

株式会社 第四北越フィナンシャルグループ

第二次中期経営計画

2021年4月15日



DAISHI HOKUETSU
Financial Group

第四北越フィナンシャルグループ

<目次>

1. 2021年4月、FG第二次中期経営計画スタート	2
2. 基本戦略と重要戦術	3
3. 主な重要戦術	4
<トピックス> 地域商社・人材紹介会社の取り組み	9
<トピックス> ESG・SDGsの取り組み	12
<トピックス> 働き方改革・女性活躍推進	19
4. 『DasH!! 120』（ダッシュ・いち・に・まる）	20
<参考> 店舗統合スケジュールについて	21
5. 第二次中期経営計画 指標目標	22
6. 地域への貢献に関する評価指標	23

1. 2021年4月、FG第二次中期経営計画スタート

- 第一次中期経営計画では、「銀行合併の実現」「組織力の強化」「外部アライアンスの強化」の3点を通じて、『シナジー効果の最大化』を実現するための経営基盤の強化を進めてまいりました
- 第二次中期経営計画では、『シナジー効果の最大化』に取り組み、「合併シナジー」「グループシナジー」「TSUBASA連携シナジー」の3つのシナジーを発揮し、計画最終年度（2023年度）における連結当期純利益200億円を目指してまいります



2. 基本戦略と重要戦術

- 第二次中期経営計画では、取り巻く経営環境などを踏まえ、FGの最重要経営課題を「収益力の強化」「経営の効率化」「健全性の維持・向上」の3点として、それらの実現に向けて、4つの基本戦略、Ⅰ「シナジー効果の発揮」、Ⅱ「生産性の飛躍的向上」、Ⅲ「人財力の育成・強化」、Ⅳ「リスクマネジメントの深化」に取り組んでまいります

第三次中期経営計画

計画期間：2021年4月～2024年3月

		重要戦術	
最重要経営課題	基本戦略		
	Ⅰ シナジー効果の発揮	● “トップラインシナジー”と“コストシナジー”の発揮 ● コンサルティング機能の深化とDXの活用による新たな価値の創造 ● TSUBASAアライアンス連携拡大によるトップラインシナジーの最大化	● グループシナジーの発揮 ● 非金利収益の増強 ● 新たな事業領域の探索 ● ESG・SDGsへの取り組み
	Ⅱ 生産性の飛躍的向上	● 「新・構造改革」による徹底した生産性の向上 ● TSUBASAアライアンス連携拡大によるコストシナジーの最大化	
	Ⅲ 人財力の育成・強化	● 組織融和の促進と意識の統合 “一志団結” ● コンサルティング能力の向上 ● グループ全職員が活躍するための人財マネジメントの実践	
	Ⅳ リスクマネジメントの深化	● コンプライアンス最優先による業務運営の実践 ● グループ経営管理態勢の高度化 ● リスクマネジメントの高度化	

取り巻く環境変化
変化のスピードが
一層加速

激変する外部環境

- 5Gの普及やデジタイゼーションの急速な進展
- 超低金利環境の長期化
- 人口減少 等



DX・新型コロナウイルス等による
パラダイムシフト



変容する
地域・お客さまの行動・課題

3. 主な重要戦術（1/7）

重要戦術

トップラインシナジーの発揮（ノウハウの共有）～創造する金融・情報機能の深化～



ー ポートフォリオ変革の深化

- 銀行部門収益および銀行部門以外のグループ会社収益の増強に向けて6指標の改善に取り組み、グループ総合力の発揮により、FG連結当期純利益の最大化を実現

ポートフォリオ変革の深化に向けて改善を図る6指標

① 総貸出に占める中小企業貸出比率	④ コア業務粗利益に占める資産運用アドバイス収益比率
② 総貸出に占める消費性貸出比率	⑤ コア業務粗利益に占める金融ソリューション収益比率
③ 消費性貸出に占める無担保ローン比率	⑥ 連串倍率（FG連結利益÷銀行単体利益）

ー 活動量の増強と多面的なコンサルティング営業の実践

- 営業店活動を主体とする、ニーズ別やセグメント別の各施策に応じた「活動量の増強」と「多面的なコンサルティング営業の実践」

- これまで培ったコンサルティング能力の更なる拡充・深化

県内マーケット

活動量増強による新規獲得、シェアアップの推進

法人分野

事業性評価の深化、事業価値の維持・向上に向けた経営改善支援、事業承継・転廃業支援の強化

県外マーケット

新たなマーケット開拓活動の推進

個人分野

証券や信託などライフサイクルに応じた多面的な資産運用・資産承継コンサルティングの実践

ー 有価証券運用の高度化・多様化

- 中長期的に安定した期間収益を確保するポートフォリオの構築

重要戦術

コストシナジーの発揮（重複機能の整理）～OHRの大幅な改善～



ー 合併シナジーの最大発揮および徹底したコスト管理によるFG連結営業経費の大幅削減

2023年度計画
OHR（連結）

65%台

3. 主な重要戦略 (2/7)

一 店舗統合・本部スリム化・営業店業務改革によるグループ経営資源の再配分を通じた営業力強化

- ノウハウの共有および重複機能の整理と経営資源の再配分を徹底的かつ具体的に加速させ、合併シナジー効果の最大化によって、地域経済の課題解決とお客さまのニーズに合う商品・サービスのご提供に取り組み、地域創生を実現するとともに、付加価値の提供の対価を得て、FGの持続的な成長を実現

ノウハウの共有・重複機能の整理 経営資源の再配分

地域創生とFGの持続的な成長

ノウハウの深化・拡充

- 営業・お客さま基盤の拡充（ネットワークの活用）
- 商品・サービスの活用
- コンサルティング力の深化
- 新・構造改革による業務効率化
- グループ会社の機能を活用した新たな付加価値の提供

システム事務統合

- 基幹系・サブシステムおよび事務の統合（2021/1）
- システム経費等の物件費の削減

グループ会社統合

- グループ内同業種会社の再編



戦略的投資に
充当

店舗・本部等拠点統合

計画的な人員創出

- 店舗統合
- 本部スリム化
- 営業店業務改革

次ページ



人財育成

- 人財育成
- スキルアップ

コア業務等に再配置 約500名

FG内

「金融事業」
銀行、証券業、
リース業、カード業等

FG外

「人材不足に悩む地域
企業の課題解決」
FGグループ人材との
マッチング強化

「非金融事業」
システム、コンサル
地域商社 等

次ページ



（最重要テーマ）合併シナジー効果の最大化

地域創生

地域経済の
課題解決

お客さまの
ニーズに合う
商品・サービス
のご提供

第四北越FGの
持続的な成長

<参考> グループ経営資源の再配分計画

- 店舗統合、本部スリム化、営業店業務改革等の経営の効率化により約900名の人員を創出
- グループ経営資源の再配分として、自然減を除いた約500名の再配置を行い、営業力を強化することでトップラインシナジーを発揮

経営効率化による人員創出



人員創出 約900名

営業店業務改革
約270名

本部スリム化
約210名

店舗統合
約420名

定年・
自己都合退職
及び
採用抑制等の
自然減
約400名

創出人員の再配置先



グループ経営資源の再配分を 通じた営業力強化

3か年の再配置計画

銀行営業担当者等

約330名

【第1弾】
銀行営業店に
営業担当者
約70名を
追加配置
(~2021年8月)

グループ会社

[次ページ](#)

約70名

C

【第1弾】
2021年4月
約10名を配置済

お取引先企業との
人材マッチング

約100名

コア業務等に
再配置
約500名

3. 主な重要戦術（3/7）

重要戦術

グループシナジーの発揮

一 FG機能連携によるグループシナジーの発揮

- FGグループ会社機能の最大限の活用による「グループ内連携の強化」とグループ会社の再編等による「グループ各社の本業の深化」
- FGグループ新規先獲得、シェアアップ・取引多面化によるグループ総取引先数の増強
- グループシナジーの発揮に向けたFG本部体制の強化

連携：第四北越証券

多様な資産運用ニーズへの提案強化

連携：地域商社

販路開拓、観光振興、生産性向上支援の強化

連携：リース事業

設備投資における多様な調達方法の提案強化

連携：人材紹介会社

企業の経営課題に適う人材マッチングの強化

連携：経営コンサルティング

創業支援、事業計画策定支援等の強化

グループシナジー発揮に向けた取り組み

1 ガバナンスの強化

- FG全体の営業・地域創生の企画・推進を担う「FG地域創生部」の新設
- 銀行以外の子会社・子銀行子会社等の再編および事業推進の統括・支援を担う「FGグループ戦略推進部」の新設

2 戦略人員の配置

- 銀行における店舗統合・本部スリム化・営業店業務改革を通じたグループ経営資源の再配分の実施

グループ会社に戦略人員

約70名を再配置 ③

3 グループ再編

- 同業種のグループ会社再編による経営の効率化の実現

4 連携領域の拡大

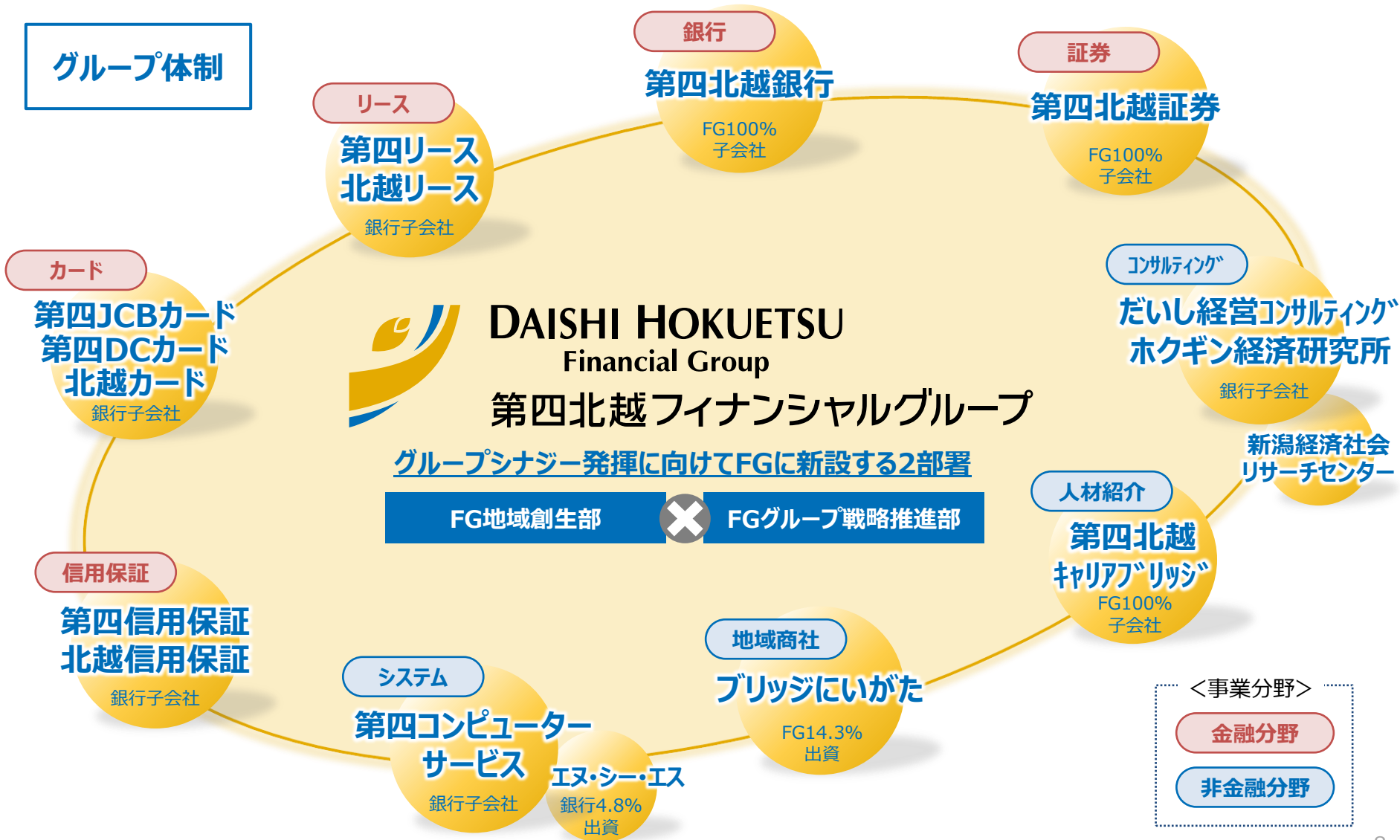
- 証券連携
 - 銀証連携による富裕層ビジネスの強化
- リース連携
 - 銀行によるリース媒介を開始
- カード連携
 - 銀行と連携したキャッシュレス事業の強化

5 新事業領域の探索

- 地域商社
 - 販路開拓・観光振興・生産性向上支援の強化
- 人材紹介会社
 - 人材マッチングの強化
- 規制緩和への対応
 - 規制緩和を踏まえた新事業領域への参入（探索）

<参考> 第四北越FGのグループ体制

- グループ各社の特長や強みを最大限活用することで、グループ一体経営による相乗効果（グループシナジー）を発揮し、お客さまのあらゆるニーズに対するワンストップでタイムリーに、最適なサービス提供を通じて、グループ全社で持続的な地域貢献に取り組んでまいります



地域商社・人材紹介会社の取り組み (1/2)

地域商社「(株)ブリッジにいがた」

- 地域創生の重要施策として2019年4月に地域商社を設立・事業開始
- 第四北越FGの持つ幅広いネットワークを活用し、様々な業種との連携による協働体制を構築して各事業を推進中

販路開拓事業

アンテナショップ **ブリッジにいがた**

<店舗での取扱商材数>



自社ECサイトの新設

- 県内事業者を対象に**ECサイト**を新設（2020年12月より試行を開始）

観光振興事業

- QRコードを活用した多言語翻訳ツールをご提供

多言語翻訳ツールのご契約先
(2021/3)

23社 (46コード)



生産性向上事業

- 中小企業向け事務効率化に向けた業務改善コンサルティングをご提供

<業務改善コンサルティングの全体像>

業務の可視化 → 課題の抽出 → 改善提案 → 改善支援

生産性向上事業のご契約先
(2021/3)

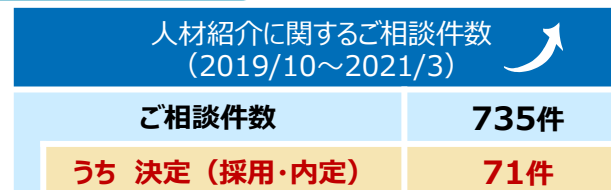
契約先14先 検討先21先



人材紹介会社「第四北越キャリアブリッジ(株)」

- 地域企業の人材に関する課題解決をご支援するため、2019年5月に人材紹介会社を設立、同年10月事業開始
- お客さまのニーズは非常に高く、ご相談件数・決定件数ともに順調に増加

人材マッチング業務



- 外部提携先と連携した「**兼業・副業人材マッチング業務**」を開始(2020年12月)

人材育成ソリューション業務

- 県内企業の人材育成に向けたセミナーをFGグループ2社と共催で開催
- ニューノーマルに対応し、オンラインセミナーを大幅に増やし実施

トピックス 「兼業・副業による県内企業経営革新プロジェクト」の支援

- 新潟県が実施した「兼業・副業による県内企業経営革新プロジェクト業務委託」の企画提案公募で、当社が加わるコンソーシアムが採択されました。（2020年12月）
- このコンソーシアムでは、新型コロナウイルス感染症の影響により、売上や利益が減少している県内中小企業の支援のため、兼業・副業により地域貢献やスキルアップを考える都市部人材と県内中小企業のマッチングサービス等を行ってまいりました。

（委託期間：2020年12月～2021年3月 / マッチング実績：3先）

コンソーシアム
メンバー

- ✓ (株)Riparia（申請主体・新潟市）
- ✓ 第四北越キャリアブリッジ(株)
- ✓ (株)スナップ新潟（新潟市）ほか2社

地域商社・人材紹介会社の取り組み (2/2)

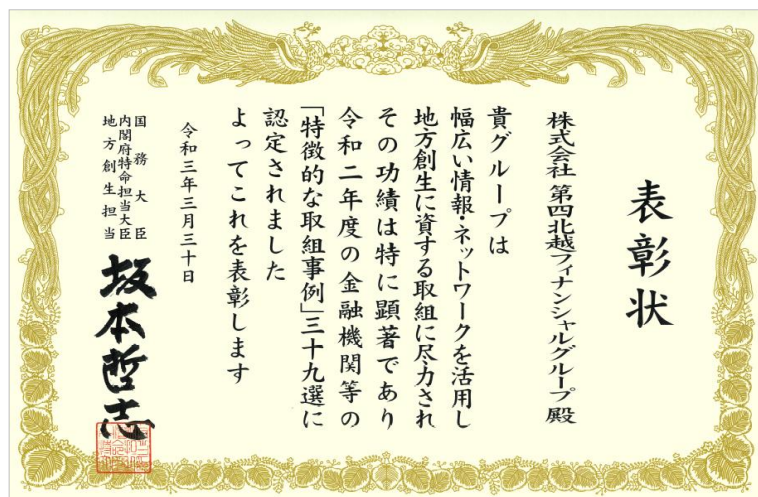
New!

トピックス 地域商社「ブリッジにいがた」の取り組みが『地方創生に資する「特徴的な取組事例」』に認定

- 地域商社「ブリッジにいがた」の取り組みが内閣官房まち・ひと・しごと創生本部による「令和二年度地方創生に資する金融機関等の『特徴的な取組事例』」の39選に認定され、2021年3月30日に内閣府特命担当大臣（地方創生担当）から表彰を受けました。

表彰の概要

- 内閣官房まち・ひと・しごと創生本部が、全国の金融機関等から報告された地方創生に資する取り組みを評価し、先駆性のある事例や地方公共団体等と連携している事例などを表彰するものです。
- 2020年度は約1,200の事例のなかから、当社の取り組みを含む39の事例が選ばれました。



受賞した取り組みの概要

- 「ブリッジにいがた」は、第四・北越両行の経営統合による地域貢献に向けた重要施策の一つとして、FGの経営資源を活用して、2019年4月に設立しました。
(社長には、銀行員とは違う視点での発想や幅広いネットワークを期待し、外部人材を招聘)
- FGグループの持つ幅広いネットワークを活用しながら、様々な業種との協働体制を構築し、「販路開拓事業」、「観光振興事業」、「生産性向上事業」の3事業を展開しており、これまでの取り組み（前ページ参照）が地方創生に資する特徴的な取り組みとして高く評価されました。



3. 主な重要戦術（4/7）

重要戦術

持続的な成長に向けたESG・SDGsへの取り組み



第二次中期経営計画における地域創生の取り組み

- 第二次中期経営計画では、地域の抱える課題のうち、以下の6つを「重点的に取り組む課題」に設定し、FGグループ機能の最大活用や、TSUBASAアライアンスおよび外部ネットワークとの連携を一層強化することで、地域の課題解決に取り組み、地域創生を実現

地域の課題

人口減少・
少子高齢化

医療・子育て・
介護

産業活性化（企業の販路
拡大・生産性向上）

企業の人手不足感の
高まり

新型コロナウイルス感染症
に伴う経営環境の変化へ
の対応（DXの活用）

脱炭素社会の実現

⋮

第二次中期経営計画

重点的に取り組む課題

- | | |
|---|------------------------------------|
| 1 DXの取り組み支援

 | 4 地域医療の充実

 |
| 2 脱炭素・カーボンニュートラル

 | 5 創業支援と廃業抑制

 |
| 3 農業・産業育成

 | 6 SDGsへの取り組み支援
 |

課題解決に向けたFGの取り組み

FGグループ機能の活用

TSUBASA連携の活用

外部ネットワークの活用

DAISHI HOKUETSU
Financial Group
第四北越フィナンシャルグループ

TSUBASA
ALLIANCE

外部専門家

- ✓ 大手弁護士事務所
- ✓ 大手監査法人
- ✓ 大手コンサルティング企業 等

地域創生とFGの持続的な成長の実現

New!

トピックス 「TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言」への賛同表明について① ※別紙2021.4.15付ニュースリリース参照

【これまで】 第四北越FGの環境分野における主な取り組み

時期	FGでの主な取り組み
2005年	環境配慮型の住宅・車の購入に対するローンの金利優遇の実施
	環境配慮型企业向け私募債「エコロジー・ボンド」の取扱開始
2006年	信託報酬の一部を環境保護団体に寄付する投資信託の取扱開始
2009年	森づくり活動の開始
2010年	第四銀行グループ環境方針の制定（北越銀行は2014年に制定）
	環境保全活動プロジェクト「DAISHI ECO ACTION」発足 「にいがた 食とエコの展示・商談会（しょくエコ!）」初開催
2015年	グリーンATM等のカーボン・オフセットへの取り組みで以下の賞を受賞 - 21世紀金融行動原則で「環境大臣賞」 - カーボン・オフセット大賞で「環境大臣賞」
	北銀まごころの会による寄付活動等の各種環境への取り組みが評価され新潟県の「新潟県環境賞」を受賞
2018年	第四北越FG「ESGへの取組方針」の制定
	TSUBASA連携による証券子会社を通じた「グリーンボンド」の販売 「インターネット支店」「口座開設アプリ」導入によるペーパーレス化の推進
	窓口受付システム「TSUBASA Smile」によるペーパーレス化の推進
2019年	第四北越FG「SDGs宣言」の制定
2021年	グリーンATMの取り組みが評価され新潟県の「新潟県カーボン・オフセット制度に係る感謝状」を受領

カーボンオフセット機能を活用した環境への貢献



▲グリーンATM

〈カーボン・オフセット実績〉

348トン

2021年3月末
(2014年8月以降の累計)

- 2014年8月より環境に配慮した商品・サービスの提供の一環として「グリーンATM」を設置
- “使えば使うほど、環境へ貢献できるATM”をコンセプトに、1回の利用につき20gのCO₂を新潟県内のクレジットでカーボン・オフセットする
- 2021年3月末現在、新潟県内20か所に43台設置



▲グリーンATMのご案内



▲環境大臣賞▲



▲新潟県カーボン・オフセット制度に係る感謝状

New!

トピックス 「TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言」への賛同表明について② ※別紙2021.4.15付ニュースリリース参照

FGの課題認識

- 地球全体の問題である気候変動は、国際的な枠組みでの対策が必要であり、FGにおいても国際的な動向を踏まえた取り組みが必要

TCFD宣言を巡る動向

- 気候変動リスクが顕在化し、異常気象による経済損失が拡大傾向
- 政府・金融行政・新潟県等も国際的な流れに沿って気候変動への対応を加速
- コーポレートガバナンス・コードの改定



DAISHI HOKUETSU

Financial Group

第四北越フィナンシャルグループ

TCFD提言への賛同表明

賛同表明日

2021年4月15日

賛同する意義

13

気候変動に
具体的な対策を



17

パートナーシップで
目標を達成しよう



リスク管理態勢の高度化

- 社長を委員長とする「サステナビリティ推進委員会」を立ち上げ、気候変動リスクを経営上の重要なリスクと認識したリスク管理態勢の高度化を図る

地域の持続的成長のサポート

- コンサルティングや投融資を通じてお客さまへも気候変動への対応を促し、地域の持続的成長、FGの発展へつなげる

企業価値の向上

- 適切な情報開示を進め、取り組みの評価を得てFGの企業価値向上につなげる

ESG・SDGsの取り組み (3/3)

トピックス 「にいがた食のきずなプロジェクト」 ※別紙2021.4.15付ニュースリリース参照



New!

DAISHI HOKUETSU
Financial Group
第四北越フィナンシャルグループ
にいがた食のきずなプロジェクト

- 新型コロナウイルス感染拡大の影響が長期化するなか、食品を必要としている世帯への支援を目的に、当社および当社グループ会社が2020年11月から開始したプロジェクトです

第1弾 2020年11月～

にいがた『食のきずな』応援私募債<SDGs私募債>

- 第四北越銀行では、2020年11月より「にいがた『食のきずな』応援私募債」<SDGs私募債>の取り組みを行っています。
- 同私募債は、発行手数料の一部を、発行企業と当行が連名で新潟県社会福祉協議会へ金銭寄付を行うものです。
- 寄付金は同協議会を通じて、新潟県内で活動する子ども食堂やフードバンクの運営団体に寄付され、同団体の運営資金などに活用されます。

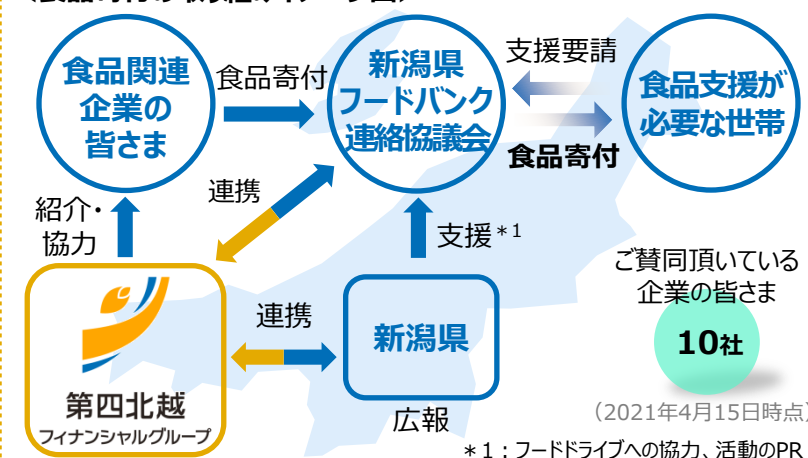


第2弾 2021年4月～

新型コロナウイルスの影響を受けている世帯への食品寄付の取り組み

- FGでは、本プロジェクトにご賛同いただく新潟県内の食品関連企業、並びに新潟県および新潟県フードバンク連絡協議会と連携したスキームにより、新型コロナウイルスの影響を受けている世帯への食品寄付の取り組みを開始いたします。
- 今後、より多くの企業よりご賛同いただき、活動の輪を広げていけるよう、本プロジェクトのご案内を積極的に進めてまいります。

<食品寄付の取り組みイメージ図>



3. 主な重要戦術 (5/7)

重要戦術

TSUBASAアライアンス連携拡大によるシナジーの最大化

一 地銀最大規模のスケールメリットを活用したシナジー効果の最大限の追求

- トップラインシナジーの追求（新商品・サービスの開発、「TSUBASA FinTech共通基盤」を活用した新サービスの提供等）
- コストシナジーの追求（事務共同化領域の拡大、TSUBASAアライアンス(株)を活用した本部業務共同化の促進等）

一 TSUBASAアライアンス推進室（新設）による連携施策の実効性向上と連携分野の更なる拡大

地銀広域連携 『TSUBASAアライアンス』

- 「TSUBASAアライアンス」参加10行の総資産残高合計は78兆円超となり、北海道から沖縄県、日本海側と太平洋側を結ぶ、日本列島を縦断、横断するネットワークを構築

参加行数

10行

参加行の総資産残高合計※

78兆円超

※2020年3月期連結ベース



TSUBASAアライアンス連携の目的

トップライン増強

×

コスト削減

=

企業価値の増大



連携施策によるこれまでの収益効果

累計 50億円超

※ 2021年3月現在

第二次中期経営計画の取り組み

地銀最大のアライアンスとして
更なるシナジーを追求

×

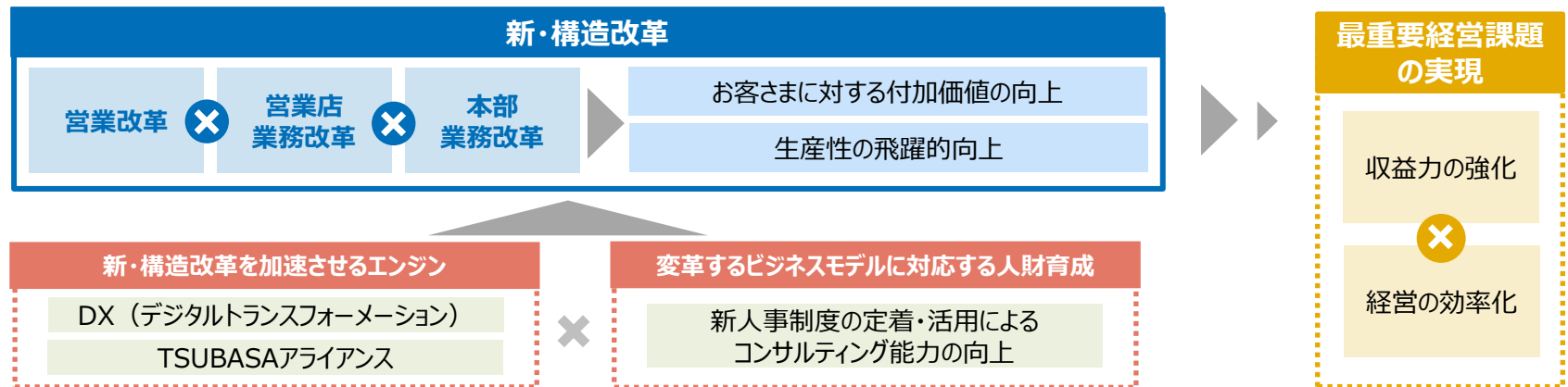
イノベーション加速の
メインエンジンとして活用

3. 主な重要戦術（6/7）

重要戦術

「新・構造改革」による徹底した生産性の向上

一 「営業改革」「営業店業務改革」「本部業務改革」を3本柱とする「新・構造改革」への取り組み



一 営業改革を通じた生産性向上

営業力強化 店舗・チャネルの最適化

営業推進スタイルの深化 Web・タブレット等の活用

一 営業店業務改革を通じた事務プロセスの抜本的変革

DXを活用した更なる
5レス

- ① 後方事務レス
- ② 検証レス
- ③ 現金管理レス
- ④ ペーパーレス
- ⑤ 印鑑レス

営業店融資事務の効率化

新融資支援システムの全面稼動

事務プロセスの抜本的変革

RPA等の活用

一 本部業務改革による本部組織の最適化

本部業務 徹底した業務改革・本部スリム化による生産性向上

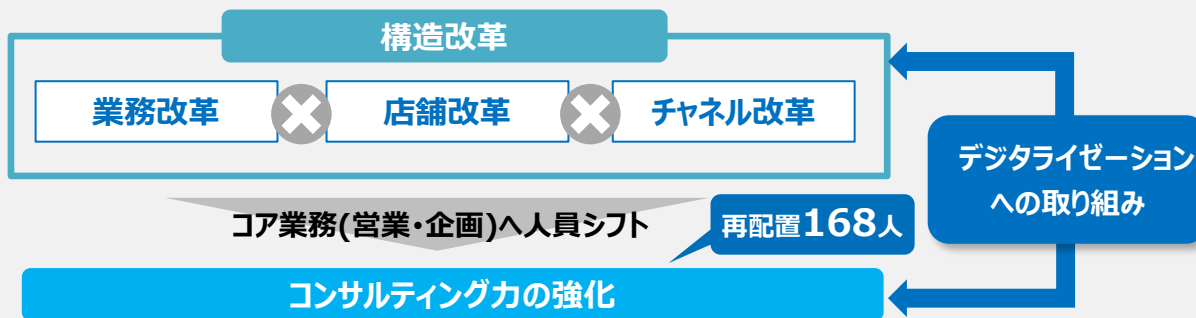
事務集中部門

プロフィットセンター化・お客さま向けサービスの付加価値拡大

<参考> 構造改革の取り組み

- 第一次中期経営計画では、デジタル技術を活用した「業務改革」・「店舗改革」・「チャネル改革」の3つを柱とする「構造改革」を積極的に推進し、経営基盤の強化を進めてまいりました
- 第二次中期経営計画では、激変する環境や変容するお客さまのニーズにお応えするため「構造改革」を更に発展させた「新・構造改革」(前ページ参照)に取り組んでまいります

第一次中期経営計画



第二次中期経営計画

新・構造改革



これまでの主な取り組み

■ 第四北越FG施策

■ TSUBASAアライアンス施策

業務改革 – 営業店における『業務』『融資』事務人員の削減 –

- 2017年 11月 ■ 「RPA」の導入
- 2018年 5月 ■ 「ミドルオフィス(本部)」への営業店事務集約
- 2019年 7月 ■ 「預り物件管理システム」の導入
- 2020年 2月 ■ 「融資自動実行機能」の導入

店舗改革 – 営業店を「コンサルティングスペース」へ変革 –

- 2018年 1月 ■ 投資信託・生命保険のペーパーレス販売の開始
- 11月 ■ 「遠隔相談窓口」の設置
- 11月 ■ 窓口受付システム「TSUBASA Smile」の導入

チャネル改革 – 非対面チャネルによりお客さまの利便性を向上 –

- 2018年 11月 ■ 消費性無担保ローン「Web完結スキーム」の導入
- 2019年 4月 ■ 「通帳アプリ」の提供開始
- 2020年 11月 ■ 新スマートフォンアプリ「りとりばんく」の提供開始

【RPA】

累計削減時間
47,868時間

2021年3月末

今後の予定

- ✓ RPAの更なる活用による事務プロセスの抜本的変革への取り組み

【ミドルオフィス】

- ✓ 営業店の後方事務を県内2カ所のミドルオフィスに集約し、営業店の業務量を大幅に削減

累計集約店舗数
86カ店

2021年3月末

対象店舗をさらに拡大

今後の予定

【TSUBASA Smile】



<普通預金口座の新規開設>
【店頭でのお手続き時間】

従来比▲56%短縮

【店頭受付後の後方事務時間】

従来比▲85%短縮

- ✓ 専用端末の利用により印鑑レス・ペーパーレスでの手続きが可能
- ✓ 2021年1月以降、県内全営業店に取り扱いを拡大(除く出張所、コンサルティングプラザ)

3. 主な重要戦術（7/7）

重要戦術

組織融和の促進・コンサルティング能力の向上

- 一 融和促進室（新設）を中心とした組織融和促進策の継続
- 一 幅広い分野で活躍できる人員の適正配置によるコンサルティング機能の高度化
 - グループシナジー増大に向けたグループ間異動・往来を通じたグループ一体での人財戦略の実践

専門資格の取得状況（2021年3月時点）



- 一 新人事制度の定着・浸透
- 一 人財成長サイクル^{*1}の実現に向けた態勢の整備
 - キャリア形成意識の醸成とキャリア開発支援を行う階層別研修の新設

*1：実践力の向上が成功体験を生み、それが更なる主体的な学びと挑戦の好循環に繋がるサイクル
- 一 ニューノーマルに対応した柔軟性・生産性の高い働き方の定着

重要戦術

コンプライアンス最優先による業務運営の実践・グループ経営管理態勢の高度化

- 一 経営理念の浸透とコンプライアンス最重視の意識の徹底
- 一 コーポレートガバナンス・コード、コーポレートガバナンス・ガイドラインを踏まえたガバナンスの更なる向上
- 一 FG連結自己資本比率の維持・向上
- 一 信用リスク管理室（新設）による信用リスクコントロール機能の強化
- 一 組織的なマネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策の実践
- 一 サイバーセキュリティ管理の高度化

- 人財力・組織力の向上に向けて、引き続き、「働き方改革」や「女性活躍推進」への取り組みを進めてまいります

New!

トピックス 「健康経営優良法人2021(ホワイト500)」に認定

- 第四北越銀行は、2021年3月に経済産業省及び日本健康会議が主催する「健康経営優良法人認定制度」において、「健康経営優良法人2021(大規模法人部門「ホワイト500」)」に認定されました。認定取得は合併前からの通算で4年連続となります。
- 従業員が安心して働き、能力を最大限発揮できる環境づくりを目指し、従業員の健康保持・増進のための取り組みを引き続き強化してまいります。



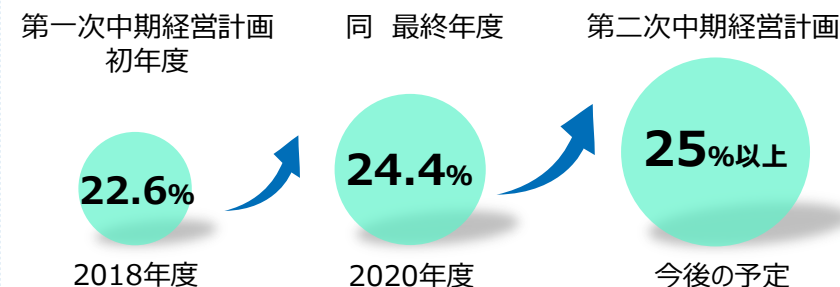
トピックス 女性の活躍推進に向けた取り組み

－「プラチナくるみん」および「えるぼし認定段階3」の取得

- 第四北越銀行では、厚生労働大臣より「次世代育成支援対策推進法」に基づく子育てサポート企業として「プラチナくるみん」の特例認定を取得しているほか、「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」に基づく認定を受け、認定マーク（愛称「えるぼし」）の認定段階3を取得しています。
- 「プラチナくるみん」「えるぼし認定段階3」のダブル取得は新潟県内企業では当行のみとなります。



－女性管理・監督職比率の推移（第四北越銀行）



4.『DasH !! 120』（ダッシュ120）

第二次中期経営計画スタートから**4ヵ月間**を
DasH!!120（ダッシュ120）として、
 中期経営計画の取り組みを加速させる最重要活動期間
 と位置付け、諸施策を迅速かつ集中的に実施します

2021年
4月

2021年
8月

DasH!!120
ダッシュ120

経営資源の再配分

本部スリム化の完遂

200名の人員を創出

店舗統合の実施

2021年4月より**毎月実施**

営業力強化の早期実現

店舗統合前の存続店舗へ
営業係を先行集約・再配置

FG内外への再配置

店舗統合・本部スリム化・営業店業
務改革による創出人員のFG内外へ
の再配置



FG内外コミュニケーション強化

役員による行内外への説明

ステークホルダーの皆さまへ地域貢献とシナ
ジ発揮の取り組み・展望のご説明

組織融和促進活動

融和促進室（新設）を中心とした組織
融和促進策の継続

人事異動による意識統合の促進

これまで培った強み・ノウハウの融合および
意識統合の促進

全行員の約3割にあたる**約1,000名**
の人事異動を実施



グループシナジーの発揮

FG地域創生部の新設

FG全体の営業・地域創生の企画・推進

FGグループ戦略推進部の新設

FGグループ会社（除く銀行）の事業推
進の統括・支援

構造改革推進委員会の新設

新・構造改革、DX戦略および経営資源
の再配分を推進・統括

施策の集中実施

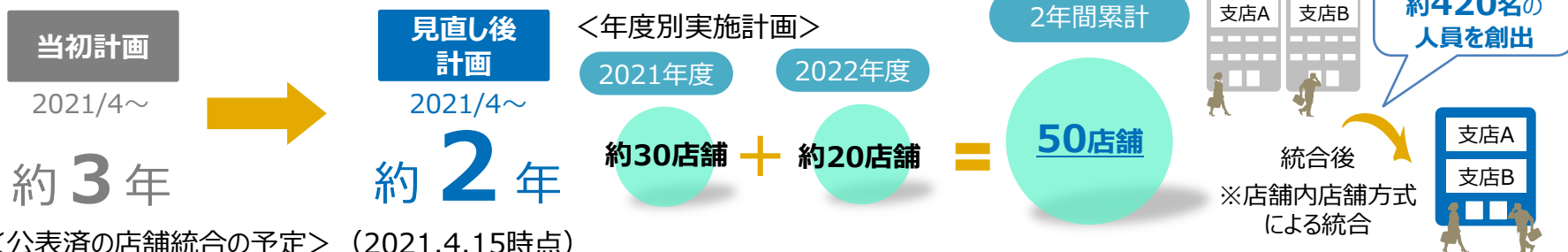
グループ一体となった活動量の増強とコン
サルティング機能の深化に向けた施策の
集中実施



<参考> 店舗統合スケジュールについて

- 2021年4月から開始している店舗統合については、店舗統合計画を前倒しし、当初計画の約3年間で完了から約2年間で完了にスケジュールを見直しております。統合対象店舗毎の具体的な日程については決定次第お知らせいたします
- 店舗統合については、お客さまの利便性低下を最小限に抑制するとともに、経営の効率化を通じて創出した余力等によってお客さまのさまざまなニーズにお応えすることで、利便性の一層の向上を図ってまいります

店舗統合スケジュール

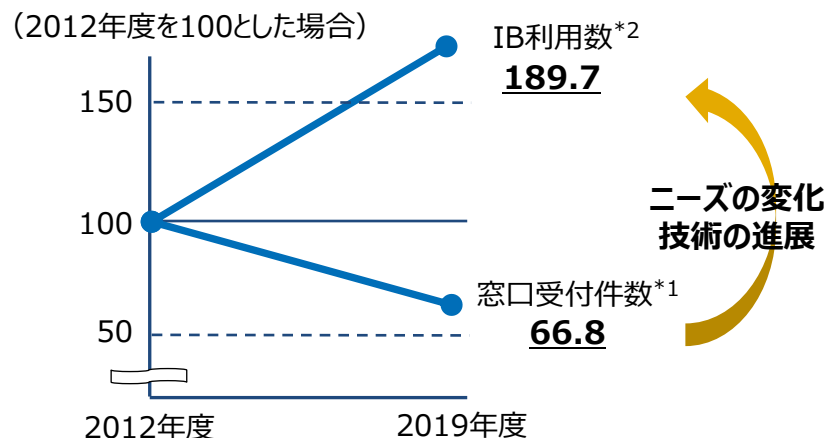


<公表済の店舗統合の予定> (2021.4.15時点)

	店舗統合日	存続店	移転店舗
1	2021.4.19	県庁	新潟県庁
2	2021.5.17	流通センター	新潟流通センター
3	2021.6.14	東港	新潟東港
4	2021.6.21	高田営業部	高田中央
5	2021.7.12	本店営業部	新潟
6	2021.7.19	長岡本店営業部	長岡営業部
7	2021.8.10	新発田	新発田中央
8	2021.9.6	加茂	加茂中央・西加茂
9	2021.9.13	新潟駅前	新潟東大通
10	2021.9.21	東京	東京中央
11	2021.10.11	長岡新産	長岡新産センター
12	2021.10.18	糸魚川	糸魚川中央
13	2021.10.18	青海	青海中央

【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7年間で、ご来店客数は約35%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90%と大きく増加



*1: 窓口受付件数は、旧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、旧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

5. 第二次中期経営計画 指標目標

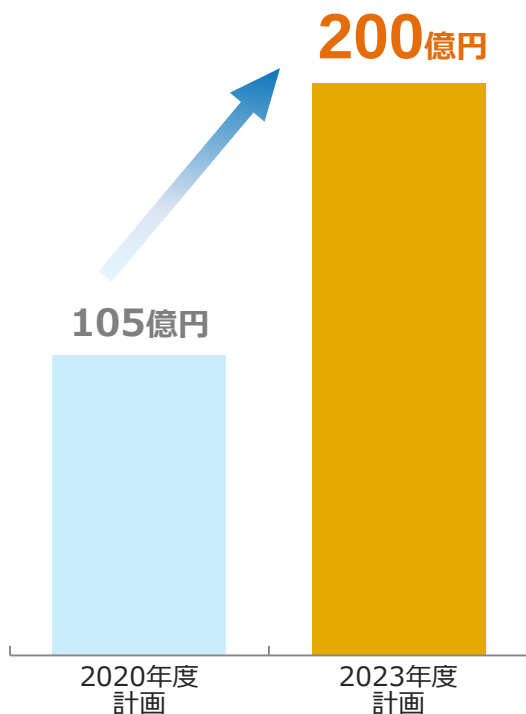
- 新潟県内最大の金融・情報サービスグループとして、地域創生とFGの持続的な成長を実現し、FGの企業価値の向上を図ってまいります

経営指標 (KPI)

(2020年度の計数は公表済の業績予想計数に基づく数値)

収益力の強化

連結当期純利益*1



*1：親会社株主に帰属する当期純利益
(2023年度計画は日本銀行による「地域金融強化のための特別当座預金制度」の要件充足による特別付利反映前の数値)

グループの成長性

中小企業向け貸出平残増加率*2

2023年度計画
(2020年度比) **+5%以上**

消費性貸出平残増加率*2

2023年度計画
(2020年度比) **+8%以上**

非金利収益増加率*3

2023年度計画
(2020年度比) **+50%以上**

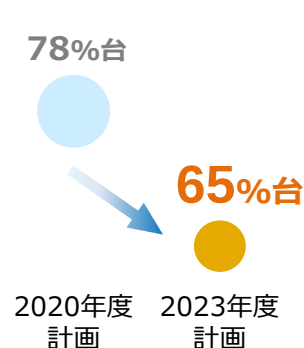
グループ会社収益増加率*4

2023年度計画
(2020年度比) **+80%以上**

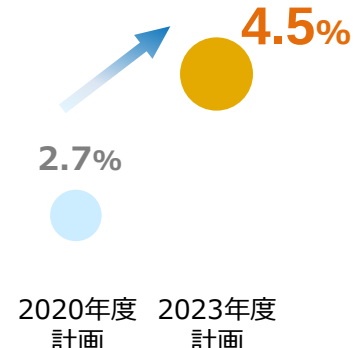
*2：部分直接償却前の年間平均残高
*3：役務取引等利益及び国債等債券損益を除くその他業務利益の合計額
*4：銀行を除くグループ各社の当期純利益の合計

経営の効率化

OHR (連結)

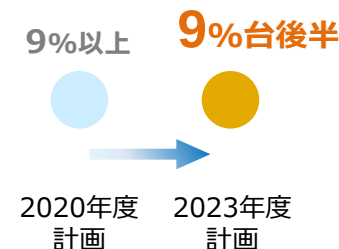


ROE (連結)



健全性の維持・向上

自己資本比率 (連結)



6. 地域への貢献に関する評価指標

- 第二次中期経営計画においても「地域への貢献に関する評価指標」を引き続き掲げ、地域経済の課題解決を通じた地域創生に積極的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

地域への貢献度合いを測る最重要目標



第四北越銀行をメインバンク*1
としてお取引いただいている
企業数

2023年度
計画

15,400先

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*2

2023年度
計画

【融資先数】
6,400先
【融資残高】
16,000億円

経営者保証に関する
ガイドラインの活用先数

2023年度
計画

9,500先

経営指標等が改善した
取引先数

2023年度
計画

7,700先

本業支援件数

2023年度
計画

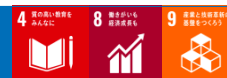
2,850件

経営改善計画の
策定支援件数

2023年度
計画

350件

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

2023年度
計画

1,850件

事業承継を
支援した先数

2023年度
計画

1,740先

事業領域の拡大による新たな価値提供



地域商社「(株)ブリッジにいがた」を通じた活動

販路開拓
支援先数（累計）*3

2023年度
計画

580先

生産性向上支援に向けた
FG連携活動件数（累計）

2023年度
計画

260件

人材紹介会社「第四北越キャリアブリッジ(株)」を通じた活動

企業の課題解決につながる
人材マッチング件数（累計）

2023年度
計画

190件

*1：各事業年度末において当行の融資残高が1位の企業数

*2：先数・残高は各年度末の数値

*3：2019/10の日本橋店舗開設以降の累計



DAISHI HOKUETSU
Financial Group

第四北越フィナンシャルグループ

お問い合わせ先

第四北越フィナンシャルグループ
経営企画部

T E L 0 2 5 - 2 2 4 - 7 1 1 1

E-mail g113001@dhbk.co.jp

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、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、目標対比異なる可能性があることにご留意ください。