

第四北越フィナンシャルグループの設立及び 第一次中期経営計画について

2018年10月1日



DAISHI HOKUETSU
Financial Group

第四北越フィナンシャルグループ

<目次>

I. 第四北越FGの設立

- 1. 経営統合に向けたこれまでの歩み
- 2. 経営統合の背景・目的
- 3. 第四北越FGの概要
 - (1) コーポレートマーク・カラー
 - (2) 経営理念・目指す姿
 - (3) 会社概要・FG組織体制図
 - (4) 営業基盤
 - (5) 全国の地方銀行(グループ)との比較

II. 第四北越FG 第一次中期経営計画

- | | | |
|----|-------------------------------|-----|
| P3 | 1. 両行合併及びシステム統合と中期経営計画のスケジュール | P12 |
| P4 | 2. 基本戦略 | P13 |
| P5 | 3. TSUBASAアライアンスによるシナジー効果の拡大 | P18 |
| P5 | 4. 『スタートアップ180』 | P19 |
| P6 | 5. 地域への貢献に向けた重要施策 | P20 |
| P7 | (1) 地域商社の設立 | P20 |
| P8 | (2) 人材紹介会社の設立 | P21 |
| P9 | (3) 次世代の成長支援 | P22 |
| | 6. 合併シナジー効果を発揮するための土台構築 | P23 |
| | (1) 店舗・チャネル最適化計画 | P23 |
| | (2) 人財最適化計画 | P25 |
| | (3) システム事務統合計画 | P26 |
| | 7. シナジー効果の概算 | P27 |
| | 8. 第一次中期経営計画 指標目標 | P28 |
| | 9. 株主還元方針・株主優待制度等 | P31 |

略称

第四北越FG：第四北越フィナンシャルグループ

I. 第四北越FGの設立

1. 経営統合に向けたこれまでの歩み

2017年4月の基本合意以降、公正取引委員会のクリアランス取得、両行の最終合意、その後両行株主総会での承認、関係当局の認可取得を経て、2018年10月に『株式会社 第四北越フィナンシャルグループ』が誕生いたしました。



2. 経営統合の背景・目的

経営統合の背景

- 少子高齢化を伴う人口減少等の影響による預金・貸出規模の縮小見込み
- 金融緩和政策の長期化に伴う貸出利鞘や有価証券運用収益の減少
- フィンテックに代表される金融・IT融合やデジタルライゼーションの動きが進展する中で、お客さまの新たなニーズへの機動的な対応や、更なる付加価値創成の必要性
- 地元企業による海外進出や海外企業との取引増加により、海外での事業展開ノウハウの提供を含むグローバルな視点でのコンサルティング機能の拡充の必要性

経営統合の目的

地域への貢献

地域密着型金融としてのコンサルティング機能を拡充及び高度化させることにより、地域経済へより一層貢献する

金融仲介機能及び情報仲介機能の向上

両行の融資ノウハウや情報の共有により、両行の営業地盤における金融仲介機能及び情報仲介機能をより一層向上させる

経営の効率化

規模の経済を働かせた合理化・効率化と、両行の強みを活かした付加価値の創成により、持続可能なビジネスモデルを構築する

3-(1). コーポレートマーク・カラー



DAISHI HOKUETSU
Financial Group

第四北越フィナンシャルグループ

コーポレートマーク

地元「新潟県」の地形をモチーフとして、大地を豊穡な稲穂の実りの「**黄金色(こがねいろ)**」、その大地を潤す河川と世界へ広がる雄大な日本海をコーポレートカラーである「**紺碧色(こんぺきいろ)**」で表現。

マークの中の楕円形は、新潟の島々を稲穂にイメージしてデザイン化。

上昇する2本のラインにより、両行が1つの大きなうねりとなり、未来に向けて変化に果敢に挑戦し、地域へ貢献し続けていくことを象徴。

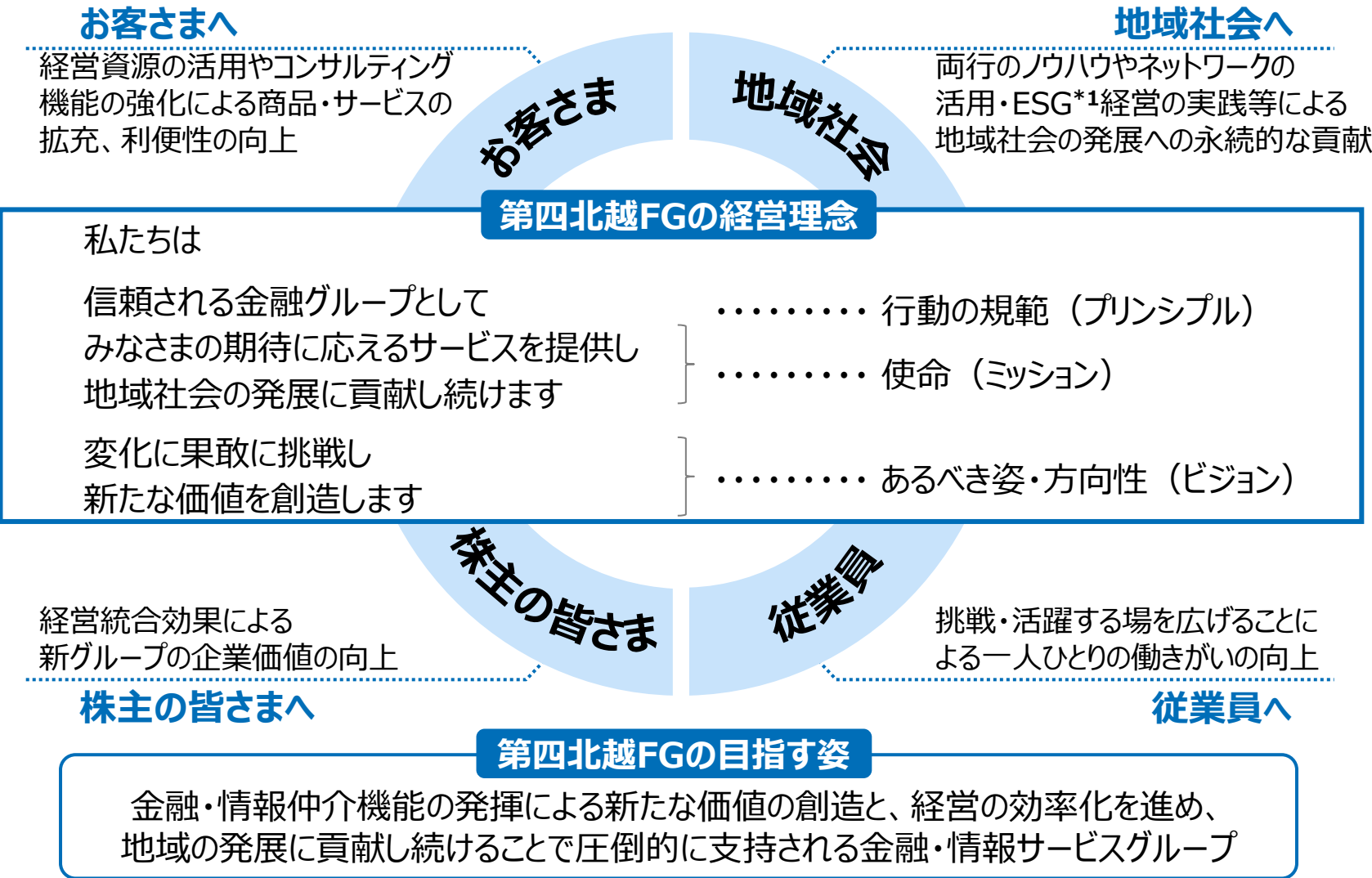
コーポレートカラー

紺碧色(こんぺきいろ)

「信頼」「誠実」「未来志向」などを想起させる青系色のなかでも、濃く美しい青。

新潟県に面する雄大な日本海や豊穡な大地を潤し日本海へ注ぐ信濃川や阿賀野川に代表される河川、更には広く深く澄み渡る青空をイメージ。新しい金融グループが地域からの信頼を得ながら、未来に向けて持続的に成長していく姿を表現。

3-(2). 経営理念・目指す姿



*1：「Environment(環境)」「Social(地域社会)」「Governance(企業統治)」の頭文字を組み合わせた言葉。企業は自然環境や地域社会の影響を強く受ける存在であることから、適切な企業統治のもとで、環境や地域社会に配慮した取組みを行うことが企業の持続的成長につながり、その結果として、持続可能な社会が形成される考え方

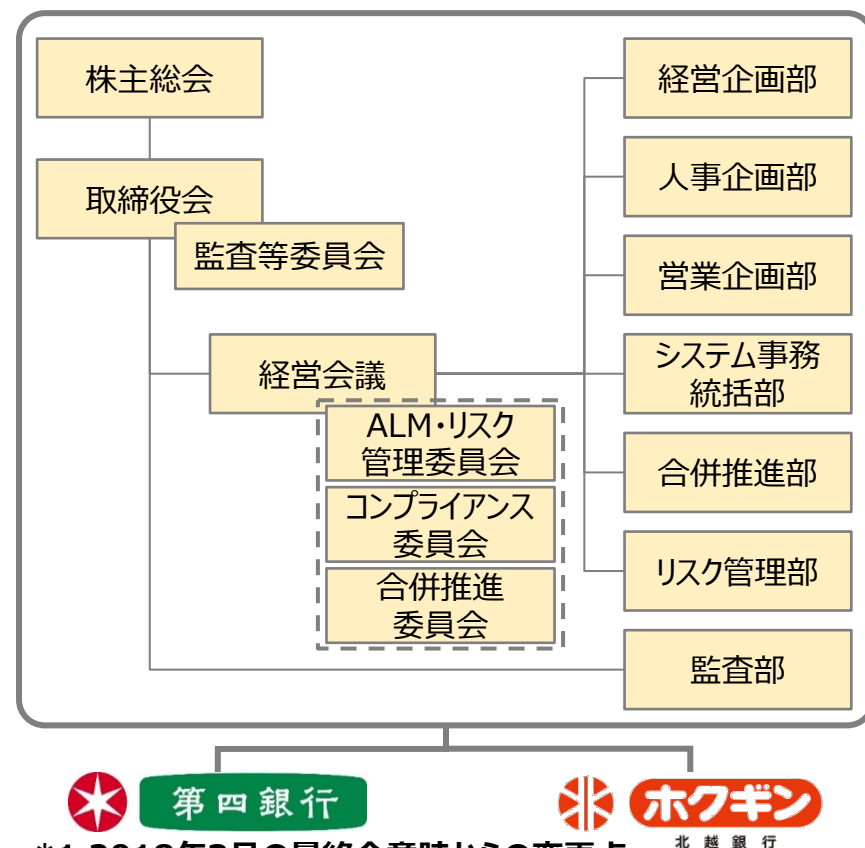
3-(3). 会社概要・FG組織体制図

経営環境の急激な変化等に迅速に対応するため、FG組織は専門分野をそれぞれ担当する7部体制とします。

会社概要

商号	株式会社第四北越フィナンシャルグループ (英文名称：Daishi Hokuetsu Financial Group,Inc.)
本店所在地	長岡市大手通二丁目2番地14
主な本社機能所在地	新潟市中央区東堀前通七番町1071番地1
機関	監査等委員会設置会社
代表取締役	会長：佐藤 勝弥（北越銀行 取締役頭取） 社長：並木 富士雄（第四銀行 取締役頭取）
資本金	300億円
設立時期	2018年10月1日
決算期	3月31日
上場証券取引所	東京証券取引所
単元株式数	100株
会計監査人	有限責任 あずさ監査法人
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社

第四北越FGの組織体制*1



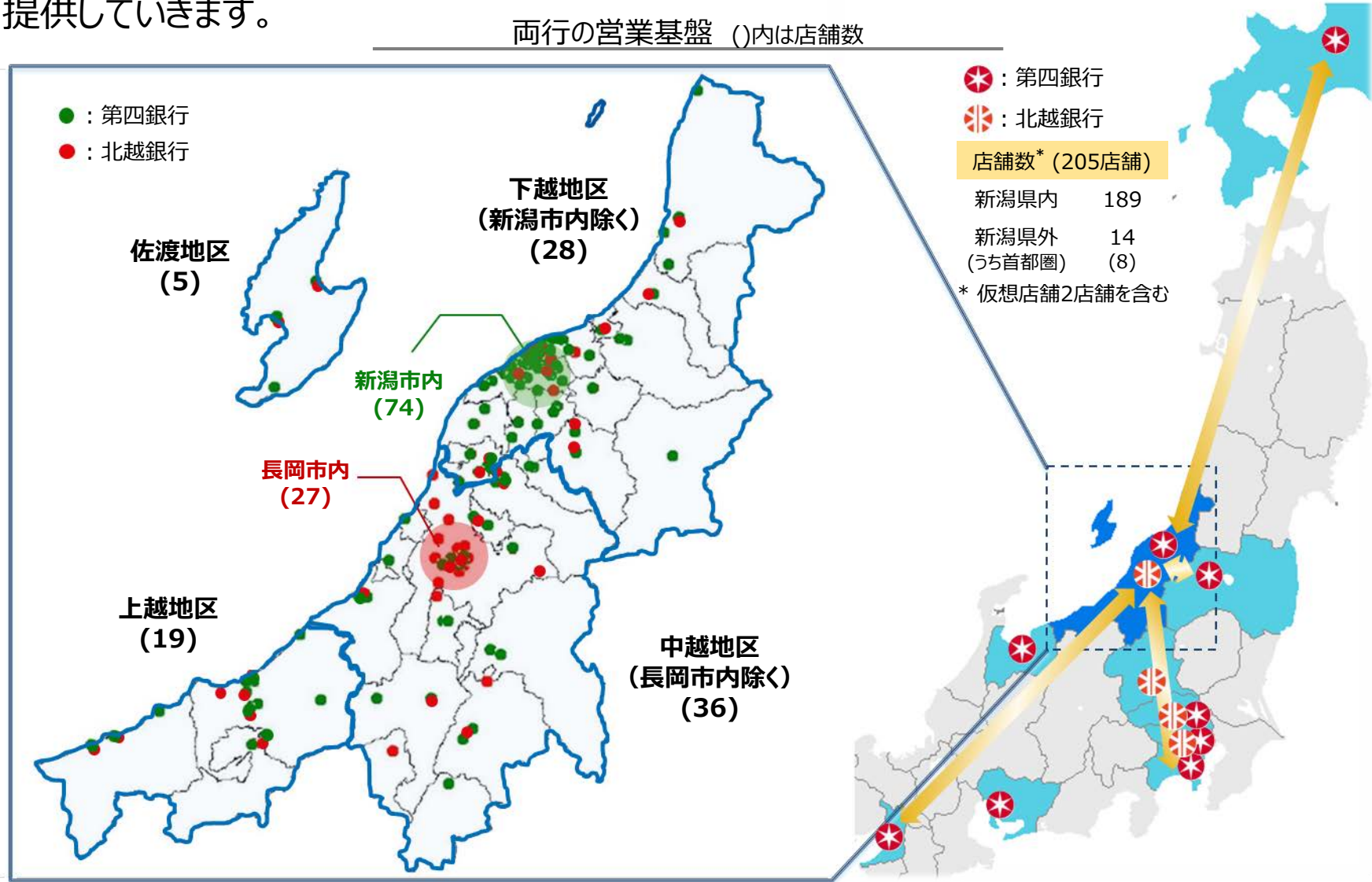
***1 2018年3月の最終合意時からの変更点**

- 当初案の「グループ戦略推進部」を合併対応を統括する「合併推進部」に変更し、個別の業務を所管する「人事企画部」、「営業企画部」、「システム事務統括部」を新設

3-(4). 営業基盤

新潟県内での圧倒的な店舗網及び県外の営業基盤を活用し、よりきめ細やかなサービスを提供していきます。

両行の営業基盤 ()内は店舗数



3-(5). 全国の地方銀行(グループ)との比較(1/2)

両行が経営統合することにより、県内メインバンク企業数18千社*1超を有し、総資産8.7兆円規模の日本有数の金融グループとなります。

地方銀行の総資産*2 (2018年3月期)

#	金融グループ	子銀行所在地	総資産 (兆円)	店舗数	従業員数
1	ふくおかFG	福岡・熊本・長崎	20.5	328	5,826
2	コンコルディアFG	神奈川・東京	18.5	291	5,392
3	めぶきFG	茨城・栃木	16.7	336	6,158
4	千葉銀行	千葉	14.3	184	4,081
5	ほくほくFG	富山・北海道	12.9	329	5,041
6	関西みらいFG	大阪・兵庫	11.6	379	6,934
7	静岡銀行	静岡	11.5	205	2,727
8	山口FG	山口・広島・福岡	10.2	284	3,273
9	九州FG	熊本・鹿児島	9.9	247	4,121
10	西日本FH	福岡・長崎	9.8	206	3,725
11	北洋銀行	北海道	9.4	171	3,032
12	京都銀行	京都	9.4	173	3,456
13	八十二銀行	長野	9.2	152	3,095
14	広島銀行	広島	9.0	167	3,187
15	第四北越FG	新潟	8.7	205	3,707
16	七十七銀行	宮城	8.7	142	2,713
17	中国銀行	岡山	8.4	162	2,961
...					
22	第四銀行	新潟	5.9	121	2,270
...					
50	北越銀行	新潟	2.7	84	1,437

第四銀行・北越銀行の主要指標*2

	第四銀行	北越銀行	第四北越FG (2行合算値)
店舗数	121店舗*3	84店舗	205店舗
従業員数	2,270人	1,437人	3,707人
預金残高 (譲渡性預金含む)	4.8兆円	2.5兆円	7.4兆円
うち県内	4.7兆円	2.5兆円	7.2兆円
貸出金残高	3.2兆円	1.6兆円	4.9兆円
うち県内	2.3兆円	1.2兆円	3.6兆円
業務粗利益	555億円	295億円	851億円
業務純益	139億円	75億円	215億円
県内 メインバンク企業数*1 (シェア)	11,650社 (35.8%)	6,579社 (20.2%)	18,229社 (56.0%)

*1：帝国データバンク「新潟県内企業のメインバンク調査(第9回)」におけるメインバンク企業数調査数値(2017年10月末時点の数値) *2：各行の数値は全国地方銀行協会、日本金融通信社、各金融グループのIR資料の2018年3月末時点の単体数値。FG・FHの数値は子銀行単体の合算値。総資産・残高は小数点第二位以下切り捨て、業務粗利益・業務純益は小数点第一位以下切り捨て。関西みらいFGの店舗数は2018年6月末時点 *3：仮想店舗2店舗を含む

3-(5). 全国の地方銀行(グループ)との比較(2/2)

各種経営指標*¹について、第四北越FGと総資産が同規模4行*²の平均値で比較すると、経営効率化の余地があります。

経営指標	単位	① 第四北越FG (両行合算値)	② 4行平均	①－② 差異
総資産	兆円	8.7	8.8	▲0.1
預金残高 (譲渡性預金含む)	兆円	7.4	7.2	+0.2
貸出金残高	兆円	4.9	5.0	▲0.1
業務粗利益	億円	851	787	+64
業務純益	億円	215	241	▲26
店舗数	店舗	205	155	+ 50
従業員数	人	3,707	2,989	+718

*1：各行の業績に関する数値及び店舗数は全国地方銀行協会資料、従業員数は各行有価証券報告書(単体数値)を使用。総資産・残高は小数点第二位以下切り捨て、業務粗利益・業務純益は小数点第一位以下切り捨て。業績に関する数値は2018年3月期(残高は末残)、店舗数及び従業員数は2018年3月末時点

*2：第四北越FGと同規模水準の八十二銀行、広島銀行、七十七銀行、中国銀行

II. 第四北越FG 第一次中期経営計画

1. 両行合併及びシステム統合と中期経営計画のスケジュール

第四北越FGは、**両行合併及びシステム統合を、2021年1月に実施する予定**です。
 中期経営計画については、**両行が合併する2020年度までの「第一次中期経営計画」と**、
 合併シナジー効果の最大化を図る「第二次中期経営計画」の2段階で実行します。
 また、第一次中期経営計画では、FG設立後6ヶ月(180日)間に、シナジー施策を迅速かつ
 集中的に実施する『**スタートアップ180**』に取り組みます。



*1：両行合併及びシステム統合のスケジュールは、2018年10月時点の予定であり、変更の可能性があります

2. 基本戦略

FGの重要経営課題である「地域経済の活性化」、「収益力の強化」及び「経営の効率化」の3点の実現に向けて、3つの基本戦略、Ⅰ「金融仲介機能及び情報仲介機能の向上」、Ⅱ「経営の効率化」及びⅢ「グループ管理態勢の高度化」に取り組みます。

第一次中期経営計画

計画期間： 2018年10月～2021年3月 <2021年1月(予定)両行合併及びシステム統合>

基本戦略Ⅰ

金融仲介機能及び 情報仲介機能の向上

〔 トップラインシナジー*1の発揮と
ポートフォリオの変革 〕

重要戦術

コンサルティング機能の強化

商品・サービスの拡充

新たな事業領域の拡大

デジタルイゼーションによる
効率化・利便性向上

基本戦略Ⅱ

経営の効率化

〔 コストシナジー*2の発揮 〕

重要戦術

経営統合・他行連携による
コスト削減

業務・店舗・チャネルの
三大構造改革

基本戦略Ⅲ

グループ管理態勢 の高度化

〔 経営基盤の強化 〕

重要戦術

人財力・組織力の強化

ガバナンスの高度化

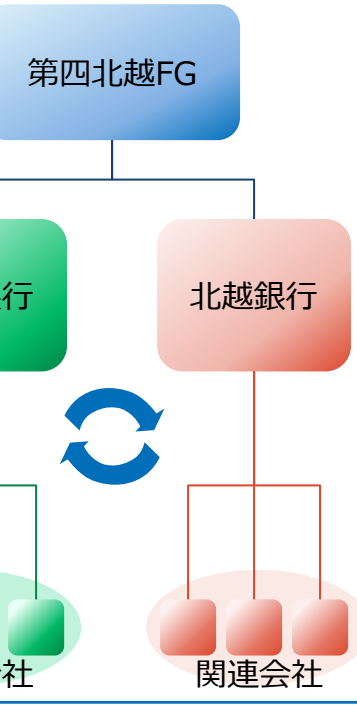
リスクマネジメントの高度化

*1：収益を押し上げる相乗効果 *2：費用を低減する相乗効果

2-(1). 基本戦略 I ～金融仲介機能及び情報仲介機能の向上～(1/2)

両行・関連会社・協業先との連携を通じて、**コンサルティング機能の強化**及び**商品・サービスの拡充**等を図ることで、金融仲介機能及び情報仲介機能をより一層向上させます。

第四北越FG



協業先

- TSUBASAアライアンス
- 産・官・学・金・労・言

コンサルティング機能の強化

商品・サービスの拡充

両行連携

- 両行ネットワークの活用と営業要員の質・量両面での増強
 - 事業性評価に基づく金融・情報仲介機能発揮とソリューション機能の拡充
 - 法人新規開業率改善に向けた創業・第二創業支援強化
 - 廃業率抑制に向けた事業承継・M&A支援拡充
 - 少子高齢化等の環境変化に対応した資産承継・相続アドバイスの充実
 - 県内企業への海外展開ノウハウの提供
- コア業務への人財の集中配置
- ライフステージ毎のニーズに的確に対応する商品・サービスの拡充
- 両行間での商品・サービスの相互活用

関連会社連携

- 証券子会社を活用した幅広い資産運用の提案
- 両行シンクタンク等の活用による調査・コンサルティング機能の高度化
- システム子会社活用によるITソリューション提供

協業先連携

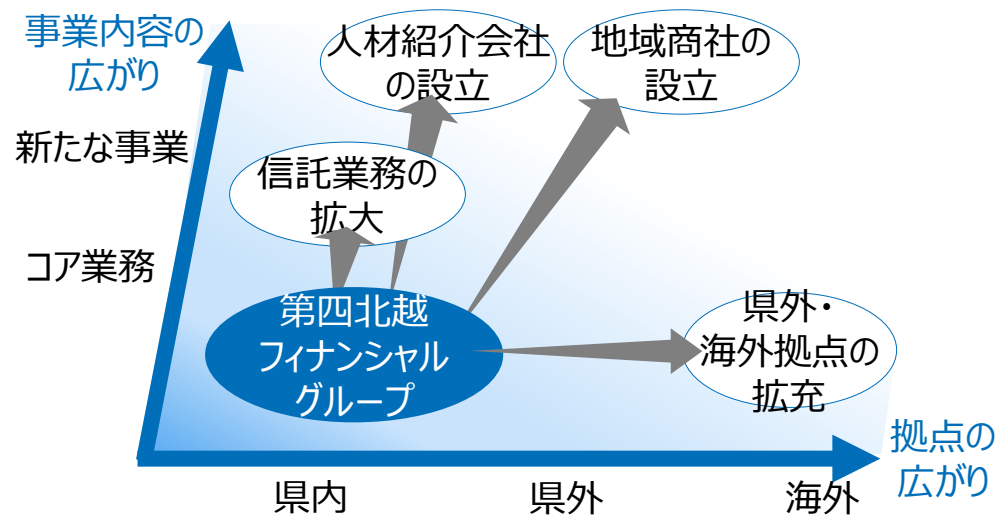
- 地公体やTSUBASA参加行と連携した、県外・海外での観光プロモーション支援等
- 地方創生推進に向けた「産・官・学・金・労・言」連携強化や創業支援ファンドの設立等による支援策の実施
- 広範なネットワークを活用した協調融資、ビジネスマッチング等機会の増加

2-(1). 基本戦略 I ～金融仲介機能及び情報仲介機能の向上～(2/2)

新たな事業領域の拡大や、デジタライゼーションによる効率化・利便性向上を図ることで、更なる付加価値を創成していきます。

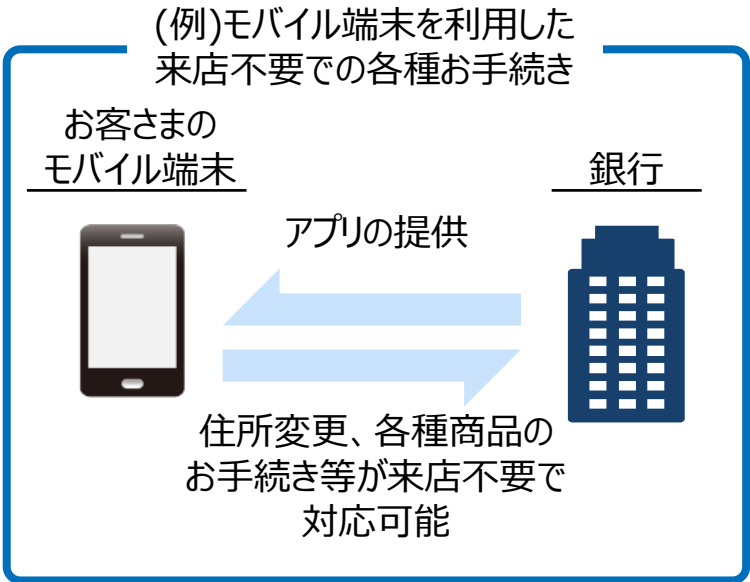
新たな事業領域の拡大

- マーケット開拓と地元企業の商流拡充に向けた 県外・海外拠点の新設・拡充
- 地域商社設立による地域の事業創出
- 人材紹介会社*1の設立による人材支援、人材誘致
- 信託免許取得による信託業務の拡大
- 銀行法改正等*1を踏まえた新事業展開や新会社設立の検討



デジタライゼーションによる効率化・利便性向上

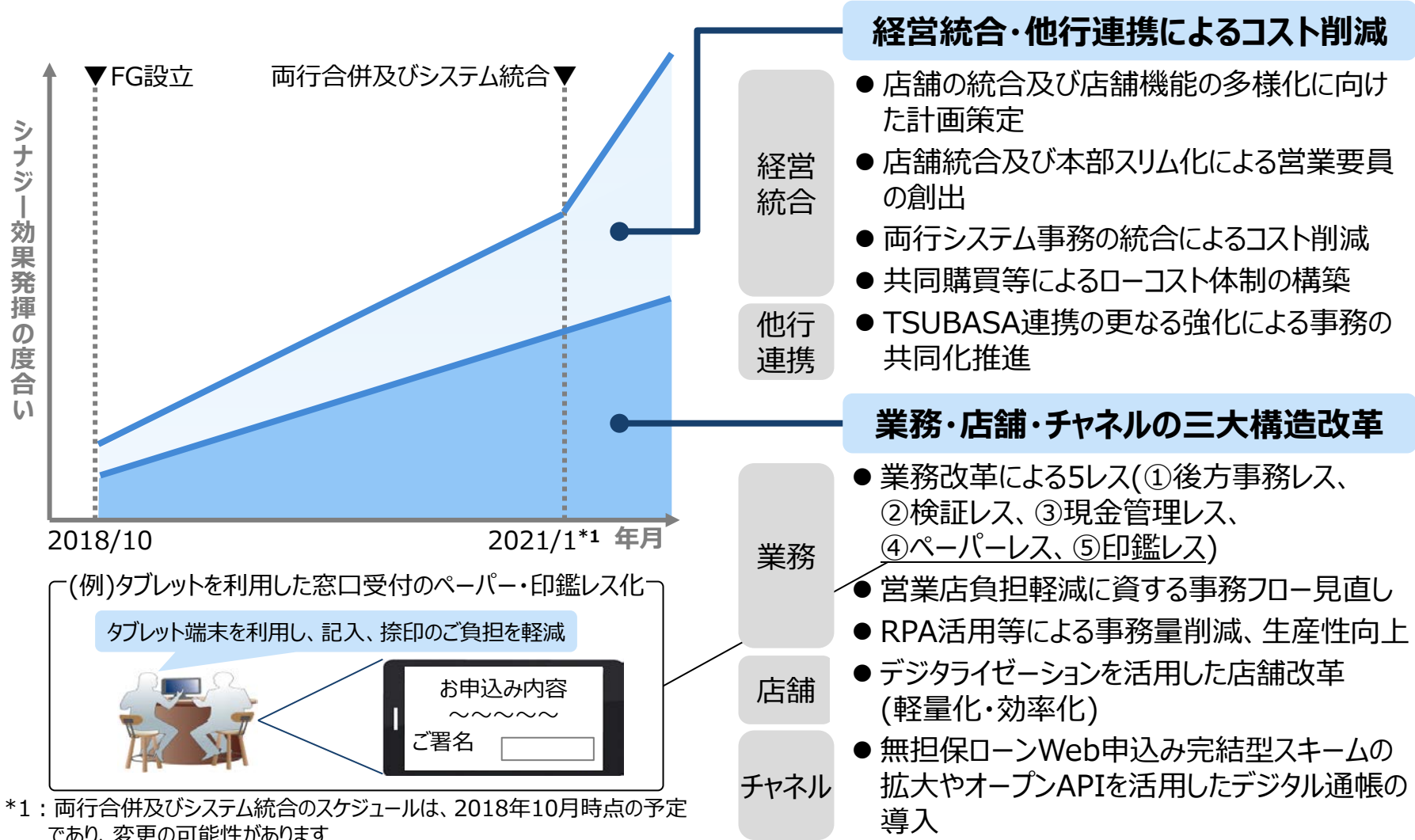
- TSUBASAアライアンス活用等によるデジタルプラットフォームの構築
 - オープンAPIの活用
 - タブレット端末の活用 等
- 利便性の高いデジタルチャネル・サービスの開発・拡充
- AI・ビッグデータ等を活用した営業推進・融資審査の効率化・迅速化



*1：銀行法改正(2017年4月) 子会社への出資に関する規制の緩和
監督指針改定(2018年3月) 人材紹介業を銀行業の付随業務として明確化

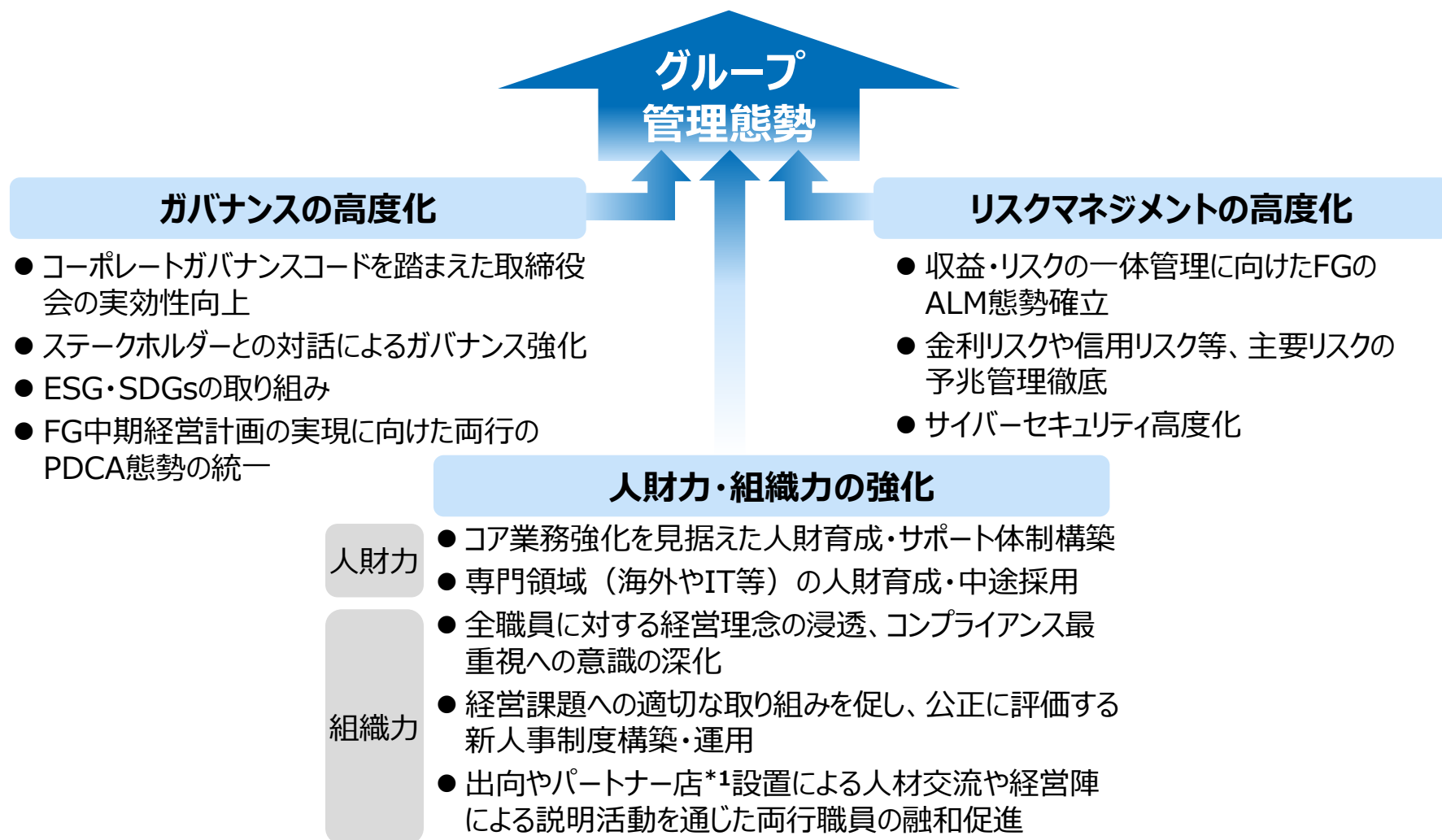
2-(2). 基本戦略Ⅱ ～経営の効率化～

業務・店舗・チャネルの三大構造改革を進めるとともに、経営統合・他行連携によるコスト削減(コストシナジーの発揮)を図り、経営の効率化を実現します。



2-(3). 基本戦略Ⅲ～グループ管理態勢の高度化～

人財力・組織力の強化と、ガバナンス・リスクマネジメントの高度化を通じて、グループ全体の管理態勢をより一層高度化し、経営基盤の強化を図ります。



*1：システム事務統合の研修等、様々な分野で協力する両行の隣接店

3. TSUBASAアライアンスによるシナジー効果の拡大

地銀トップクラスの規模を誇るTSUBASAアライアンスとの連携を通じて、各種施策の取り組みを加速し、シナジー効果をより拡大していきます。

TSUBASAアライアンスの主な取り組み



加盟行

第四 北越 千葉 中国
伊予 東邦 北洋

金融サービス高度化

- シンジケートローンの共同組成
- 相続関連業務での連携
- 顧客相互紹介制度の創設

T&Iイノベーションセンター

- 「TSUBASA FinTech 共通基盤」によるAPI及びフィンテックサービスの提供開始（2018年4月～）

証券子会社連携

- 加盟行証券子会社の連携による公募売出版の共同販売実施（2017年9月より半期毎実施）

事務共同化

- 為替集中業務の共同運営に向けた試行開始（2018年3月）
- 通達・事務基準の共同化（2018年3月）

基幹系システム共同化

- 第四銀行、千葉銀行、中国銀行が共同化（～2017年5月）
- 東邦銀行が本格検討開始（2018年3月）
- 北洋銀行が共同化合意（2018年7月）
- 第四銀行と北越銀行がシステム統合（2021年1月【予定】）

第四北越FGの主な取り組み



DAISHI HOKUETSU
Financial Group

第四北越フィナンシャルグループ



広範なネットワークを活用した
協調融資、ビジネスマッチング等機会の増加



オープンAPIの対応による
利便性の高い顧客サービスの提供



証券子会社との連携による
新商品/サービスの共同販売



事務センターやコールセンター業務の
集約による人員・コストの削減



基幹系システムの共同化拡大による
システム運営コストの削減

4.『スタートアップ180』

FG設立から6ヶ月(180日)間を最重要活動期間と位置づけ、名称を『スタートアップ180』とします。諸施策を確実に実行し、成果を積上げることで、お客さまや地域からの期待にお応えするとともに、役職員の一体感を高め、本経営統合の成功に向けた土台構築の期間とします。

お客さまの利便性向上

- 両行ネットワークの拡充効果の還元
 - ✓ 両行の自行ATMにおける両行のカード利用手数料の全利用時間無料化(2019年1月4日～)
なお、自行ATM無料化に伴い、コンビニATMでのカード手数料体系については、変更いたします。
 - ✓ 両行間の振込手数料を本支店扱いの手数料体系に変更(2019年1月4日～)
- 統合記念キャンペーン（投資信託バランスパックの両行販売等）
- 創業、事業承継・M&A、海外ビジネス等に関するセミナー等の共同開催
- 商談会、ビジネスプランコンテスト等を通じた、地域ビジネスの発掘促進
- 両行独自商品/サービスの相互紹介・活用
- お客さまのニーズに合わせた関連会社の相互活用
- 共通のお取引先に対する利便性を損なわないサービスご提供態勢の構築・定着

両行の組織融和

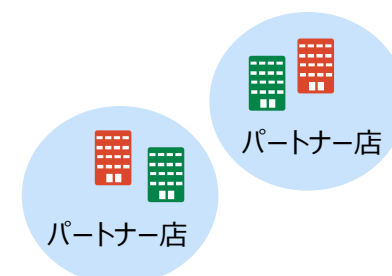
- 両行の専門部署の一体運営や人事交流の促進によるノウハウ・機能の強化
- 職位別・職務別研修等の共同開催
- パートナー店(両行隣接店)の設置及び相互支援体制の定着
- 「融和促進会議(仮称)」の新設

本部の組織融和



- 営業企画や地公体取引等の専門部署の一体運営
- 有価証券部門やコンサルティング部門等の専門部署で人事交流

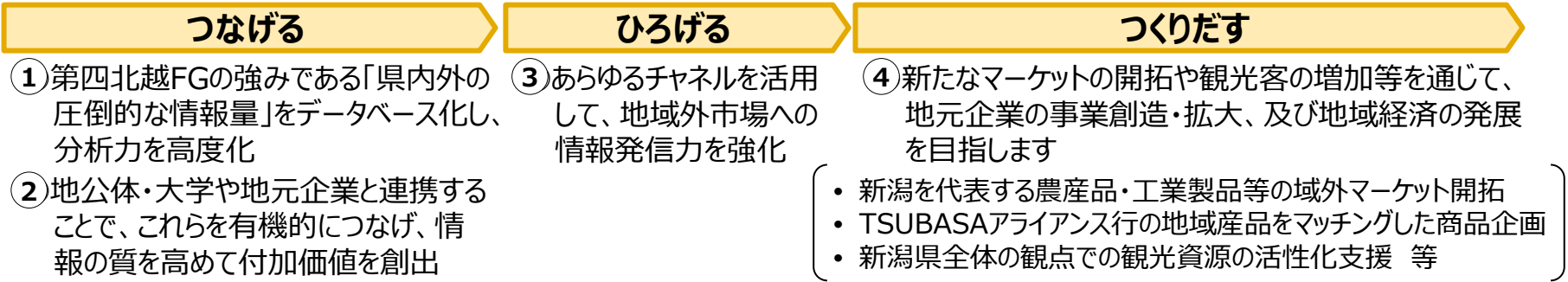
営業店の相互支援



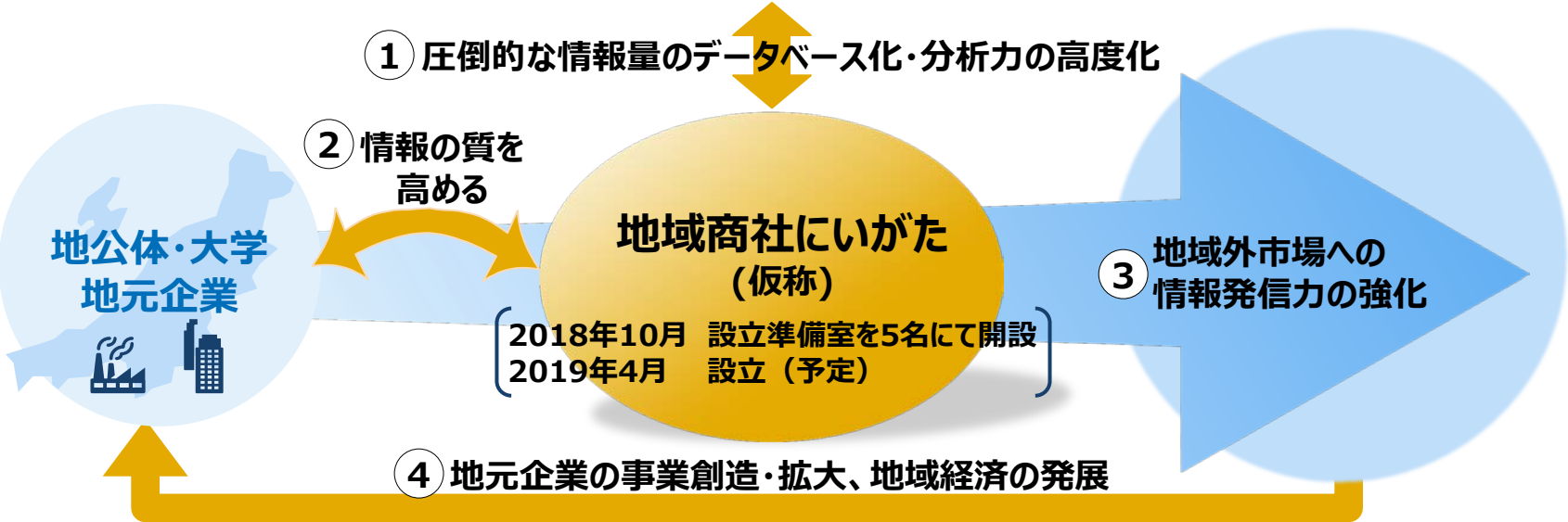
密接に連携し、システム事務統合の研修等様々な分野で協力

5-(1). 地域商社の設立

地域商社にいがた(仮称)では「情報」をキーワードとして、“つなげる”、“ひろげる”、“つくりだす”の3つの機能を兼ね備えた事業を展開いたします。

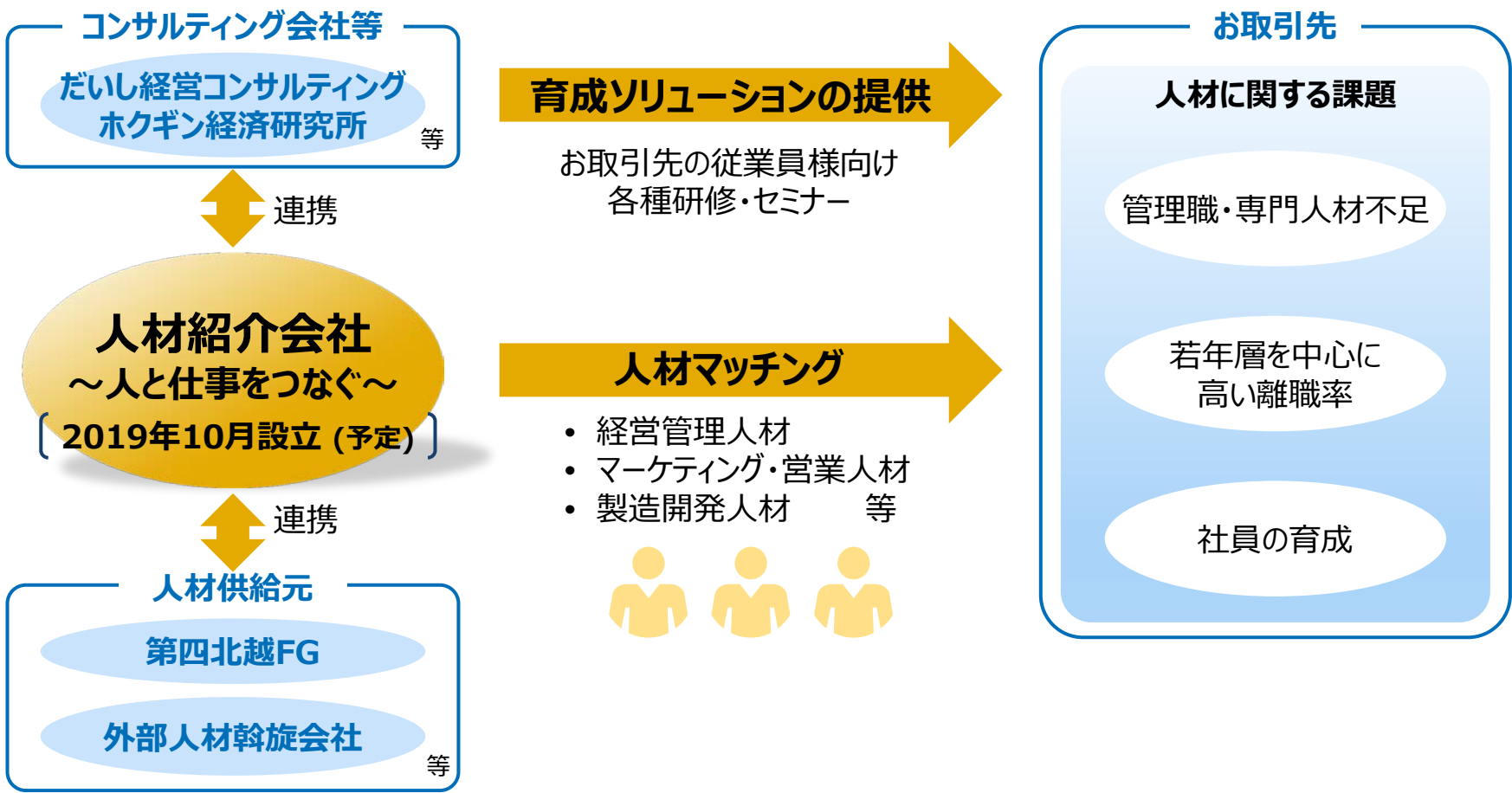


第四北越FG



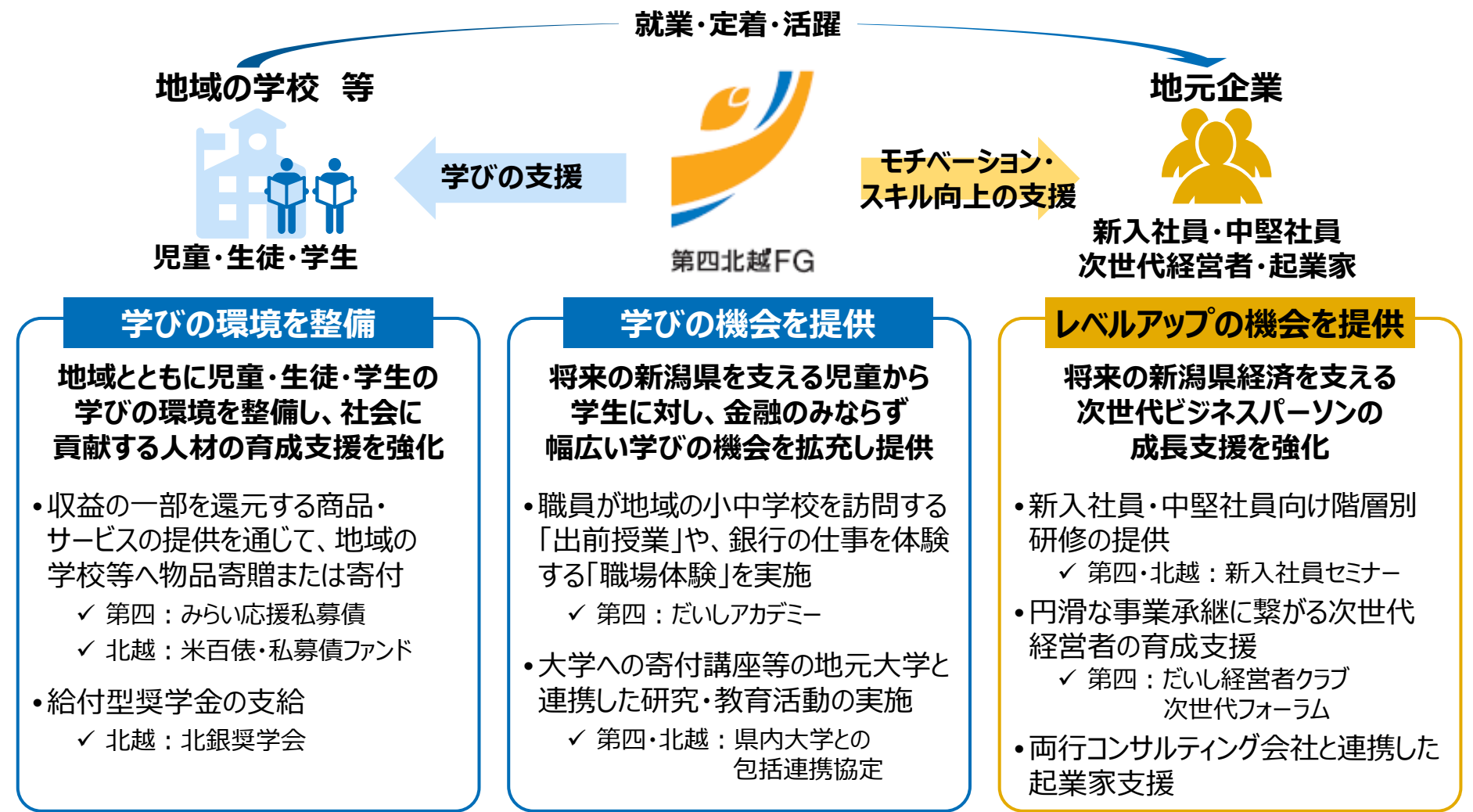
5-(2). 人材紹介会社の設立

お取引先の人材に関する課題解決を支援する人材紹介会社を設立します。
お取引先の従業員向け各種研修・セミナー等を行うコンサルティング会社等と連携しながら、人材に関するお取引先の課題を把握し、銀行及び外部人材斡旋会社等と連携した人材マッチングにより、お取引先の事業発展をご支援してまいります。



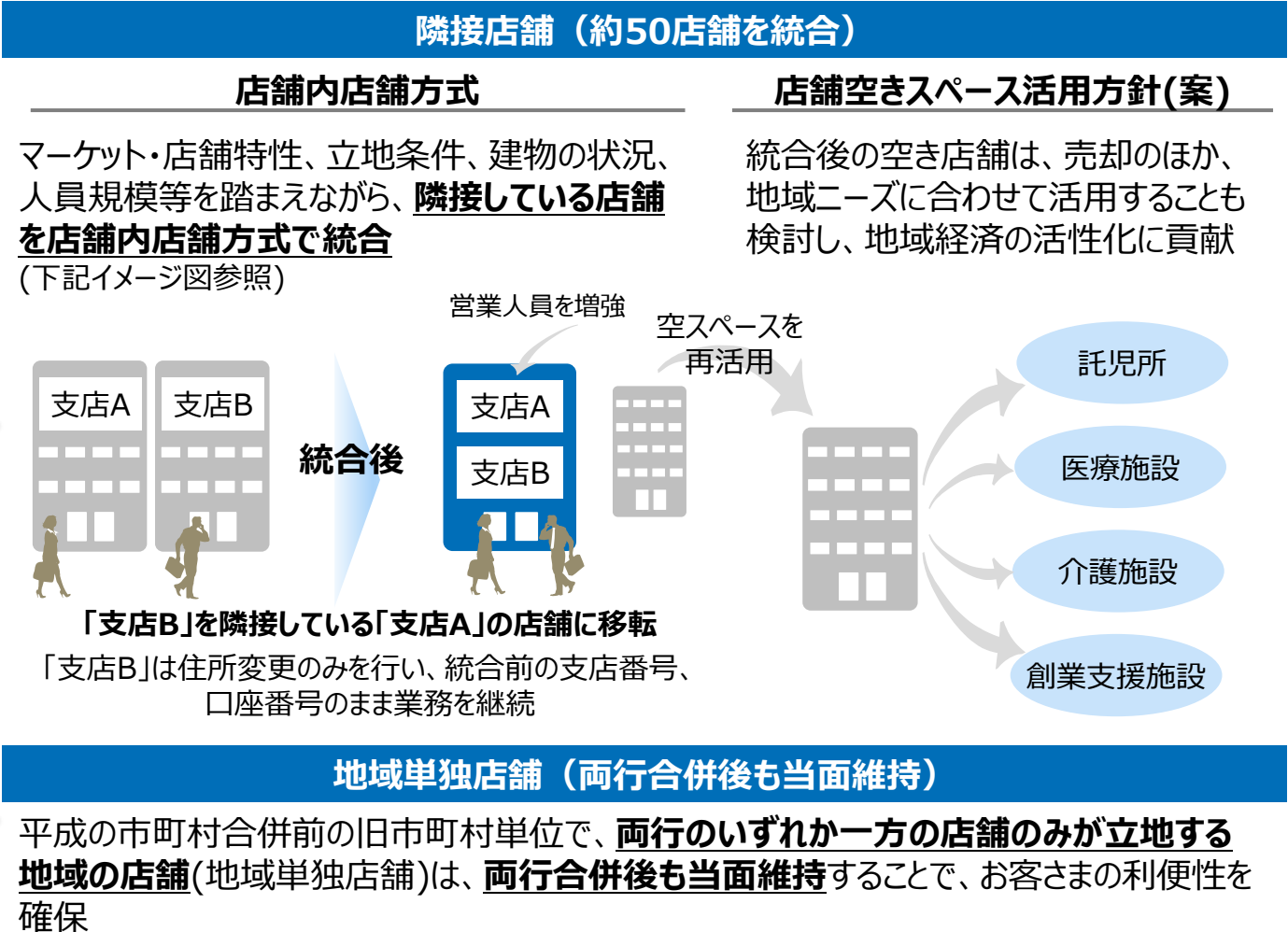
5-(3). 次世代の成長支援

第四北越FGが取り組みを強化するESGのうち、「S (Social : 社会)」への取り組みの一環として、新潟県の将来を切り拓く次世代の成長支援策を拡充します。



6-(1). 店舗・チャネル最適化計画(1/2)

店舗については、お客さまの利便性低下を最小限とすることを基本方針とし、同規模他行の状況や新潟県の地理的特性も勘案した上で、2021年1月(予定)の両行合併から約3年間で約50店舗の統合を実施する一方、地域単独店舗は当面維持する予定です。



6-(1). 店舗・チャネル最適化計画(2/2)

店舗最適化と併せて、チャネルについては、お客さまの利便性低下の抑制及びニーズへの対応のため、経営の効率化を通じて創出した投資余力によって、利便性の向上を図ります。

お客さまのニーズに対応したチャネルの強化

対面チャネル

- 営業担当者を約300名増員(県内200名、県外100名)～店舗統合及び本部組織のスリム化の効果
- 地域単独店舗を当面維持
- マーケット特性に応じた機能特化型店舗の検討

非対面チャネル

- 来店不要での手続き範囲の拡大や、営業時間に影響されない手続き方法を提供することで、利便性を向上

ビデオチャットを活用した遠隔での
専門性の高い相談窓口の設置

相談スペース



繰り上げ返済を
したいんだけど

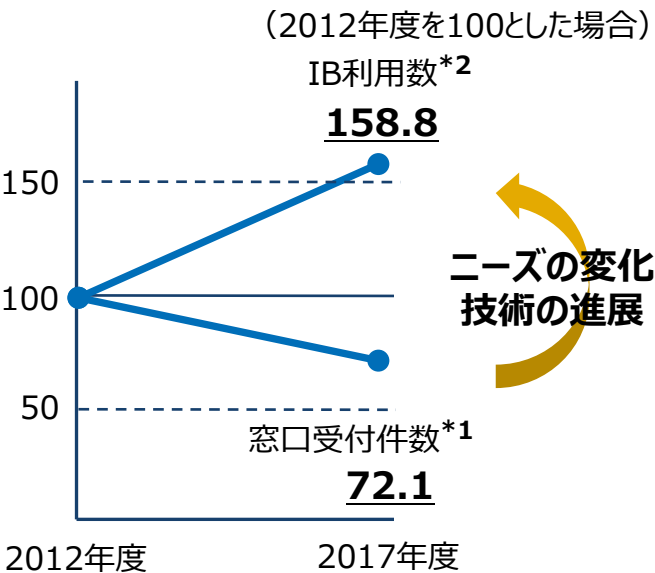


本部



繰り上げ返済ですね。
お手続きの方法は・・・

【参考】 ご来店客数及びインターネットバンキング(IB)
のご利用件数の推移



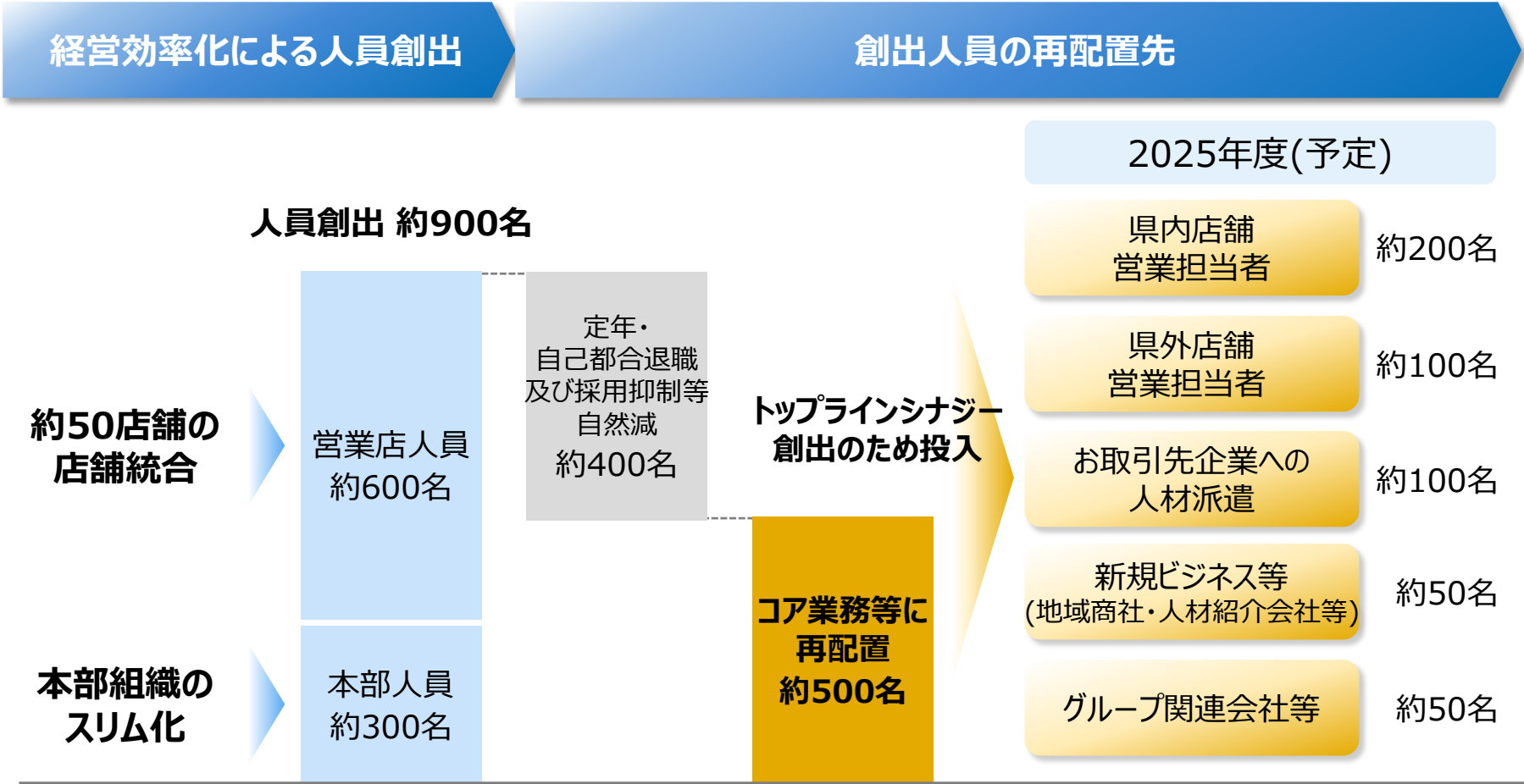
直近5年間で、ご来店客数は約30%減少
している一方、インターネットバンキングの
ご利用数は約60%増加

*1: 窓口受付件数は、第四銀行で店頭受付システムを導入している支店
(県内支店の8割)での実績

*2: IB利用件数は、第四銀行のインターネットバンキングの取引件数の実績

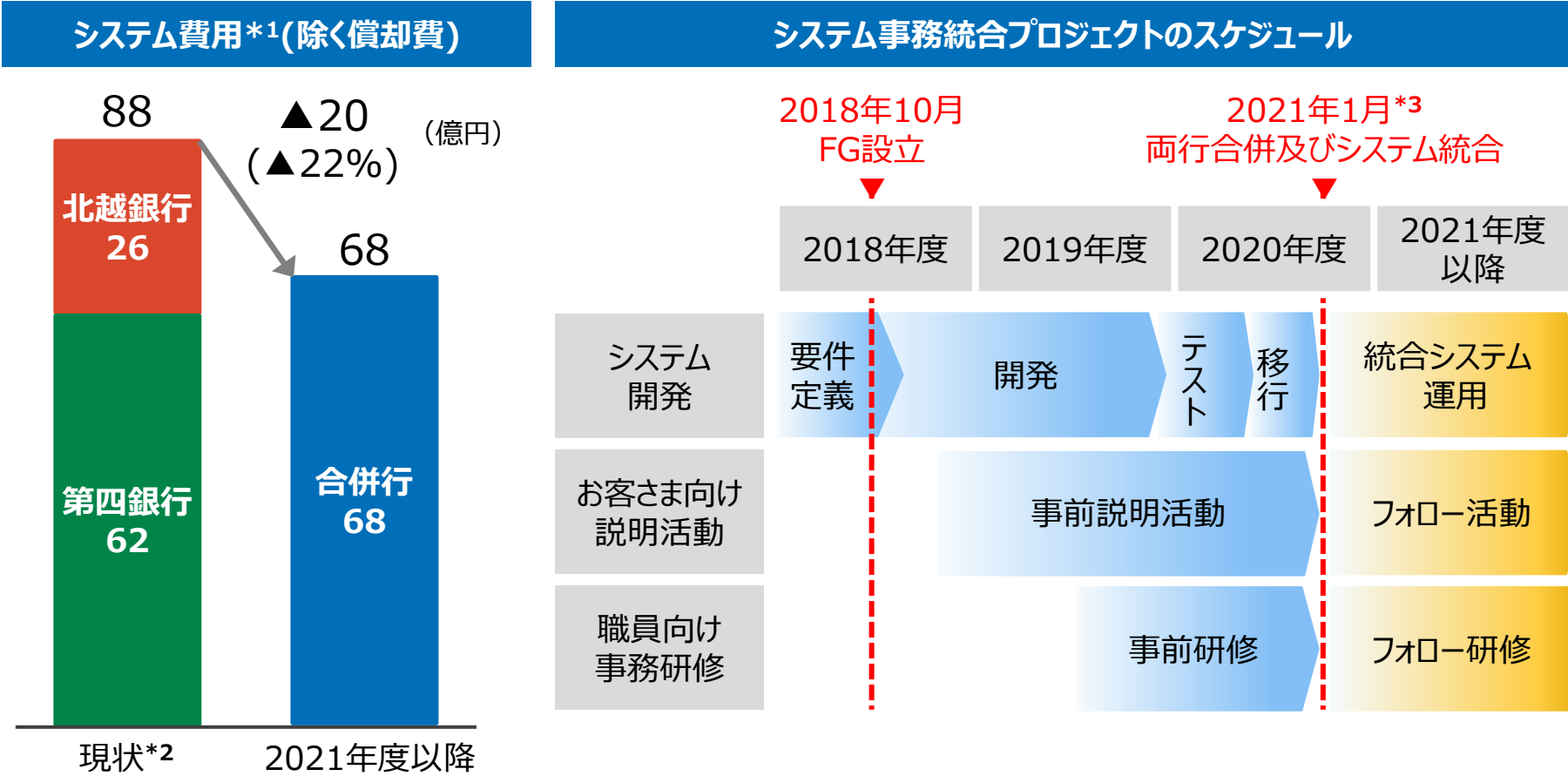
6-(2). 人財最適化計画

店舗統合と本部組織のスリム化等の経営効率化により約900名の人員を創出します。
自然減を除く約500名をコア業務等への再配置にすることでトップラインシナジーを創出します。



6-(3). システム事務統合計画

2021年1月(予定)の両行合併及びシステム統合に向けて、システム事務統合プロジェクトを推進しています。事務委託費用や事務機械の保守費用・賃借料等の削減によって、年間のシステム費用*1は現状比約▲20億円(▲22%)を見込んでいます。

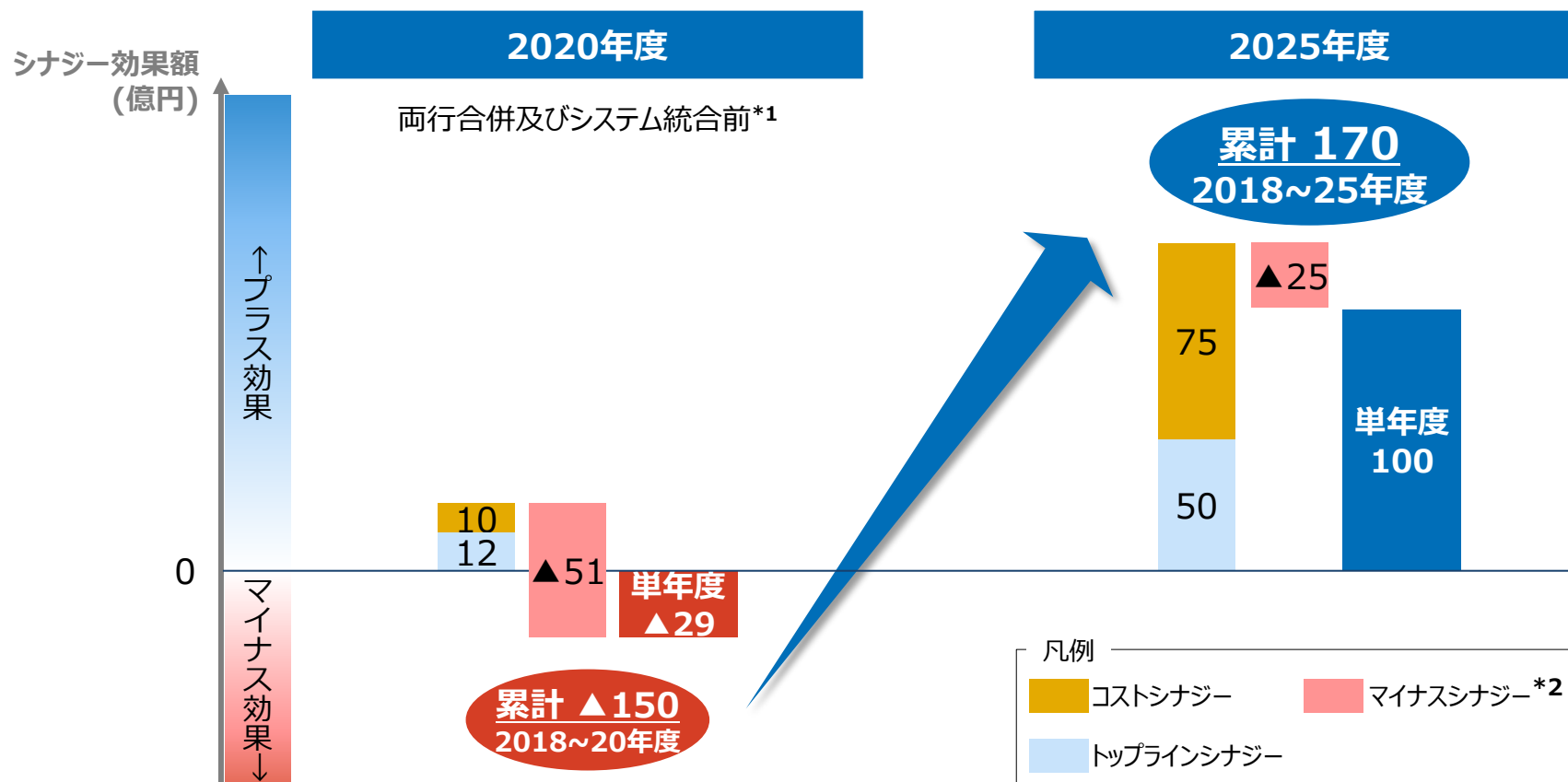


*1 : 事務委託費用 (アウトソーシング費用)、事務機械保守費用、事務機械賃借料等
*2 : 2016年度時点
*3 : 両行合併及びシステム統合スケジュールは、2018年10月時点の予定であり、変更の可能性があります

7. シナジー効果の概算

2020年度まではシステム統合費用等のマイナスシナジーが先行することから、単年度及び累計ともに、シナジー効果はマイナスとなる見込みです。

両行合併後はトップライン及びコストシナジーが大きく増加することから、2025年度には合併シナジー効果として、単年度100億円、累計170億円となる見込みです。



*1：両行合併及びシステム統合のスケジュール(2021年1月予定)は、2018年10月時点の予定であり、変更の可能性があります

*2：統合に伴い発生する費用の増加及び収益の減少

8. 第一次中期経営計画 指標目標(1/3)

基本戦略・重要戦術を実践することで、各指標の達成を目指します。

※ 各指標については、環境変化のスピードに対応するため計画期間中でも必要に応じて弾力的に見直します。

経営指標目標 (KPI)		2017年度 実績	2020年度 目標	ポートフォリオの変革に 向けた5指標	2017年度 実績	2020年度 目標
収益性	連結当期純利益 ^{*1} (億円)	206	160	総貸出に占める 中小企業貸出比率 (%)	35.8	38.2
成長性	中小企業向け貸出平残 ^{*2} (億円)	17,041	20,024	総貸出に占める 消費性貸出比率 (%)	24.6	27.1
	消費性貸出平残 (億円)	11,715	14,193	消費性貸出に占める 無担保ローン比率 (%)	8.4	9.8
	非金利収益額 ^{*3} (億円)	164	230	コア業務粗利益に占める 預り資産収益比率 (%)	7.6	13.8
効率性	コア業務粗利益OHR (%)	73.3	75.0	コア業務粗利益に占める 金融ソリューション収益比率 (%)	6.5	9.5
	連結ROE (株主資本ベース ^{*4}) (%)	4.7 (5.7)	3.4 (4.0)			
健全性	連結自己資本比率 (%)	9.9	8.9			

*1：親会社株主に帰属する当期純利益

*2：部分直接償却前の年間平均残高

*3：役務取引等利益及び国債等債券損益を除くその他業務利益の合計額

*4：純資産額から「その他有価証券評価差額金」等を除いたものを分母とする

※2017年度実績は両行合算ベース

2020年度目標のうち、連結表記のないものは両行合算ベース

8. 第一次中期経営計画 指標目標(2/3)

第四北越FGは新潟県最大の金融グループとして、お客さまの課題解決に向けた支援を通じ、地域経済の活性化に取り組んでまいります。

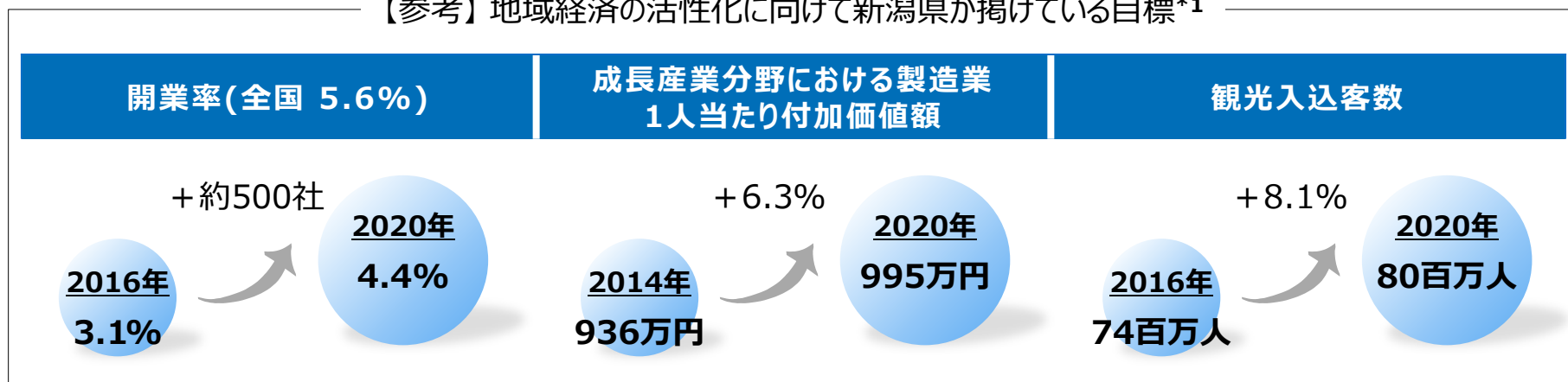
地域への貢献に関する評価指標		目標		
		2018年度 (中計初年度)	2020年度 (中計最終年度)	
地域への 貢献度合いを 測る最重要目標	第四北越FGをメインバンク*として お取引いただいている企業数 *FG基準	13,950社	14,250社	(+ 300社)
地域経済を牽引する 担い手の維持・増加	創業・第二創業に関与した件数	1,050件	1,200件	(+ 150件)
	事業承継を支援した先数	1,400件	1,540件	(+ 140件)
企業の付加価値 向上支援	事業性評価に基づく融資先数・残高*1	900件 2,100億円	4,500件 10,500億円	(+ 3,600件) (+ 8,400億円)
	経営者保証に関するガイドラインの 活用先数	3,460件	4,360件	(+ 900件)
	経営指標等が改善した取引先数	8,750件	8,900件	(+ 150件)
	本業支援件数	3,450件	3,665件	(+ 215件)
	経営改善計画の策定支援先数	520件	600件	(+ 80件)

*1：先数・残高は各年度末の数値(FG設立以降、実行した融資が対象)

8. 第一次中期経営計画 指標目標(3/3)

地域への貢献に関する評価指標		目標	
		2018年度 (中計初年度)	2020年度 (中計最終年度)
事業領域の 拡大による 新たな価値提供	域外からの需要の取り込みと 域外への販路拡大支援	2019年4月(予定) 地域商社設立	
	専門人材の派遣による 企業の経営課題への対応支援	2019年10月(予定) 人材紹介会社設立	
店舗ネットワーク の維持		地域単独店舗を当面維持	

【参考】地域経済の活性化に向けて新潟県が掲げている目標*1



*1 : 「まち・ひと・しごと創生法」に基づき、新潟県が2018年1月に策定した県の最上位の行政計画である『にいがた未来創造プラン』の達成目標
(計画期間：2017～2024年度)

9. 株主還元方針・株主優待制度等

株主還元方針

- 銀行業の公共性に鑑み、将来にわたって株主各位に報いていくために、収益基盤の強化に向けた内部留保の充実を考慮しつつ、安定的な株主還元を継続することを基本方針とします。
- 具体的には、配当金と自己株式取得合計の株主還元率40%を目処とします。
- 当期純利益の増強を基本として、ROE向上に取り組んでいく方針であり、中長期的に5%以上を目指してまいります。

一株当たり配当額（予想）

2019年3月期 期末	60円
【参考】 2019年3月期 第2四半期末 (2018年5月11日公表)	第四銀行 45円 北越銀行 30円

株主優待制度

- 第四北越FGでは、現在第四銀行及び北越銀行で実施している株主優待制度と同様の制度を継続して実施する予定です(詳細は決定次第公表予定)。
- 株主総会時のお土産の配布は、株主優待制度を導入予定であることから、実施しない予定です。

株主総会

- 株主総会の会場は、他行事例も参考に今後検討を進めます。正式に決定次第、開示する予定です。

(参考) これまでの株主還元の実績*1

第四銀行	1株当たり 配当額(年額)	配当性向	株主還元率	北越銀行	1株当たり 配当額(年額)	配当性向	株主還元率
2015年度	90円	21.6%	40.2%	2015年度	60円	19.7%	29.5%
2016年度	90円	26.9%	40.0%	2016年度	60円	21.4%	21.5%
2017年度	90円	22.6%	35.9%	2017年度	60円	20.1%	20.1%

*1：第四銀行は2017年10月1日付で普通株式を10株につき1株の割合で株式併合を実施し、北越銀行は2016年10月1日付で普通株式を10株につき1株の割合で株式併合を実施。1株当たり配当金に関しても当該株式併合による影響を考慮し、当該株式併合前の1株当たり配当金については10倍した額を記載

本資料には、業績等の将来の見通しに関する記述が含まれています。こうした記述は、本資料の作成時点において入手可能な情報及び将来の見通しに影響を与える不確実な要因に係る一定の仮定を前提としており、かかる記述及び仮定は将来実現する保証はなく、実際の結果と大きく異なる可能性があります。また、業績等の将来の見通しに関する事項は、その時点での当社の認識を反映しており、様々なリスクや不確実性等を内包するものです。将来の業績等は、経営環境の変化などにより、目標との比較において大きく異なる可能性があることにご注意ください。当社は、東京証券取引所の定める規程等により義務付けられる場合を除き、新たな情報や事象の発生その他理由の如何を問わず、業績等の将来の見通しを常に更新又は改訂するわけではなく、またその責任も負いません。

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社第四北越フィナンシャルグループ 経営企画部 TEL 025-224-7111



DAISHI HOKUETSU

Financial Group

第四北越フィナンシャルグループ