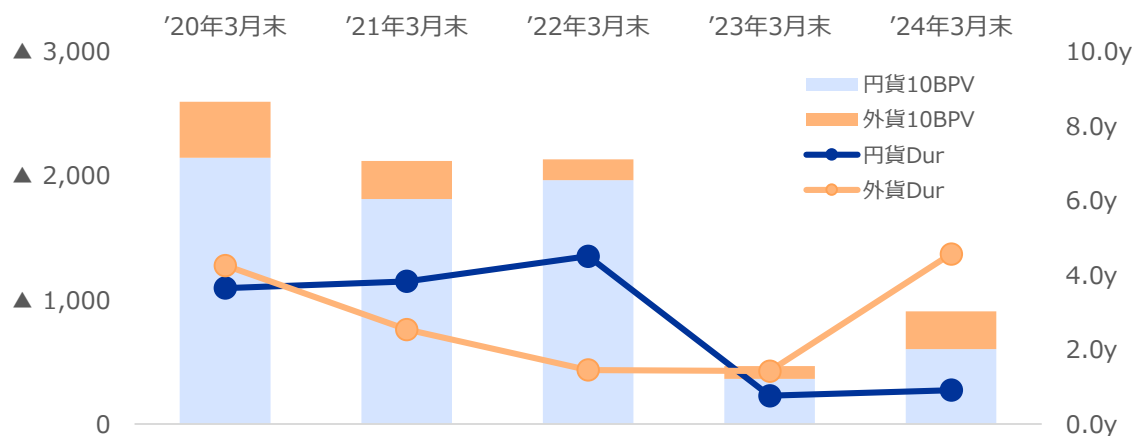
■ 有価証券評価損益

- ✓ 円金利の上昇により、円金利資産を中心に評価損益が悪化
- ✓ 海外金利資産はエクスポージャーを削減し評価損益の悪化を抑制

■ 金利リスク (円貨・外貨)

- ✓ 債券ベアファンドを活用し、円金利の一部をヘッジするなど金利リスクをコントロール

金利リスクの状況 (10BPV・デュレーション) (百万円)



'24年度の投資方針

'24年度は守りを固めながら、収益計画の達成を目指す

債券投資年限短期化

- ✓ 金利上昇局面でのデュレーション短期化策
- ✓ 2～5年程度の国債および地方債・政保債・財投機関債・金融債等への投資によりインカム収益を確保

満期保有目的の活用

- ✓ 期間10年までの債券を満期保有目的で取得することにより、評価損益への影響を抑止しながら、安定したインカムを確保

価格分散投資 (バリュー型投資)

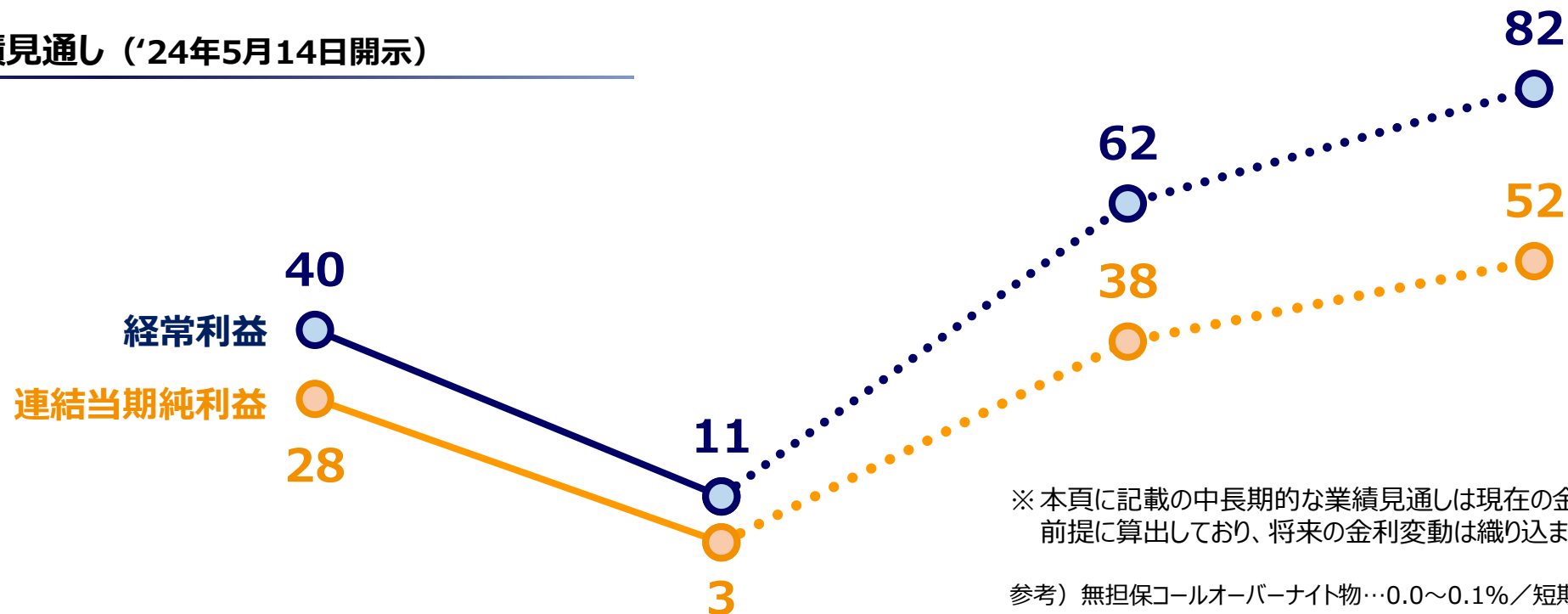
- ✓ 中長期的な目線 & 適正な価格水準以下での投資によりキャピタル収益の原資を確保

中長期的な業績見通し

- '24年度の連結当期純利益は、両行の統合関連費用がピークを迎えることを主な要因として3億円に落ち込むものの、'25年度以降の経常利益・連結当期純利益は、統合関連費用の減少および統合効果等を要因として改善することを見込む。

業績見通し（'24年5月14日開示）

(億円)



※ 本頁に記載の中長期的な業績見通しは現在の金利水準を前提に算出しており、将来の金利変動は織り込まず

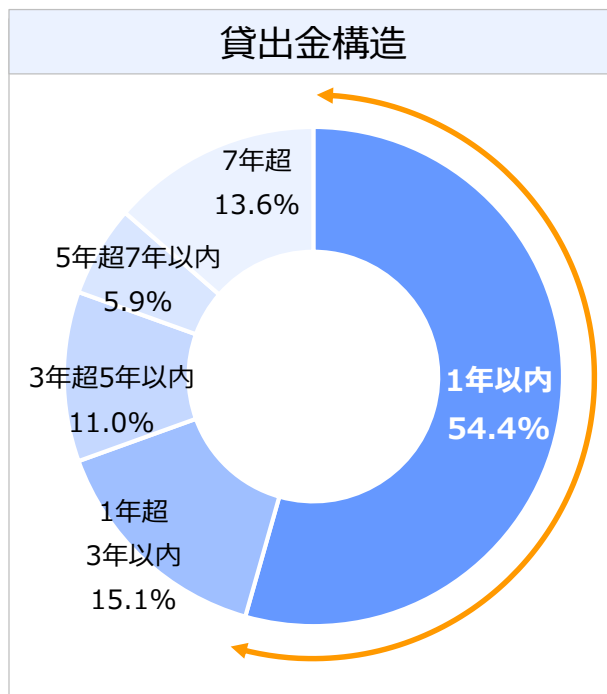
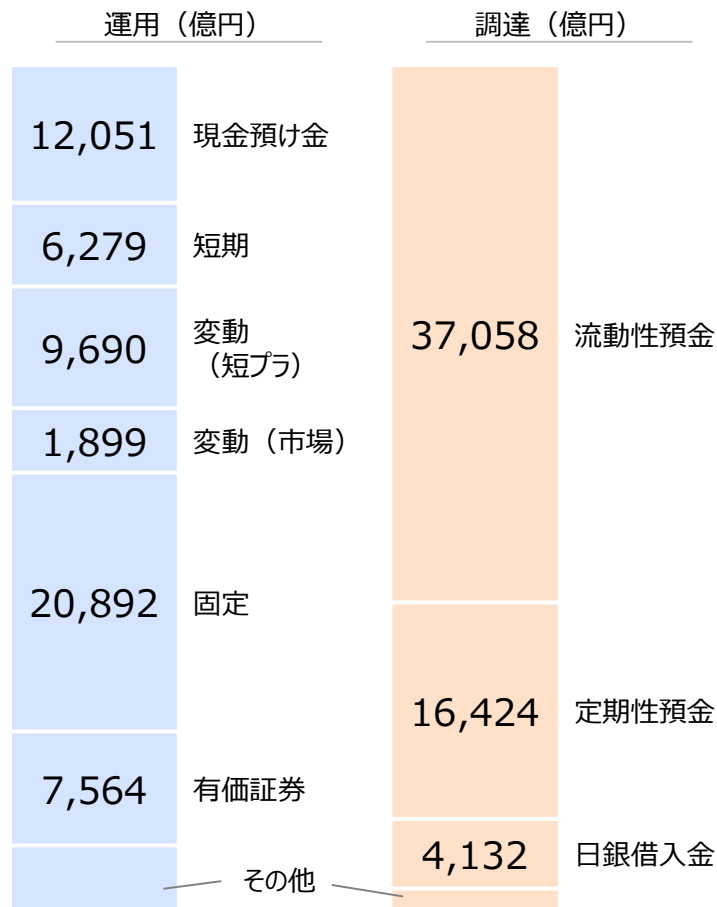
参考) 無担保コールオーバーナイト物…0.0~0.1%/短期プライムレート…1.975%

統合関連費用	'23年度	'24年度	'25年度	'26年度
	16	65	38	38

円金利上昇による影響

- 国内金利の上昇は、中長期的にポジティブな影響を見込む。

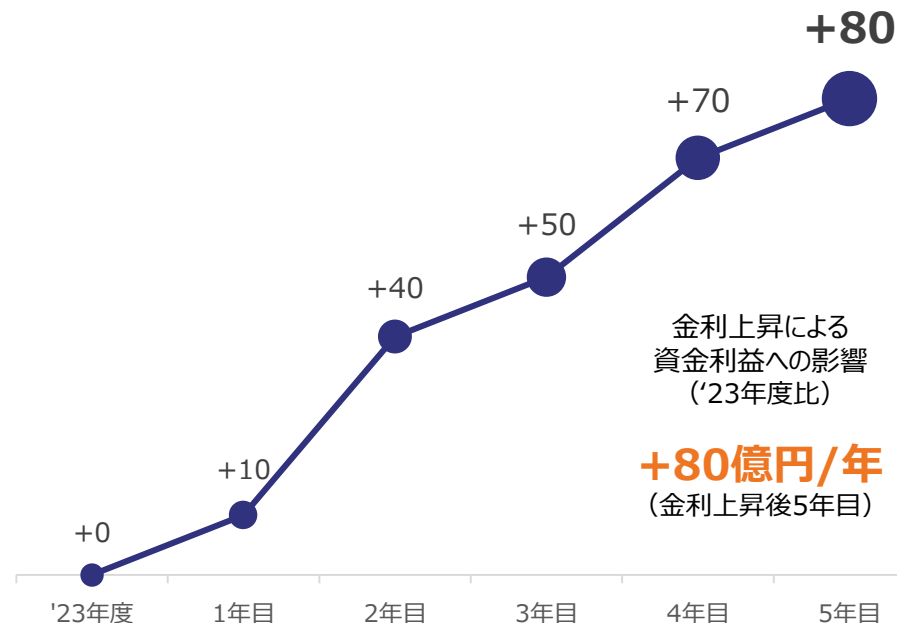
運用と調達状況（'24年3月末）



貸出金全体のうち
50%超が1年以内に
金利更改を迎える

資金利益への影響

(億円)



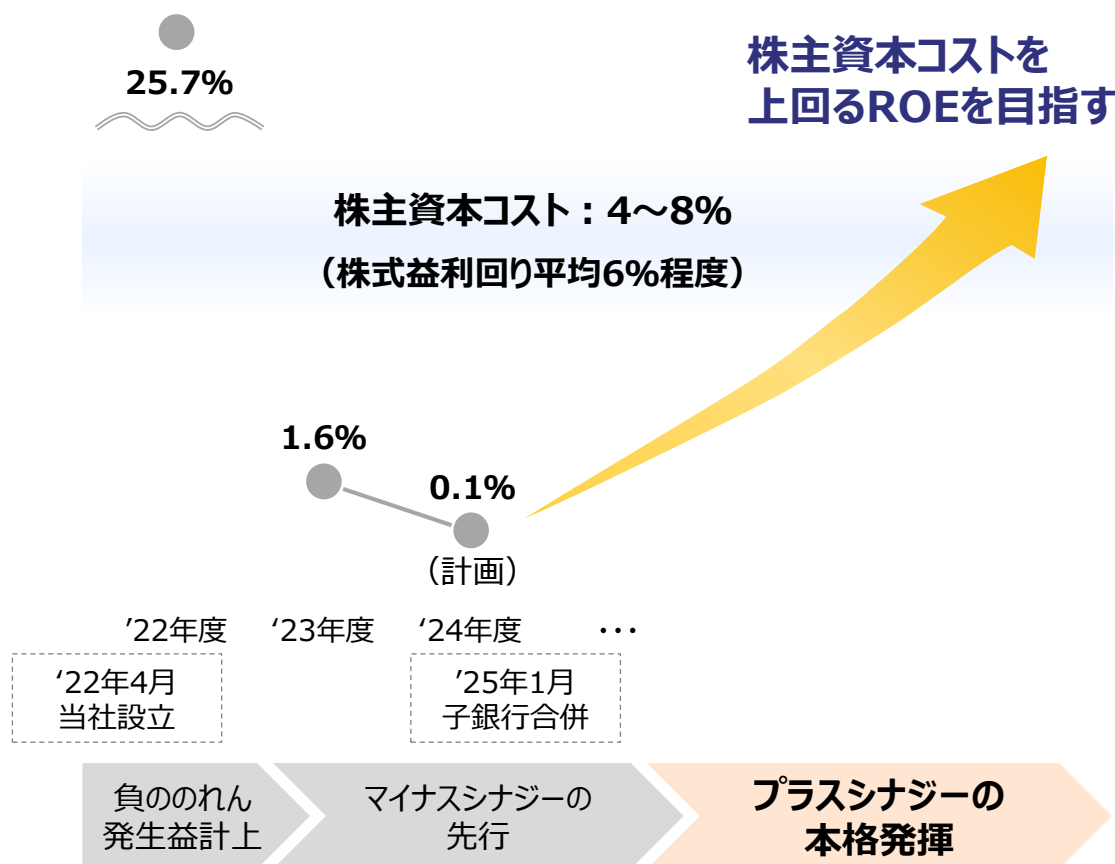
<前提条件>

- '24年3月末基準の残高を維持
(貸出の償還分は同額同一金利種類に再融資)
(債券の償還分は5年国債に再投資)
- 政策金利（無担保コールレートO/N）は'24年9月に0.10~0.25%、
'25年3月に0.25~0.50%へ引き上げ
- 貸出金利は政策金利に100%追随

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

- 現在、次期中期経営計画（'25～'27年度）を策定中であり、具体的な目標や取組み内容については、銀行合併とあわせて開示予定。

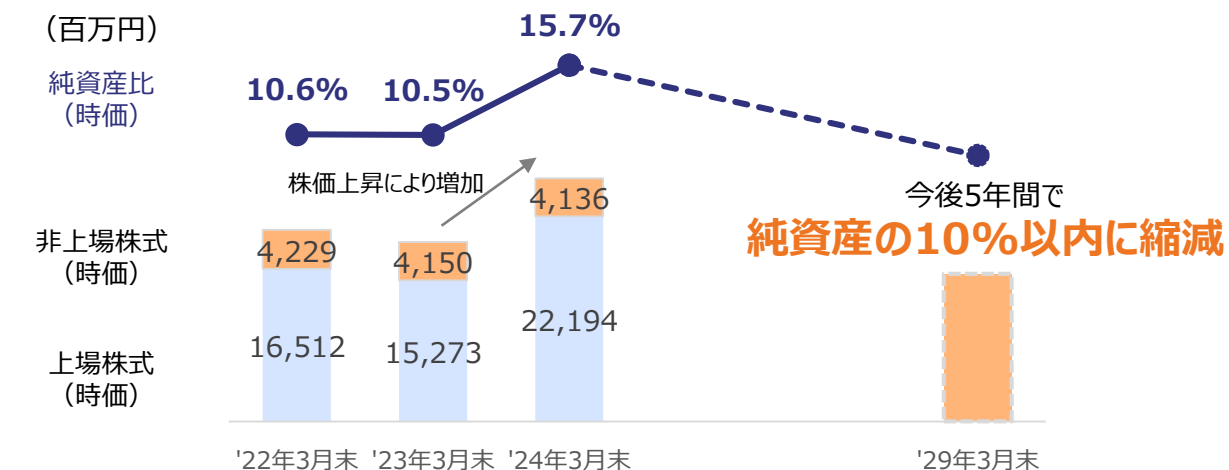
株主資本コストとROE



ロジックツリー

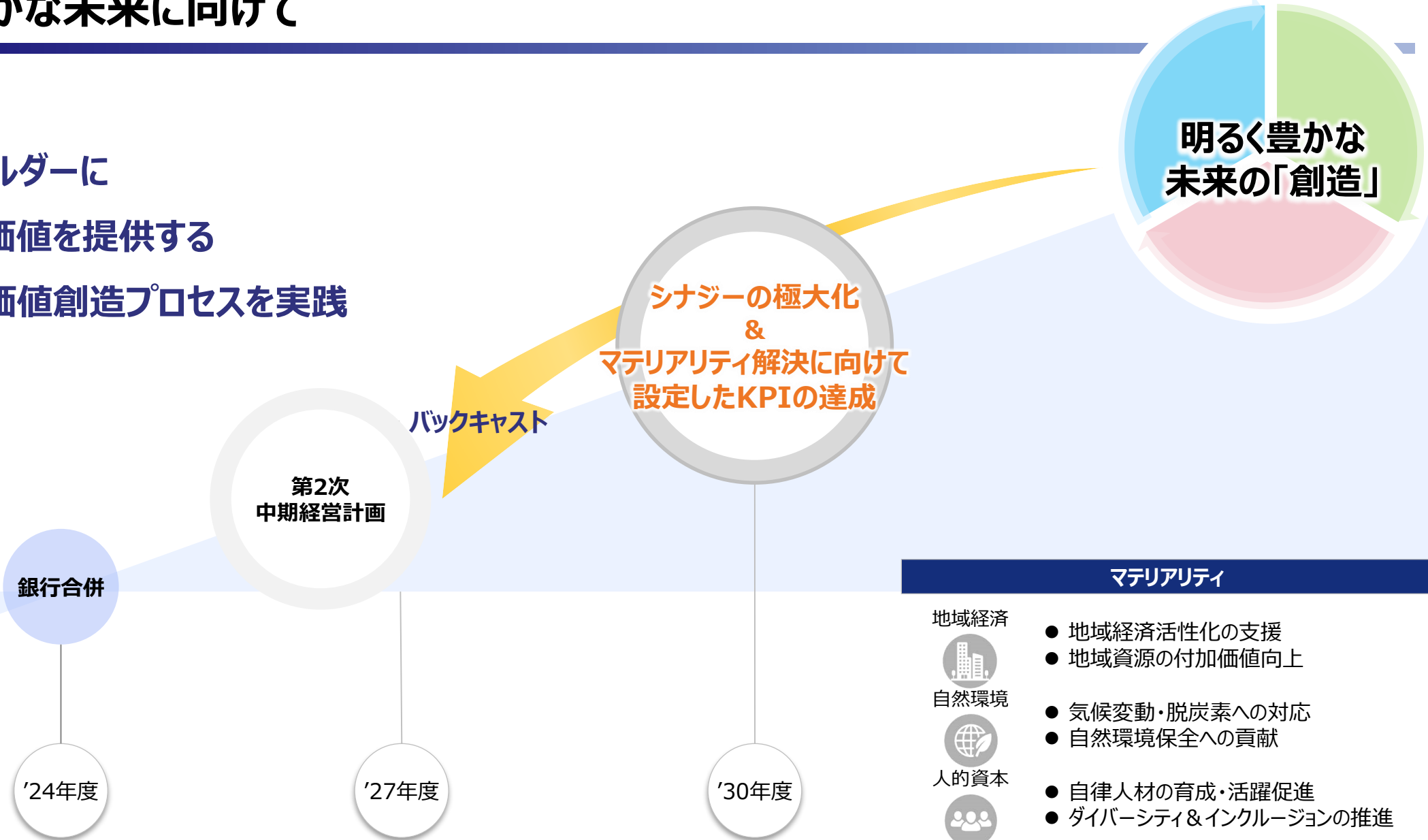


政策保有株式の縮減



明るく豊かな未来に向けて

ステークホルダーに
持続的な価値を提供する
循環型の価値創造プロセスを実践



IV. 地域資源の付加価値向上に向けた取り組み

地域バリューアップモデルの概要

- 持続可能な地域経済構築に向けて「地域バリューアップモデル」を策定。コンサルティングファーム運営開始により、'24年4月から完全稼働。

地域バリューアップモデル

従来の「つなげる」「投資する」機能を深化させ、また自らが主体的に「経営する」ことで地域の未来をカタチにする

既存事業の「深化」（金融仲介機能の強化）



金融仲介機能

地域に対する
積極的なリスクテイク

資金供給機能をはじめとした
金融仲介機能の強化



コンサルティングファーム

伴走型をベースとした
顧客本位のコンサルティング

青森銀行・みちのく銀行がこれまで培ってきたノウハウを結集
シナジーを創出し、これまで以上に高度な価値・サービスを地域に提供



新分野への「挑戦」（事業領域の拡大）

地域バリューアップスタジオ

地域を描く「プロデュース」
自らが担う・創る「ディレクション」

特定の地域資源・地域課題に限定せず、
持続的・連続的に地域価値を向上

 青森銀行  みちのく銀行

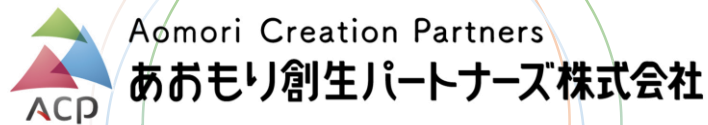


事業子会社である「あおもり創生パートナーズ」がその機能を担い、
2024年4月から完全稼働

あおもり創生パートナーズの概要

沿革

- '19年10月
 - 青森銀行の100%子会社として設立
 - 「お客さまの真の課題の把握」と「金融の枠組みを超えたコンサルティングの実践」を標榜し、地域事業者／地公体向けの支援活動を展開
- '23年12月
 - 他業銀行業高度化等会社の認可取得およびプロクレアHDの事業子会社に再編
 - 新規事業開発の機能を担う「事業創造スタジオ」の始動
 - スタートアップスタジオのメソッドを活用しながら地域発事業の創造を目指すビジネスモデルは地銀初**
- '24年04月
 - 青森銀行、みちのく銀行のコンサルティング機能を結集
 - 高度な専門性により事業者支援を行う「コンサルティングファーム」を始動
 - 人員拡充（20名程度から50名程度へ増員）



両行が築き上げてきたノウハウやネットワークの結集により、プロクレアホールディングスが掲げる

『挑戦と創造』を具現化する新たな組織へ

事業部門



売上計画

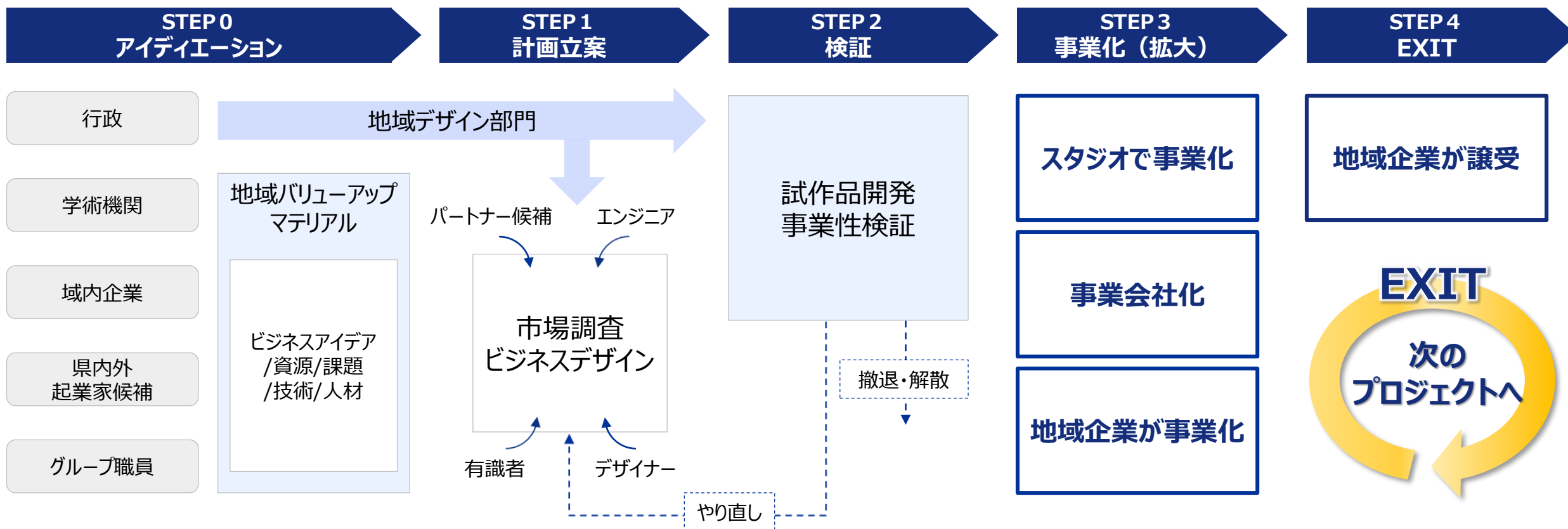
'23年度
売上高
1億円



'26年度
売上高
10億円

事業創造スタジオ powered by スタートアップスタジオ

- 事業創造スタジオでは、事業化・地域企業への還元するまでのSTEPを設定し、各STEPにおいて事業の検証を実施。
- こうしたスタートアップスタジオのメソッドを活用することで、事業の蓋然性を高めながら地域資源活用・地域課題解決ビジネスの創出を目指す。



ビジネス製造工場型 地域バリューアッププラットフォーム

※ スタートアップスタジオ…同時多発的に複数の企業を立ち上げる組織であり、起業家やイノベーターが新しいコンセプトを次々に打ち出すうえで理想的な場を提供する組織

あおもり創生パートナーズによる地域の付加価値向上に向けた取り組み事例

弘前市歴史的建造物群の開発事業



概要

- 弘前市では、文化財・歴史的建造物の維持管理・保全や通年滞在型・高付加価値型観光振興等への対応が喫緊の課題
- 事業創造スタジオにおいて、分散型ホテルの概念を取り入れた歴史的建造物群の面的開発事業を構想
- 弘前市、弘前商工会議所と協働で、事業化に向けた調査・検証活動を進行中

「歴史的資源を活用した観光まちづくりに関する連携協定」を締結

プロクレアHD

青森銀行
みちのく銀行
あおもり創生パートナーズ



弘前市

弘前商工会議所

弘前市における古民家等をリノベーションし、宿泊施設等を運営する事業（民間まちづくり事業）に対する投資を行う

「プロクレアまちづくりファンド」を設立

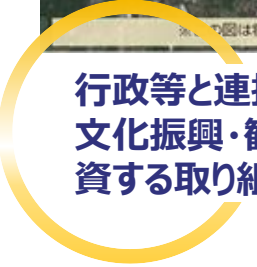
青森銀行
MINTO機構
(民間都市開発推進機構)



プロクレア
まちづくりファンド



<イメージ>



行政等と連携し持続可能な文化振興・観光振興・まちづくり事業に資する取り組み

出所：R4観光庁レガシー形成事業調査報告書を基に作成

あおもり創生パートナーズによる地域の付加価値向上に向けた取り組み事例

耕畜連携もみ殻事業

STEP 0 STEP 1 **STEP 2** STEP 3 STEP 4

概要

- 青森県では年間推定約5.8万トンの「もみ殻」が発生。稲作事業者は処理に苦慮する一方、畜産事業者には敷料としての需要がある
- 事業創造スタジオにおいて、「もみ殻」の流通を行う事業を検討
- 青森県事業の受託等を通じて、事業化に向けた検証を進行中

地域の事業者の繋ぎを 自らが行き、未利用資源の 有効活用に資する取り組み

もみ殻を処理できないと
収穫できないけど
もみ殻の保管スペースがない…

稲作事業者



もみ殻を確保したいけど
毎回津軽地方まで
引き取りに行くのは難しい…

畜産事業者



ACP

首都圏を舞台にした営業代行事業

STEP 0 STEP 1 STEP 2 **STEP 3** STEP 4

概要

- 青森県は食関連リソースに強みがあるものの、食品メーカーは人材不足等により、マーケティング・営業力の面で課題
- 事業創造スタジオにおいて、プロクレアグループが有するノウハウ・ネットワークを活用し、首都圏等のバイヤー企業に対する営業代行事業を展開

より踏み込んだ 販路開拓支援を通じて 本県重点産業の振興に 資する取り組み



築いたネットワークを基に
自らが営業マンとして
首都圏マーケットに売り込み

青森銀行・みちのく銀行による産業振興への取り組み事例

「あおり藍」を活用した産業振興

概要

- 独自の藍染技術の開発や抗菌・抗ウイルス効果等から国内外で高い評価を得ている「あおり藍」
- ビジネスとして実装させていくステージへの移行に合わせて、事業承継の解決が課題
- 銀行による出資や人的支援による経営、営業等の支援に加えて、「地域バリューアップスタジオ」や「コンサルティングファーム」の機能を活用した商品開発・ビジネス開発・販路開拓等の支援を開始

あおり藍産業の歩み

- 2006年09月 ・ あおり藍産業協同組合設立
- 2010年04月 ・ JAXAのスペースシャトルの船内着として採用
- 2015年11月 ・ 第6回「ものづくり日本大賞東北経済産業局賞」受賞
- 2015年11月 ・ 日本航空のPB商品に採用（名刺入れ・消臭スプレー）
- 2018年04月 ・ 藍エキスの抽出技術に関する特許取得
- 2018年05月 ・ あおり藍産業株式会社設立
- 2023年01月 ・ 「あおり藍」の呼称が地域団体商標に登録



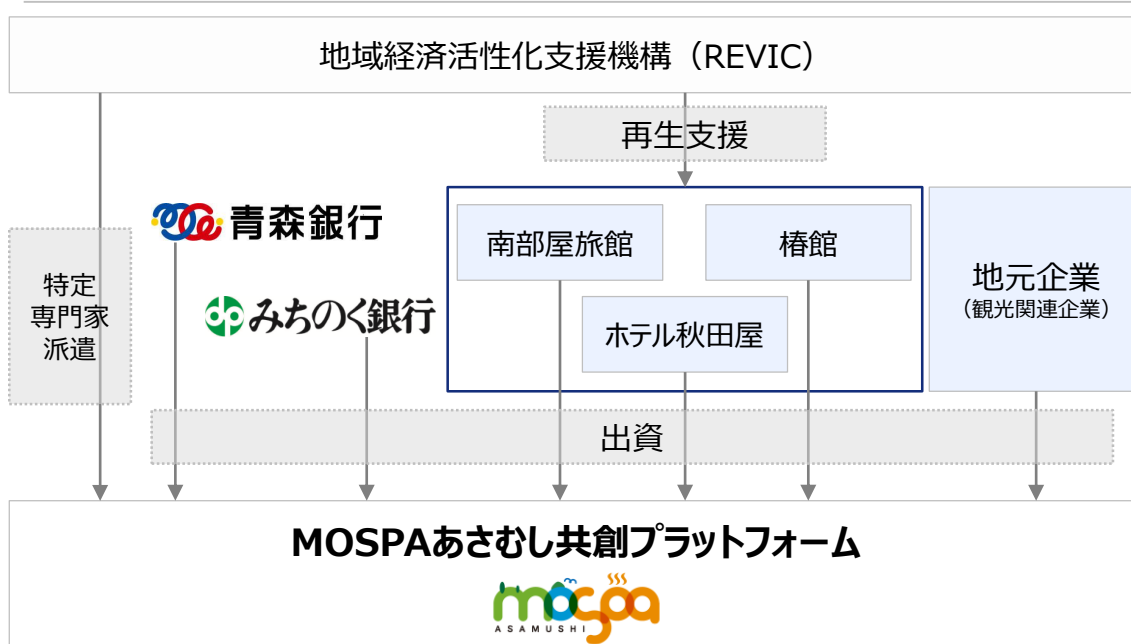
青森銀行・みちのく銀行による産業振興への取り組み事例

浅虫温泉地区の面的活性化支援

概要

- 青森県を代表する温泉地である浅虫温泉地区の温泉旅館全体が抱える人材不足問題の解決やコスト改善を図るため、地域経済活性化支援機構（REVIC）や地元企業と連携し、地区全体の面的活性化の支援を実施
- 浅虫地区の関係企業と共同で観光地経営会社（DMC）を設立。専門人材の派遣にとどまらず、各旅館の業務効率化やマーケティング強化等の各種施策を実行

スキーム図



宿泊予約システムの統一による業務効率化に加えて、旅館ごとに客層のターゲットを明確にしたうえで改修工事を実施
2024年4月にリニューアルオープン

南部屋・海扇閣

- 津軽の伝統文化を
通年で楽しめる空間



ホテル秋田屋

地域全体の集客力を
向上させる取り組み

- 家族連れをターゲットに
キッズスペースを設置



椿館

- ゆかりのある版画家
棟方志功の作品が
並ぶギャラリーを設置





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：TEL017-777-5111

※ 本資料に記載されている内容は、発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際は今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。