

2019年3月期 第四北越フィナンシャルグループ 会社説明会

2019年6月7日



DAISHI HOKUETSU
Financial Group

第四北越フィナンシャルグループ

目次

<1> 会社概要

<2> 2018年度業績

1. 2018年度決算概要	4
2. コア業務純益の増減要因	5
3. 当期純利益の増減要因	6
4. 預金の状況	7
5. 預かり資産の状況	8
6. 貸出金の状況①（全体）	9
6. 貸出金の状況②（中小企業向け貸出・消費性貸出）	10
6. 貸出金の状況③（不動産向け貸出）	11
7. 経費の状況	12
8. 有価証券の状況①（有価証券残高）	13
8. 有価証券の状況②（評価損益とデフレーション）	14
9. 不良債権の状況	15
10. 信用コスト（与信費用）の状況	16
11. 大口与信集中度と金利リスク量	17
12. 自己資本の状況	18

<3> スタートアップ180

1. 総括①（主な取り組み）	19
2. 総括②（シナジー効果）	20
3. 総括③（経営指標「KPI」）	21
4. 総括④（地域への貢献に関する評価指標）	22

<4> 第一次中期経営計画

1. 計画概要	24
（参考）第一次中期経営計画・第二次中期経営計画のスケジュール	25
2. 2019年度業績予想	26
3. 2019年度業績予想に織り込むシナジー効果	27

4. 2019年度目標①（KPI・ポートフォリオの変革に向けた5指標）	28
5. 2019年度目標②（地域への貢献に関する評価指標）	29

【基本戦略Ⅰ】金融仲介機能及び情報仲介機能の向上

1. 両行一体での「営業推進体制の変革」①（営業体制・推進施策の一体化）	30
1. 両行一体での「営業推進体制の変革」②（人材育成）	31
2. 中小企業向け貸出	32
3. 消費性貸出	33
4. 預かり資産収益	34
5. 金融ソリューション収益	35
6. 有価証券運用	36
7. TSUBASAアライアンス①（概要）	37
7. TSUBASAアライアンス②（これまでの連携分野）	38
7. TSUBASAアライアンス③（SDG s 宣言）	39

【基本戦略Ⅱ】経営の効率化

1. 「三大構造改革」への取り組み①（業務改革・店舗改革・チャネル改革）	40
1. 「三大構造改革」への取り組み②（デジタル化の活用）	41
2. 店舗統合	42
3. システム・事務統合プロジェクト	43

【基本戦略Ⅲ】グループ管理態勢の高度化

1. コーポレートガバナンスの強化	44
-------------------	----

<5> 資本政策

1. 株主還元	46
---------	----

<6>（ご参考）最近の主な取り組み

1. 女性活躍推進・働き方改革	48
2. 地域商社“ブリッジにいがた”	49
3. 人材紹介会社“第四北越キャリアブリッジ”	51

第四北越フィナンシャルグループ

本店所在地	長岡市大手通二丁目2番地14
本社所在地	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 社長：並木 富士雄
資本金	300億円
設立時期	2018年（平成30年）10月1日
格付	JCR A+

経営理念

私たちは

信頼される金融グループとして
みなさまの期待に応えるサービスを提供し
地域社会の発展に貢献し続けます
変化に果敢に挑戦し
新たな価値を創造します

……行動の規範
（プリンシプル）
……使命（ミッション）
……あるべき姿・方向性
（ビジョン）

目指す姿

金融・情報仲介機能の発揮による新たな価値の創造と、
経営の効率化を進め、地域の発展に貢献し続けることで
圧倒的に支持される金融・情報サービスグループ

★ 第四銀行

本店所在地	新潟市中央区東堀前通七番町1071番地1
創立	1873年（明治6年）11月2日
取締役頭取	並木 富士雄
総資産	5兆9,761億円
従業員数	2,238人（出向者含む）
格付	JCR A+ Moody's A2



ホクギン 北越銀行

本店所在地	長岡市大手通二丁目2番地14
創立	1878年（明治11年）12月20日
取締役頭取	佐藤 勝弥
総資産	2兆9,414億円
従業員数	1,415人（出向者含む）
格付	JCR A+



2018年度業績

1. 2018年度決算概要

● 経常利益、連結当期純利益ともに業績予想を上回る。特別損益に経営統合に伴う負ののれん発生益472億円を計上

【業績予想との比較】(単位：億円)

FG連結	実績	業績予想 (2018/10公表)	業績予想比
経常利益	167	160	7
連結当期純利益	568	560	8

【負ののれん】

北越銀行株式取得価額 597億円	2018年9月末 北越銀行連結純資産 (時価ベース) 1,069億円
負ののれん発生益 472億円	

【概要】 2行合算

(単位：億円)

	2018年度		第四		北越	
	2行合算	前年比		前年比		前年比
業務粗利益	834	▲ 16	546	▲ 9	288	▲ 7
資金利益	664	▲ 40	425	▲ 22	239	▲ 17
役務取引等利益	142	8	111	10	30	▲ 2
その他業務利益	27	16	9	3	18	12
(うち国債等債券損益)	▲ 6	12	▲ 19	▲ 0	13	13
経費	630	▲ 8	413	▲ 2	217	▲ 5
コア業務純益	211	▲ 20	153	▲ 5	57	▲ 14
業務純益	203	▲ 11	133	▲ 6	70	▲ 5
臨時損益	31	▲ 37	26	▲ 20	4	▲ 17
(うち株式等関係損益)	78	9	40	2	37	7
経常利益	235	▲ 49	160	▲ 26	75	▲ 23
特別損益	▲ 62	▲ 56	▲ 22	▲ 22	▲ 39	▲ 34
当期純利益	143	▲ 63	103	▲ 31	40	▲ 31
<ネット信用コスト>	44	45	19	23	24	21
<経営統合費用>	88	79	32	31	55	48

【主なポイント】

〔業務粗利益〕前年比▲16億円
貸出金利息：+8億円
(前年比10年ぶり増加)
有価証券利息配当金：▲40億円
資金調達費用：+9億円
非金利収益：+11億円
(国債等債券損益除く)

〔経費〕前年比▲8億円

〔信用コスト〕前年比+45億円
不良債権処理額：+29億円
(うち引当基準厳格化：+17億円)
貸倒引当金戻入益：▲10億円
償却債権取立益：▲2億円

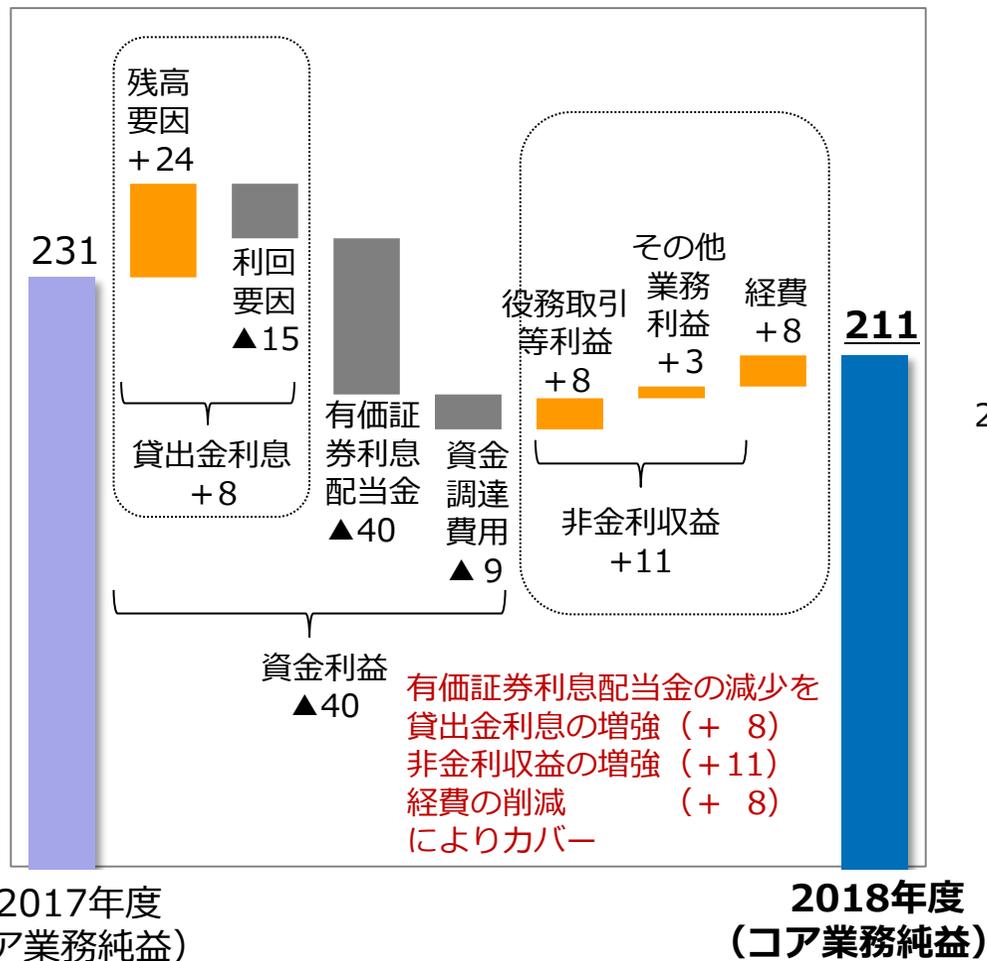
〔特別損益〕前年比▲56億円
店舗統合費用：▲64億円

2. コア業務純益の増減要因

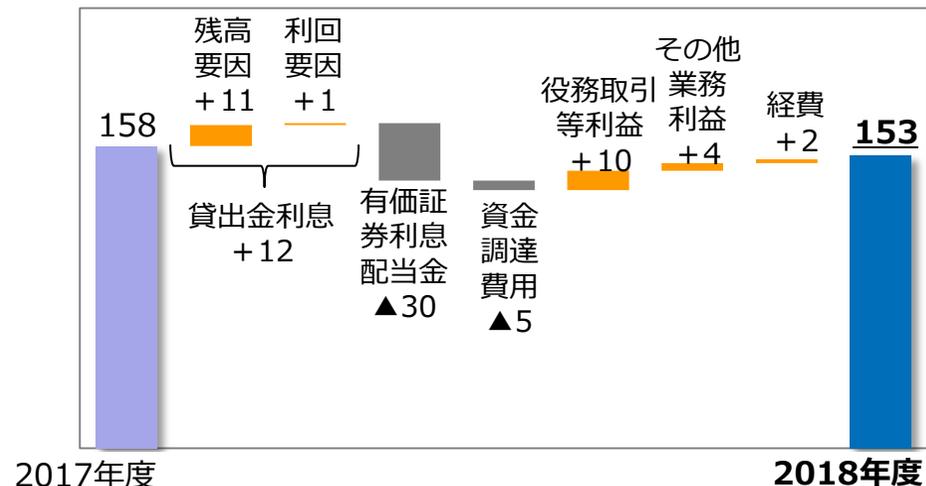
● 有価証券利息配当金の減少を貸出金利息および非金利収益の増強、経費の削減によりカバー

(単位：億円)

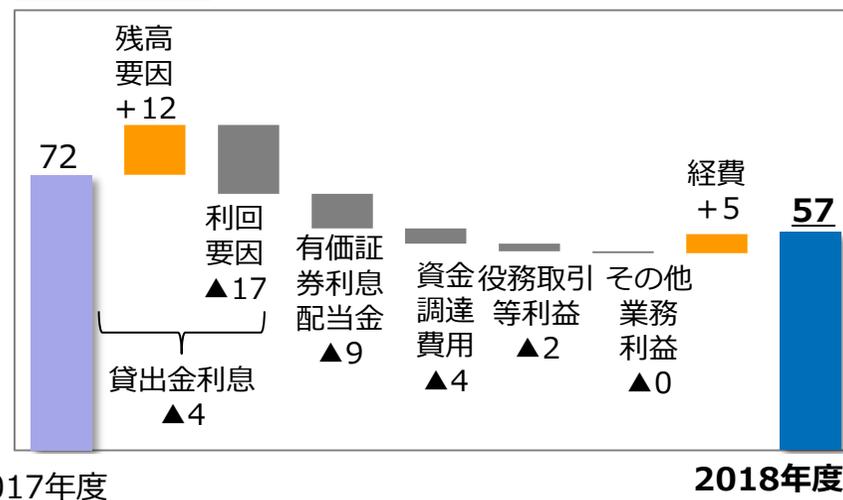
2行合算



第四銀行



北越銀行



※ 「その他業務利益」は国債等債券損益を除く計数

2017年度

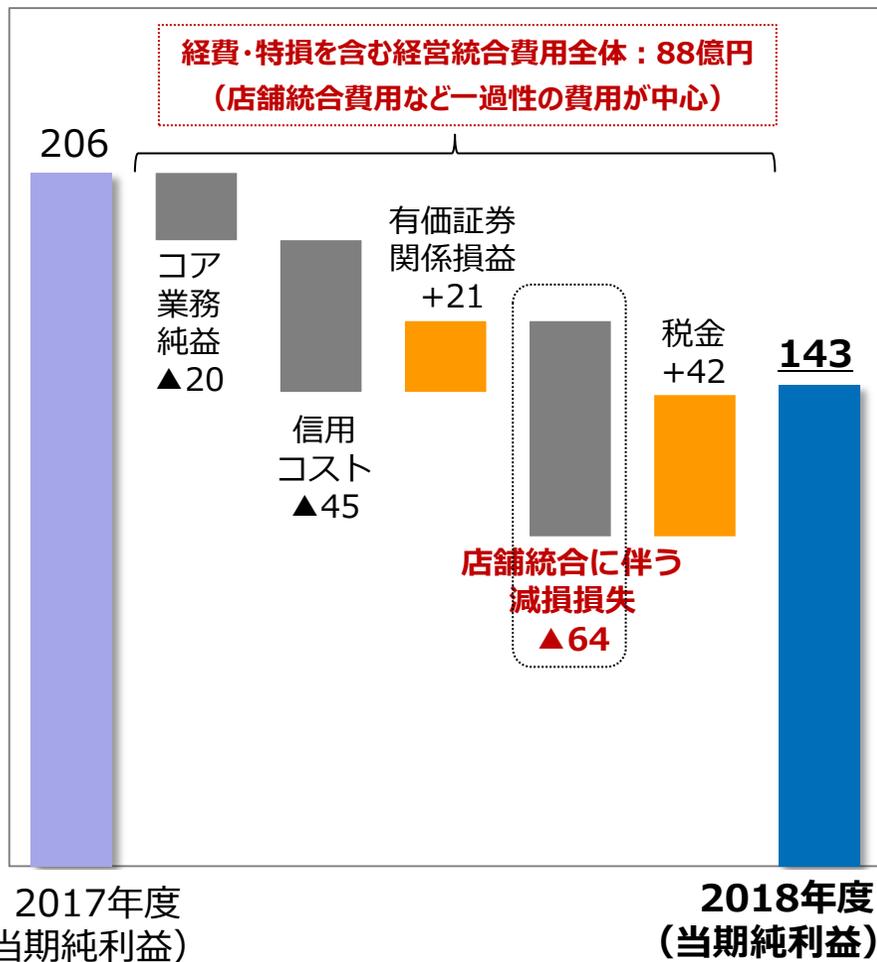
2018年度 5

3. 当期純利益の増減要因

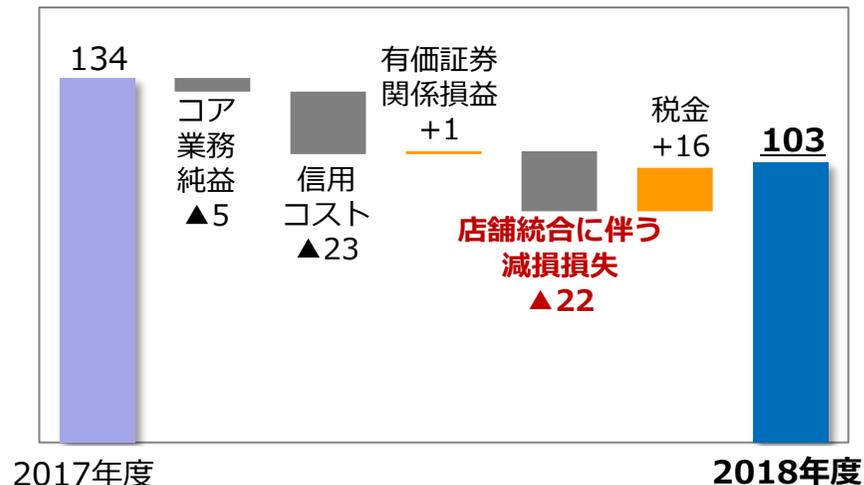
● 経営統合費用（88億円）を主に、当期純利益は▲63億円の減益

(単位：億円)

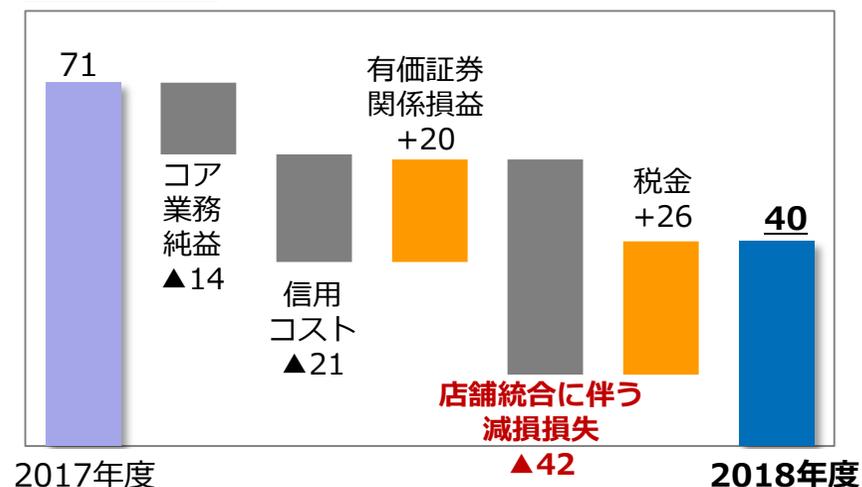
2行合算



第四銀行



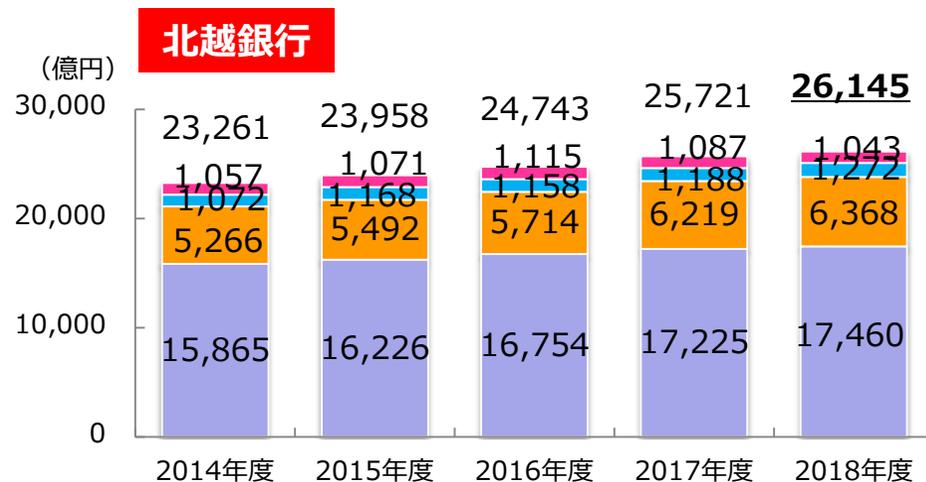
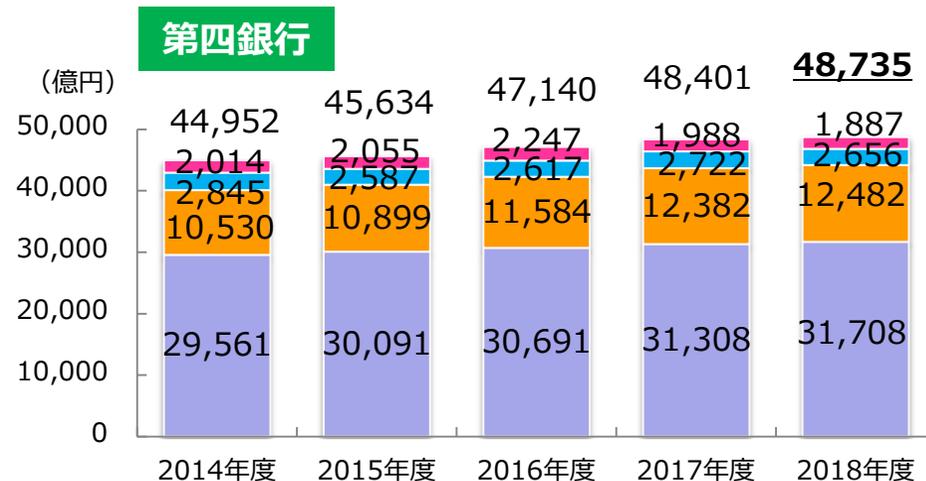
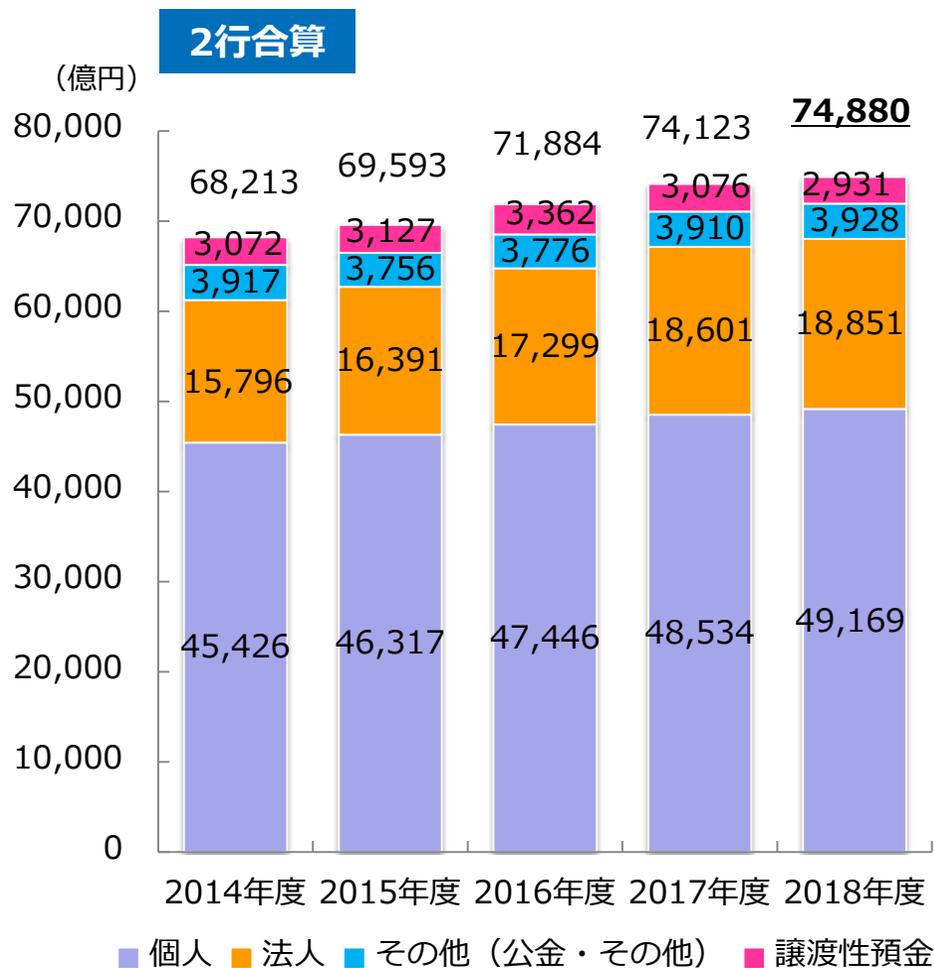
北越銀行



4. 預金の状況

- 譲渡性預金を含めた預金残高（末残）は前年比757億円（+1.0%）増加の7兆4,880億円となり順調に増加
- なお、年間を通じた平均残高では、前年比1,696億円（+2.3%）の増加

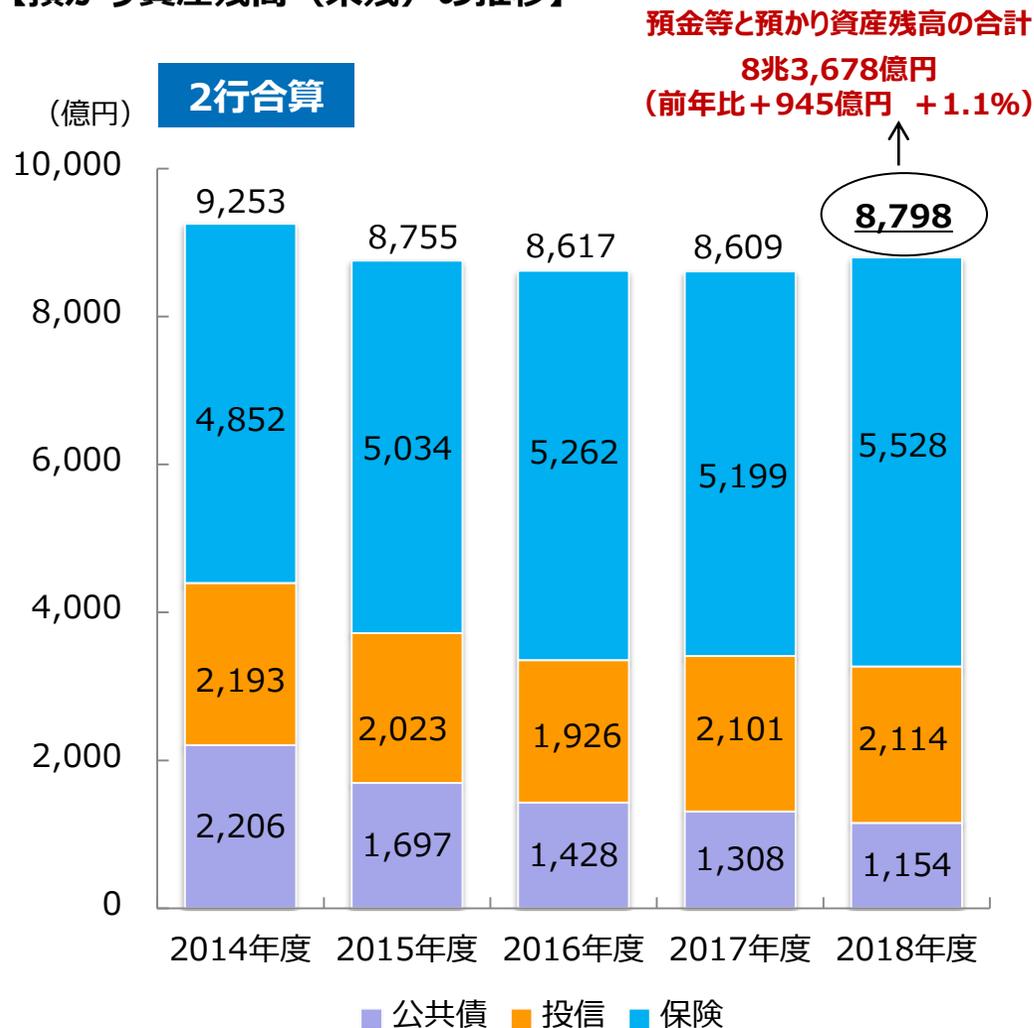
【預金等（含む譲渡性預金）残高（末残）の推移】



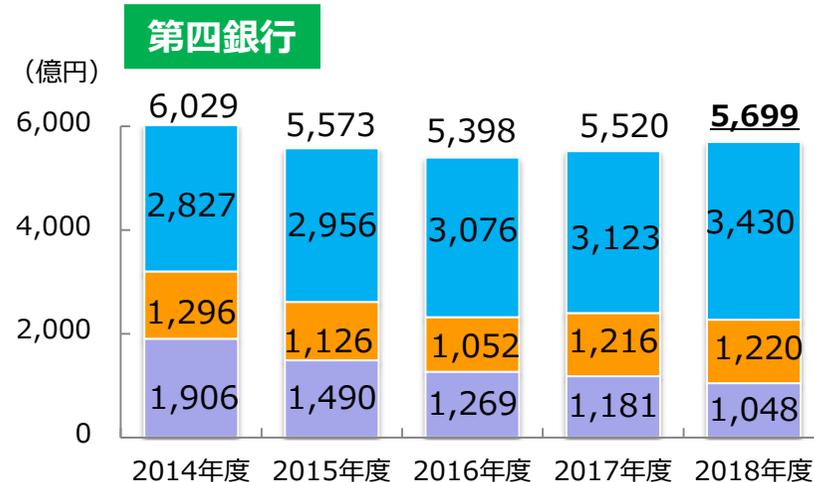
5. 預かり資産の状況

- 預かり資産残高（未残）は前年比188億円（+2.2%）増加の8,798億円となり順調に増加
- 預金等と預かり資産の合計残高（未残）は、8兆3,678億円

【預かり資産残高（未残）の推移】



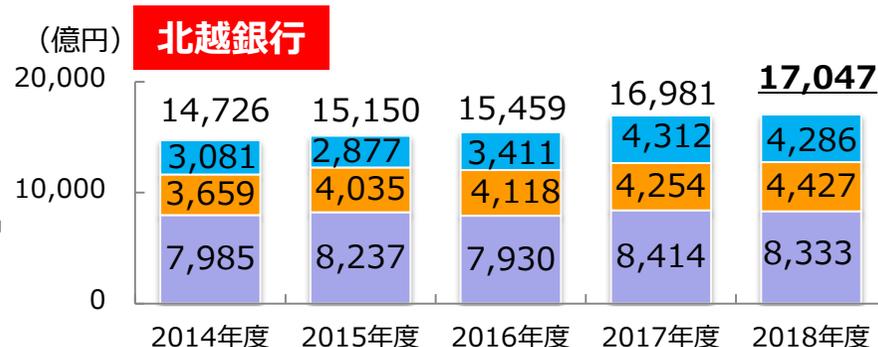
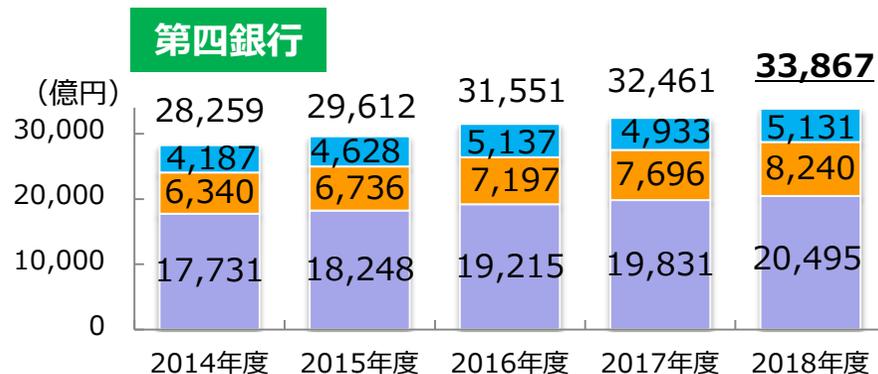
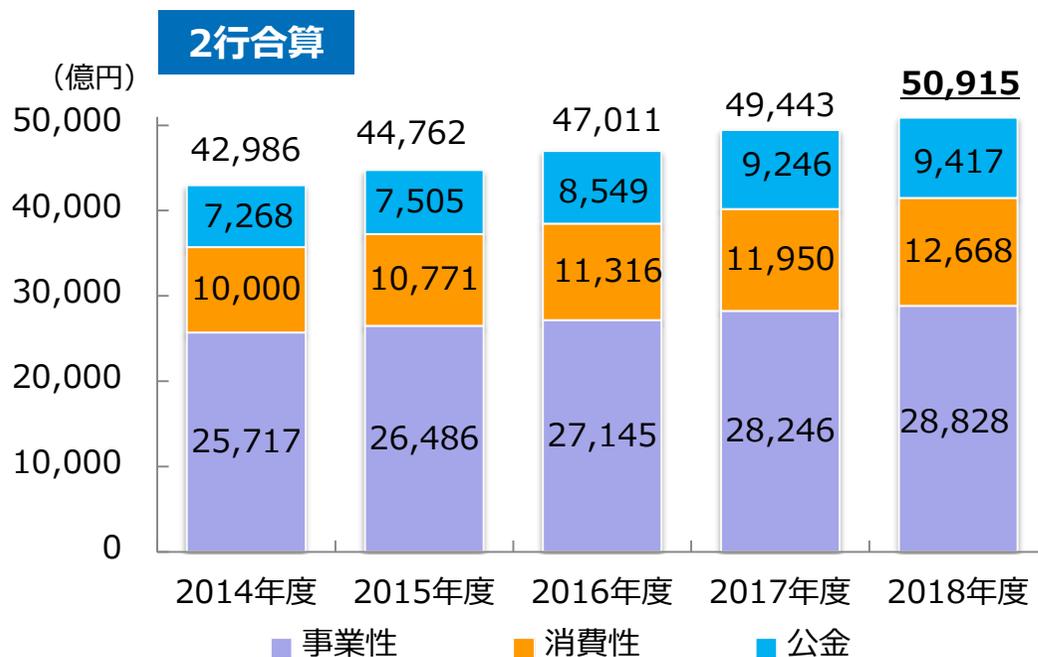
※保険：変額・定額・終身・養老・その他商品の合計残高



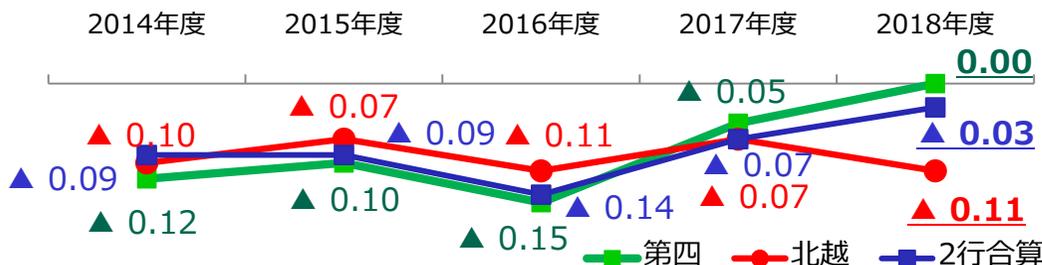
6. 貸出金の状況① (全体)

- 総貸出金残高 (末残) は前年比1,471億円 (+2.9%) 増加の 5 兆915億円となり順調に増加
- 貸出金利回りは第四銀行で前年比反転。貸出金利息 (2行合算および第四銀行) は10年ぶりに前年比増加

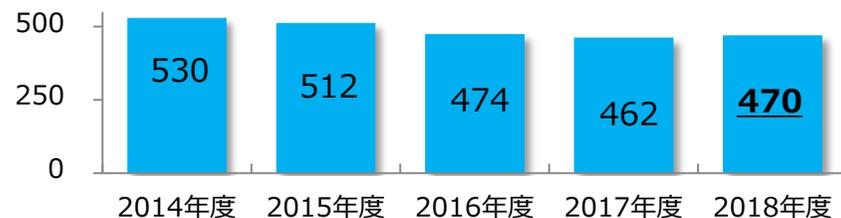
【総貸出金残高 (末残) の推移】



【総貸出金利回りの前年比増減推移 (%)】



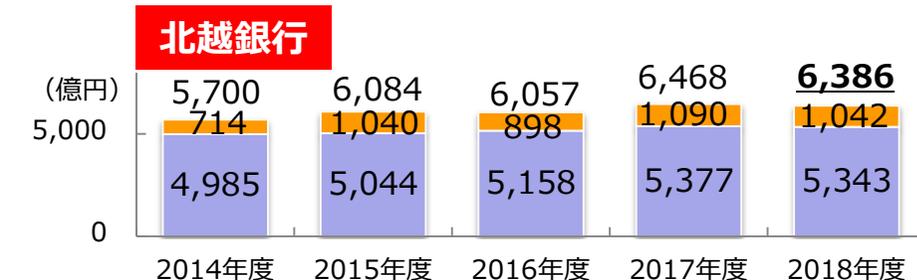
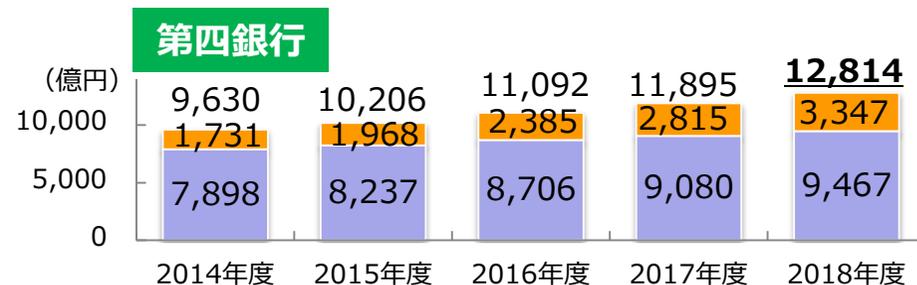
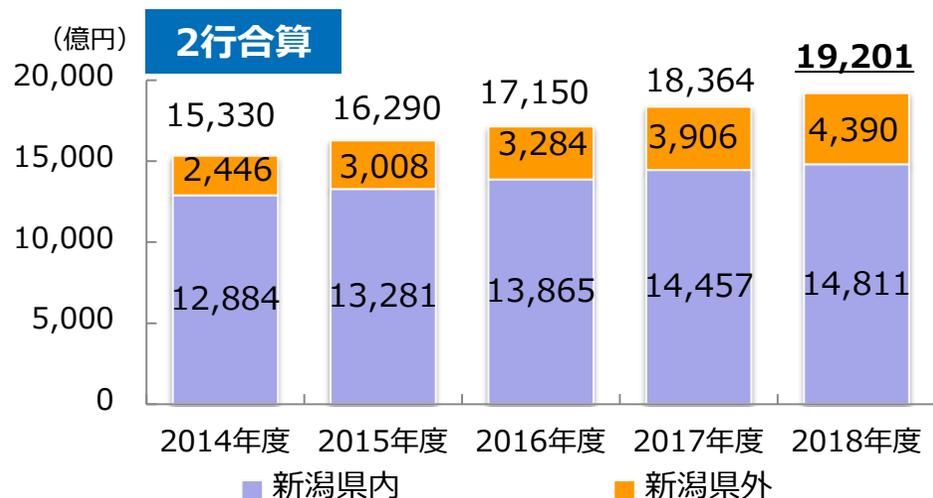
【貸出金利息の推移 (億円)】



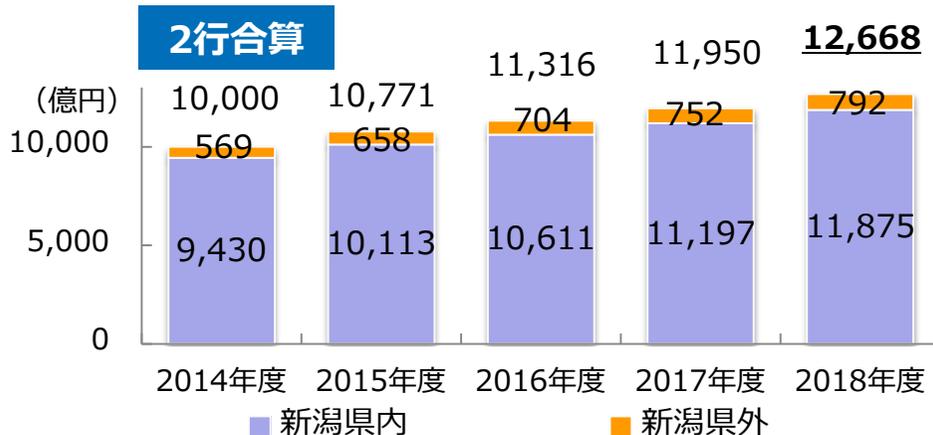
6. 貸出金の状況②（中小企業向け貸出・消費性貸出）

- 最重要戦術「ポートフォリオの変革」に取り組み、貸出残高（未残）は中小企業向け・個人向け（消費性）はともに前年比増加
- 中小企業向け貸出は1兆9,201億円（前年比+837億円）、消費性貸出は1兆2,668億円（前年比+718億円）

【中小企業向け貸出残高（未残）の推移】



【消費性貸出残高（未残）の推移】



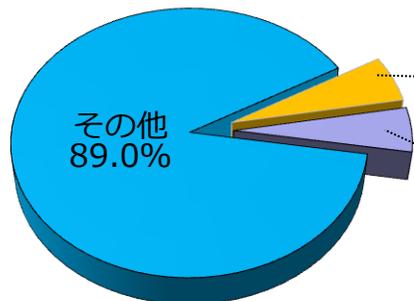
6. 貸出金の状況③ (不動産向け貸出)

- 総貸出に占める不動産業向け貸出は11.0%と地銀平均 (2018年9月末: 15.1%) を下回る
- アパートローン残高は増加しているが、物件毎の収益力に着目した審査態勢の構築により延滞率は極めて低い

【貸出全体に占める“不動産業向け”貸出の割合】

2行合算

2018年度実績 (未残ベース)
11.0%



【“不動産業向け”貸出の内訳】

「アパートローン以外」
5.6%

「アパートローン」
5.4%

不動産業向け貸出の割合
11.0%

【延滞状況 (2019年3月末)】 ※相続による手続き中の案件を除く

2行合算

延滞率 (1ヶ月以上)
残高ベース: 0.037% (105百万円)
先数ベース: 0.205% (8先)

■ 残高ベースでの延滞率



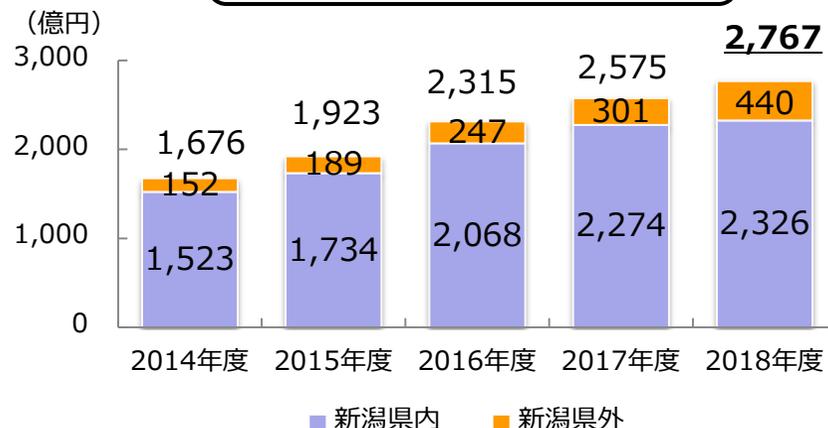
■ 先数ベースでの延滞率



【アパートローン (未残)】

2行合算

2018年度実績
前年比+192億円 (+7.5%)



【信用リスク管理における主な取り組み】

■ 2016年4月より導入した「賃料予測システム」の活用

◎ 物件毎の収益力に着目した審査レベルの更なる向上

■ アパートローン申込者に対する「各種リスク」の事前確認の徹底

◎ 期待収益が得られない可能性等のリスクを十分に理解しているか事前に確認

■ 家賃保証に依拠しない審査態勢

◎ 「賃料予測システム」による蓋然性を担保した収支予想に基づく審査の実施

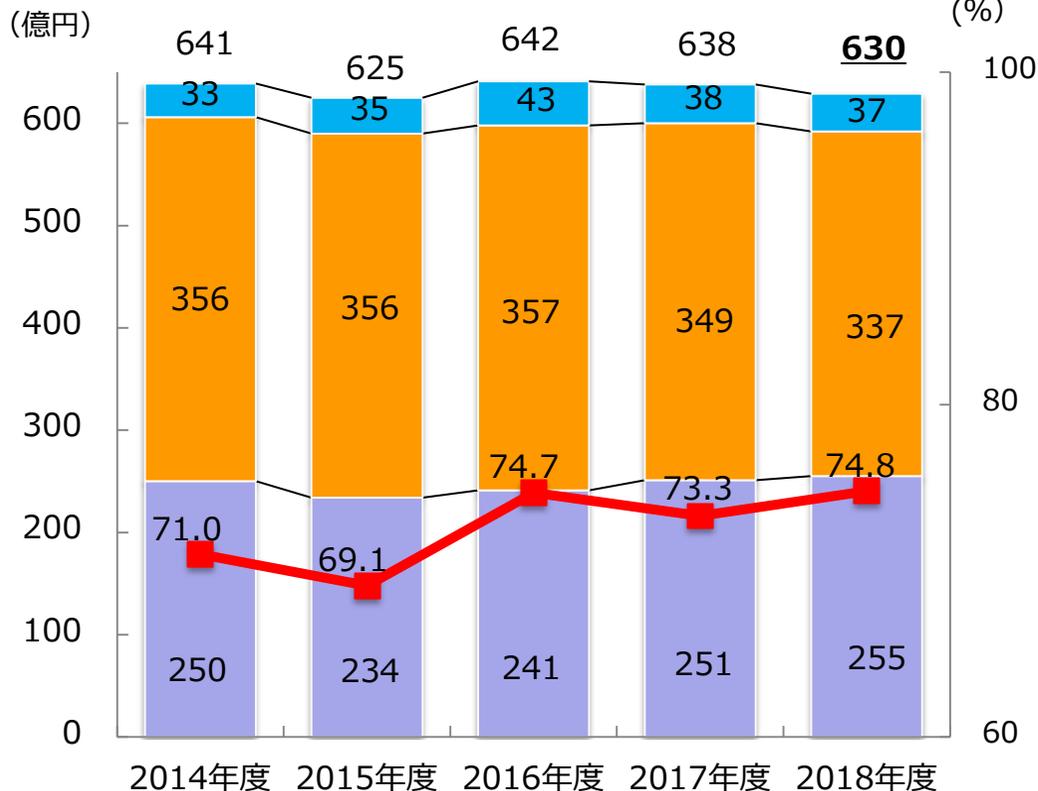
■ 全貸出先に対する定例訪問・モニタリングの継続

◎ 毎年、全先へ訪問し入居状態など現況の確認と分析を継続実施

●経費全体では前年比8億円減少。人件費の減少は、「RPA」を活用した生産性向上などによる時間外手当の減少が主因

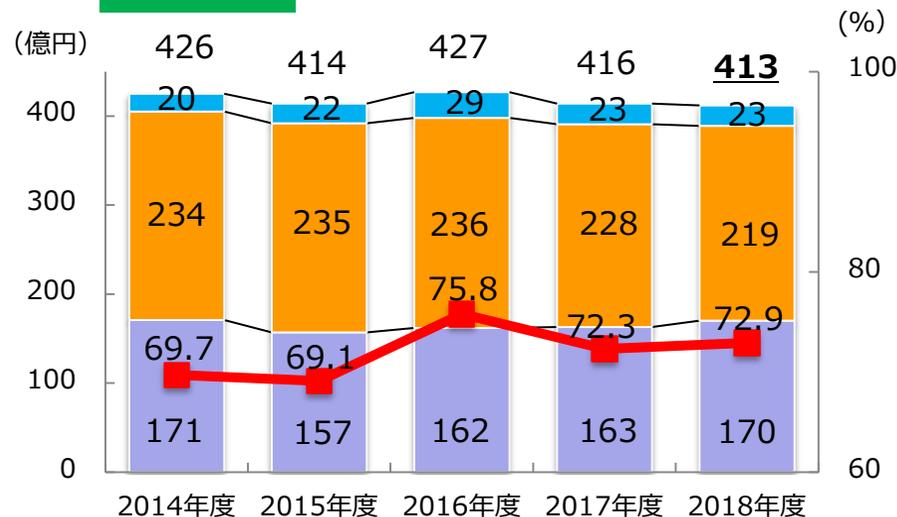
【経費・コア業務粗利益OHRの推移】

2行合算

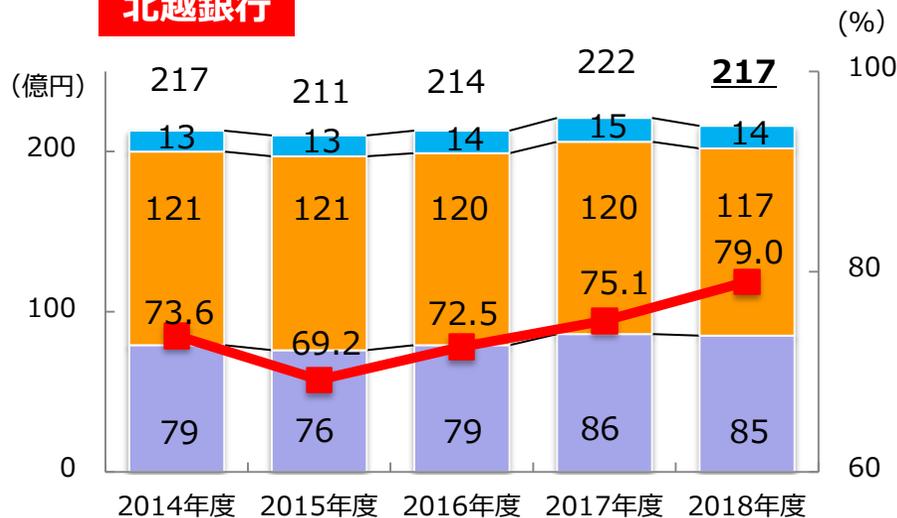


■ 物件費 ■ 人件費 ■ 税金 ■ コア業務粗利益OHR

第四銀行



北越銀行

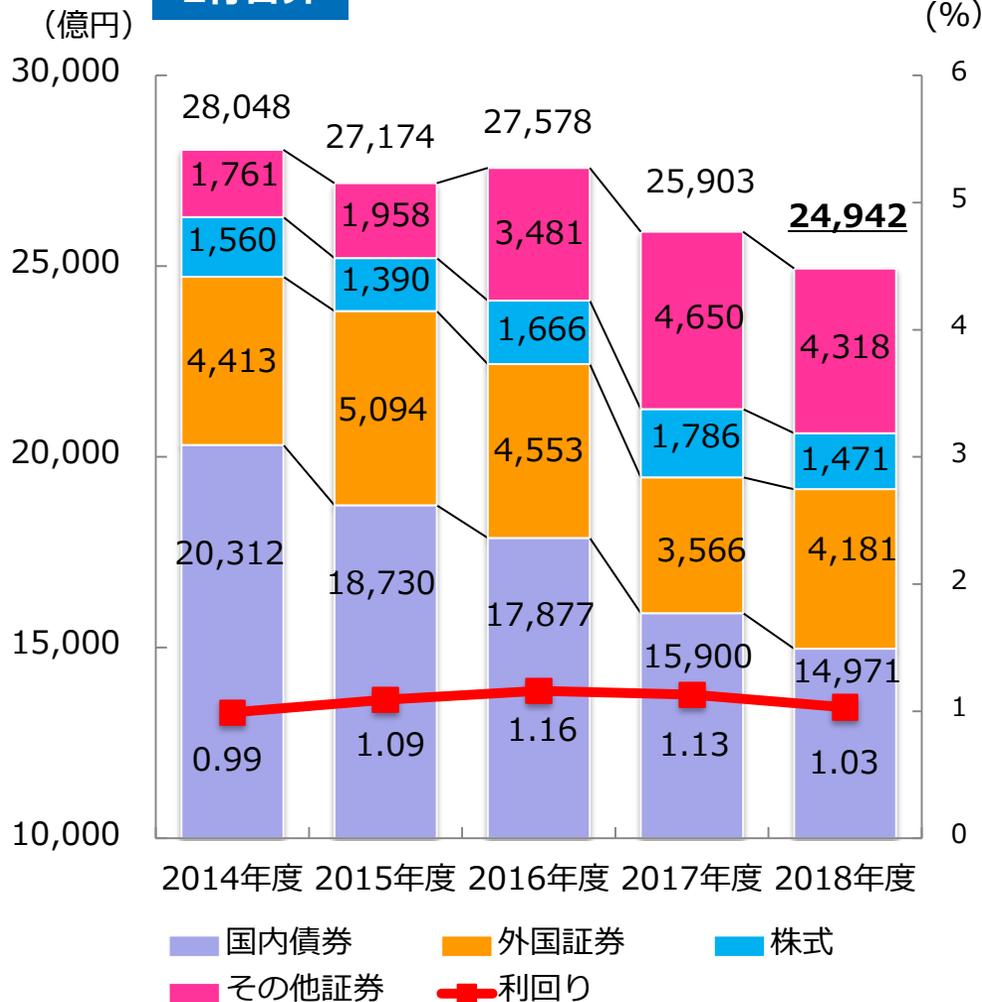


8. 有価証券の状況① (有価証券残高)

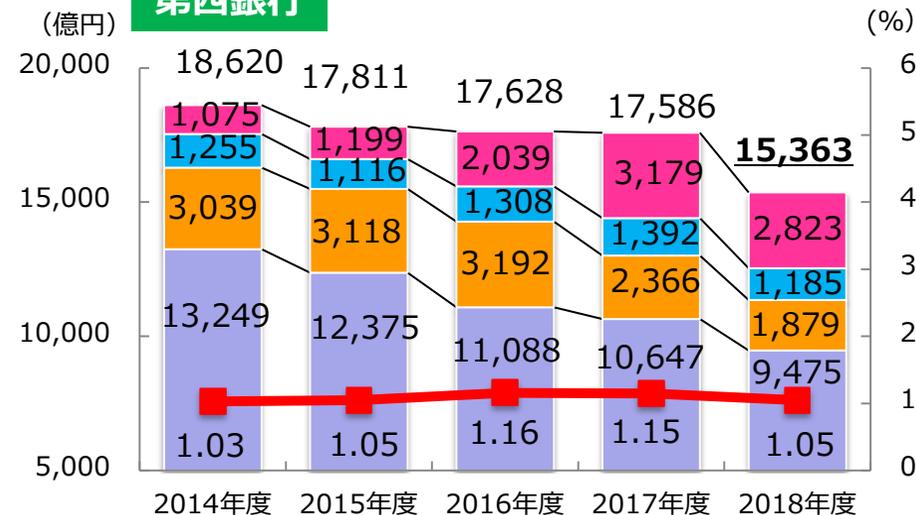
●国内債券の減少などから全体では961億円減少。外国証券は利鞘がとれるユーロ建債券を中心に残高が増加

【有価証券残高 (末残) の推移】

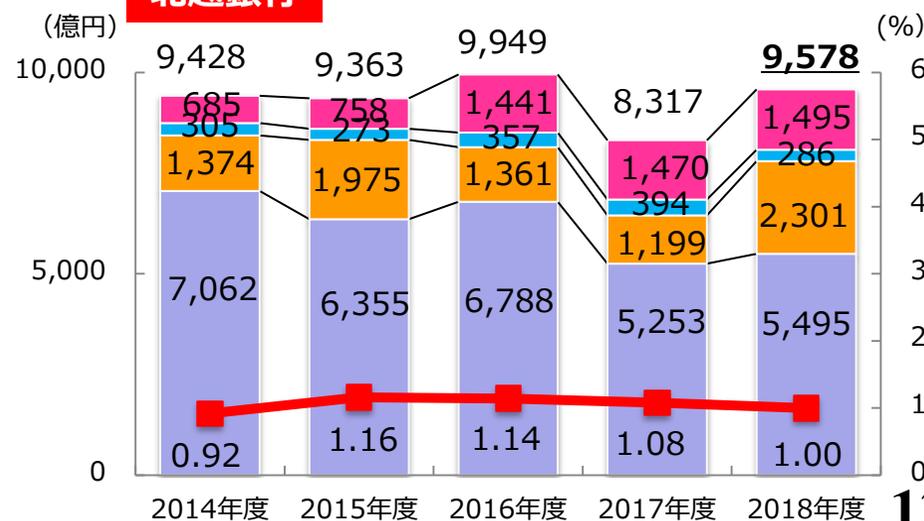
2行合算



第四銀行



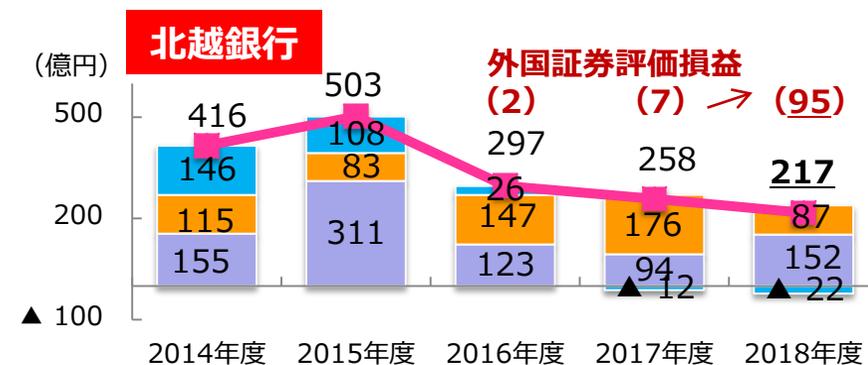
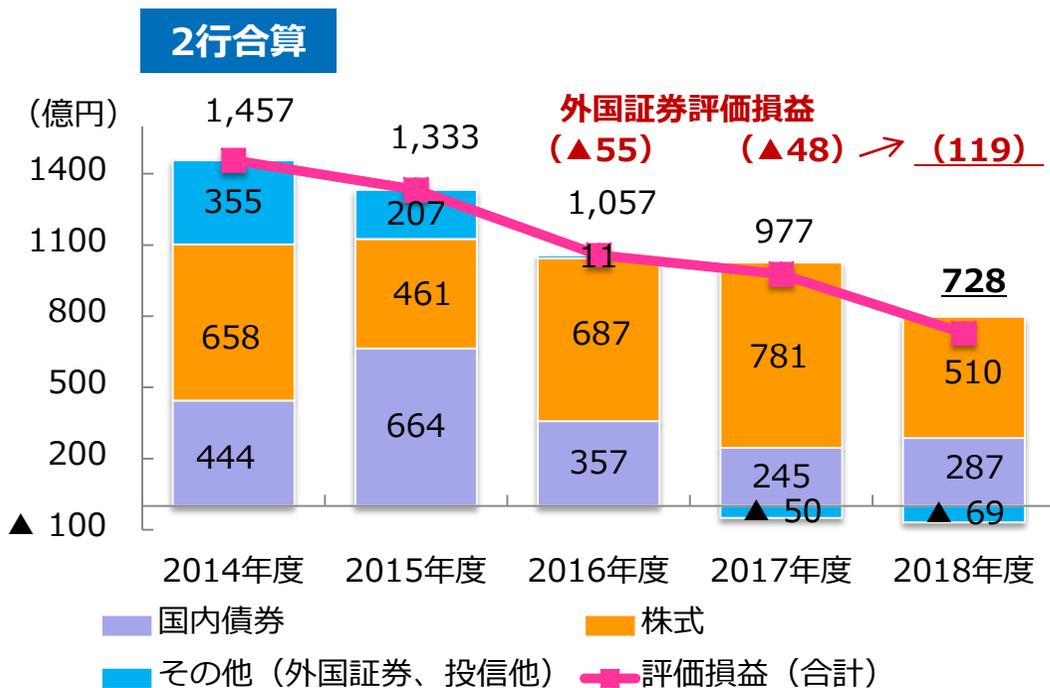
北越銀行



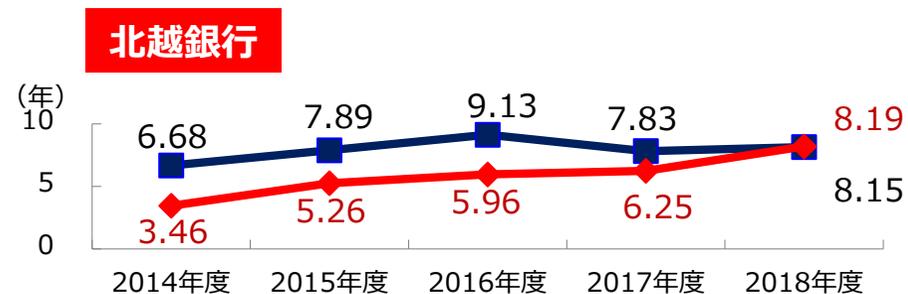
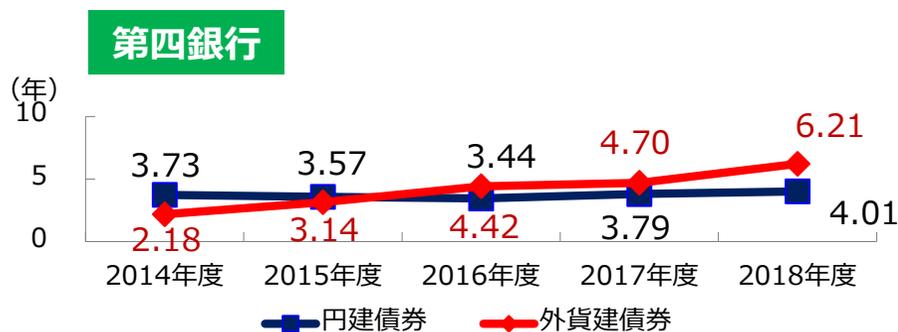
8. 有価証券の状況② (評価損益・デュレーション)

● 評価損益の合計では +728億円。米ドル建債券の圧縮により外国証券の評価損益は +119億円に改善

【評価損益の推移】



【デュレーションの推移】

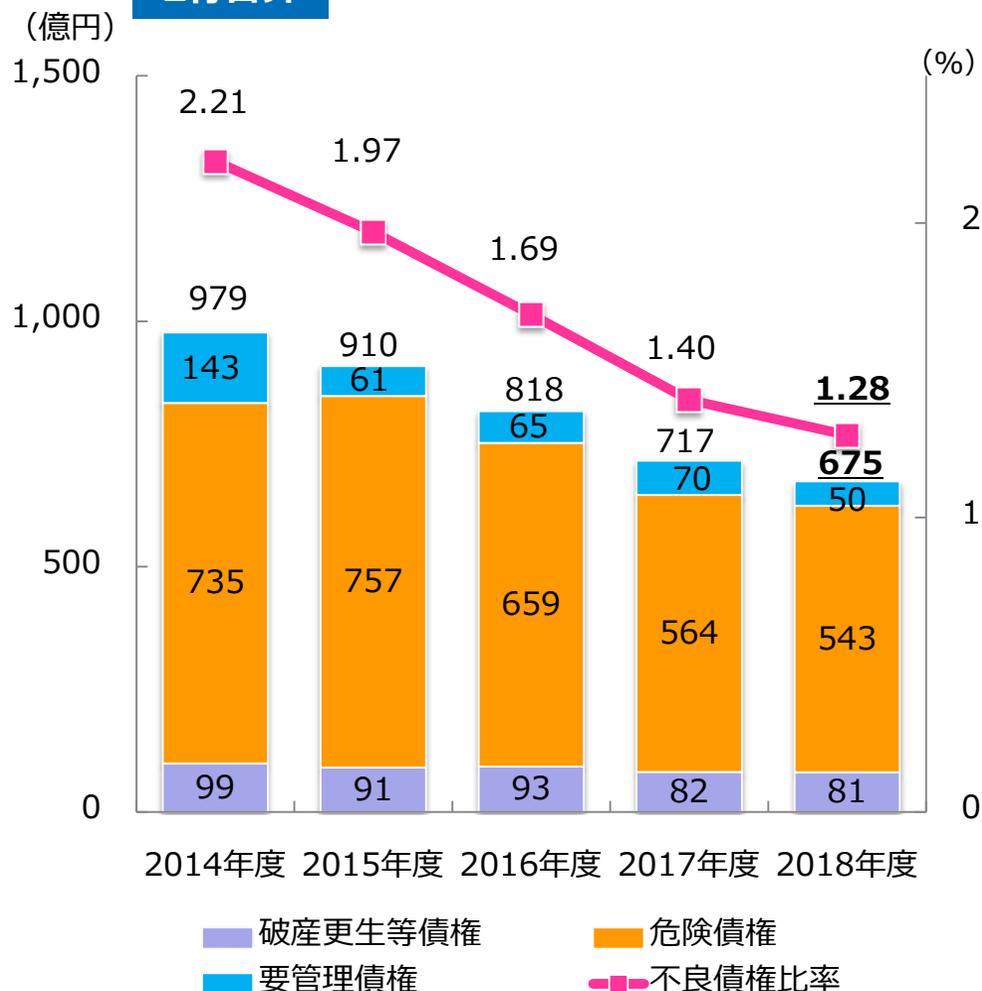


<2> 2018年度業績
9. 不良債権の状況

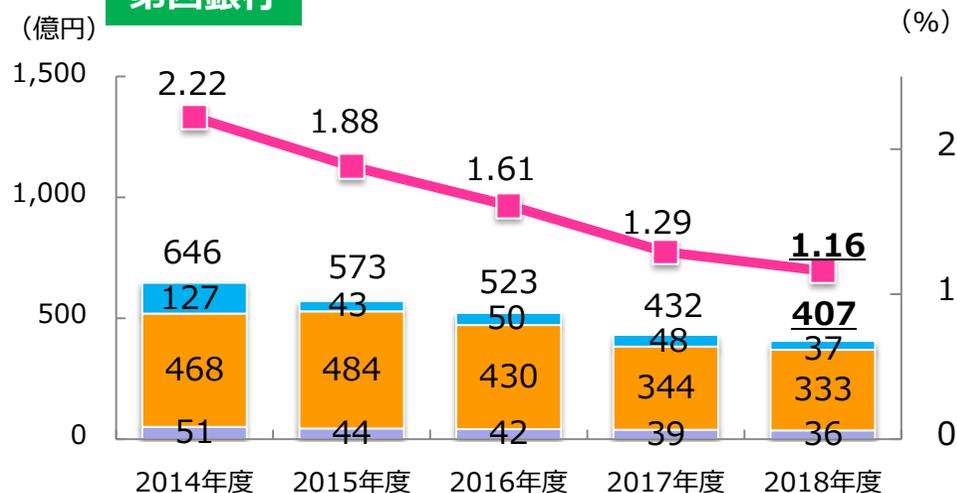
●不良債権額は前年比41億円（▲5.8%）減少の675億円。不良債権比率は前年比▲0.12%低下の1.28%

【不良債権残高と不良債権比率の推移】

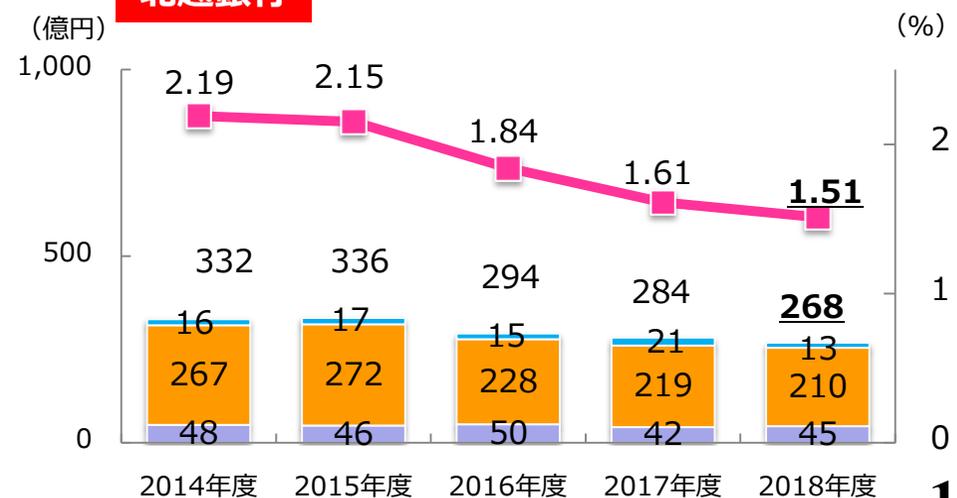
2行合算



第四銀行



北越銀行

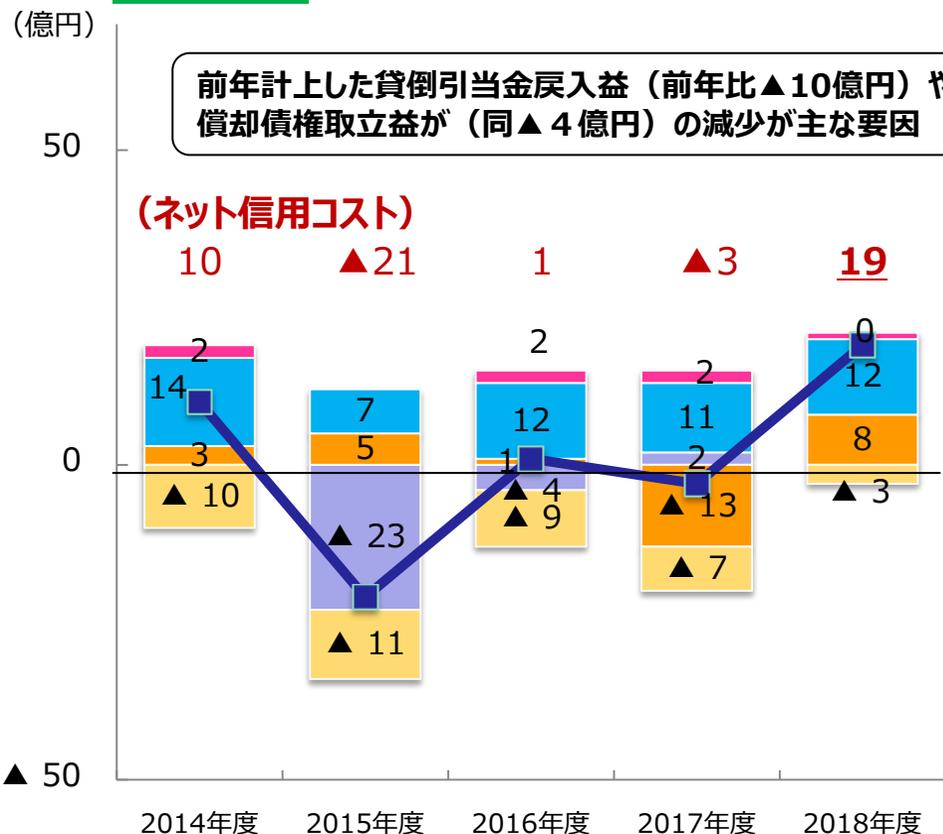


10. 信用コスト（与信費用）の状況

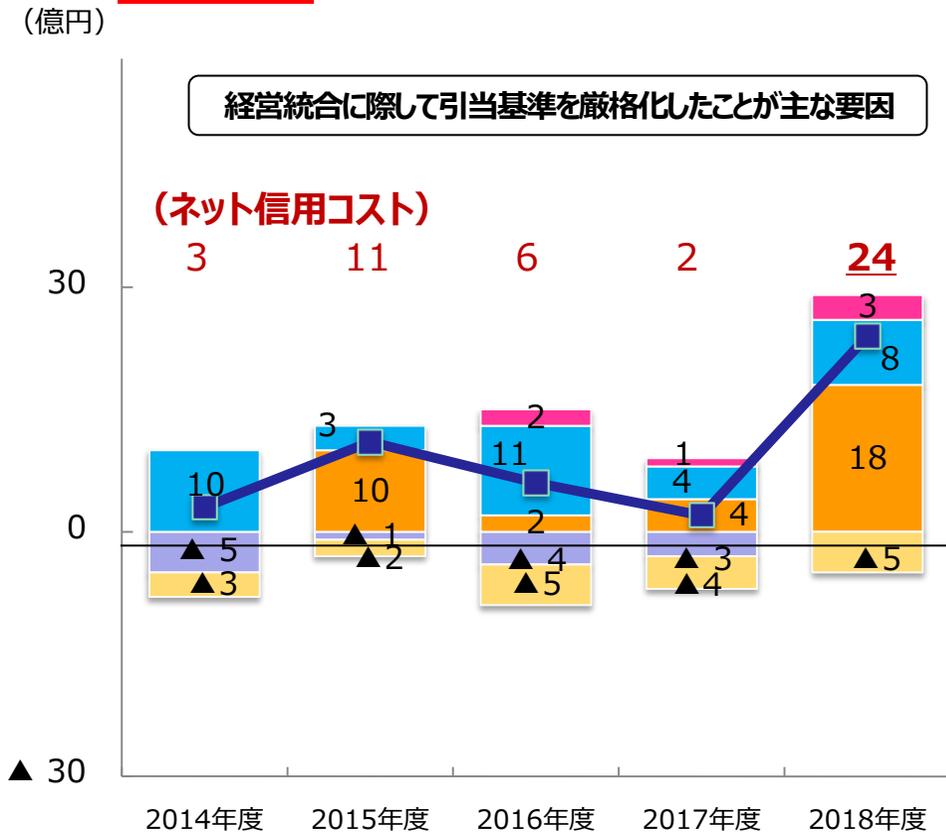
● ネット信用コストは、北越銀行において経営統合に際し引当基準を厳格化したことや、第四銀行で前年あった貸倒引当金戻入益や償却債権取立益の減少を主因として前年比45億円増加

【ネット信用コストの推移】

第四銀行



北越銀行



- 一般貸倒引当金繰入額
- 個別貸倒引当金繰入額
- 貸出金償却
- 延滞債権売却損等
- 償却債権取立益
- ネット信用コスト(下線)

1.1. 大口与信集中度と金利リスク量

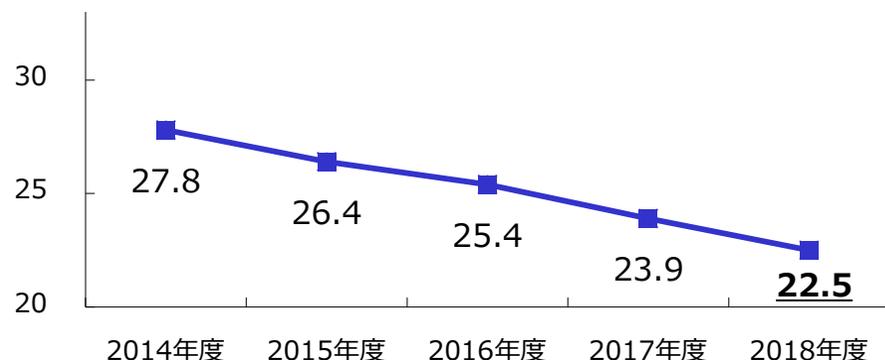
●両行ともに大口与信集中度は前年比低下。金利リスク量についても低い水準に抑制

【大口与信集中度の推移】

※大口与信上位100社向け貸出の全体に占める割合（除く公金）

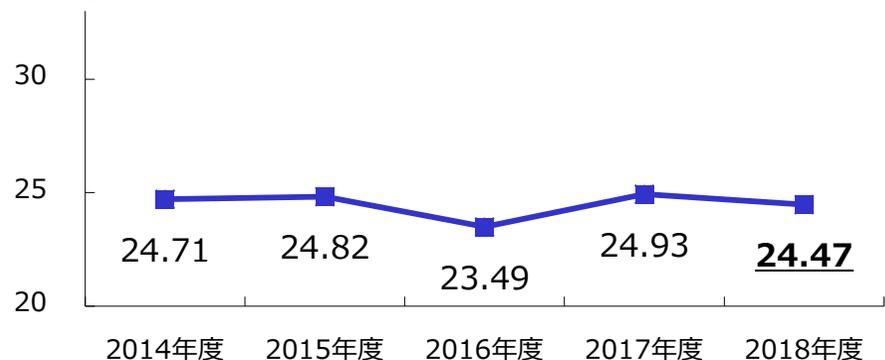
第四銀行

(集中度：%)



北越銀行

(集中度：%)

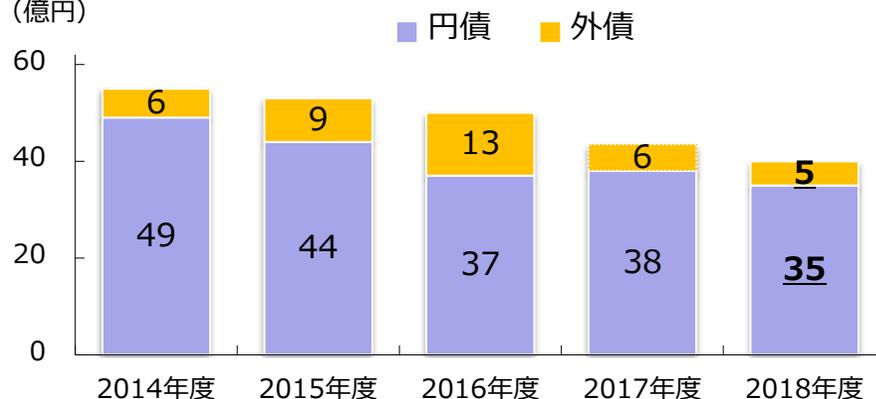


【金利リスク量の推移】

<円債・外債10BPV>

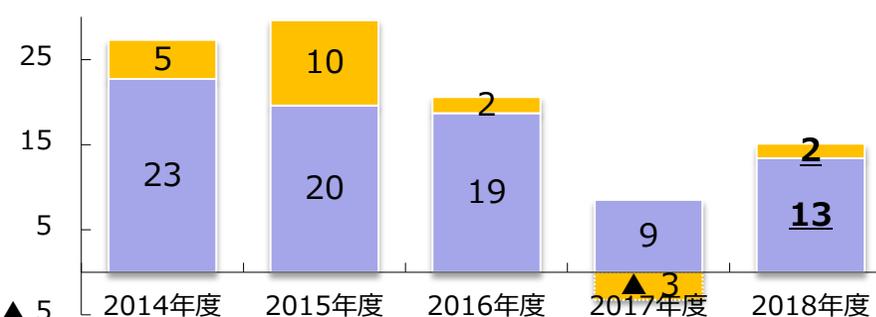
第四銀行

(億円)



北越銀行

(億円)



1 2. 自己資本の状況

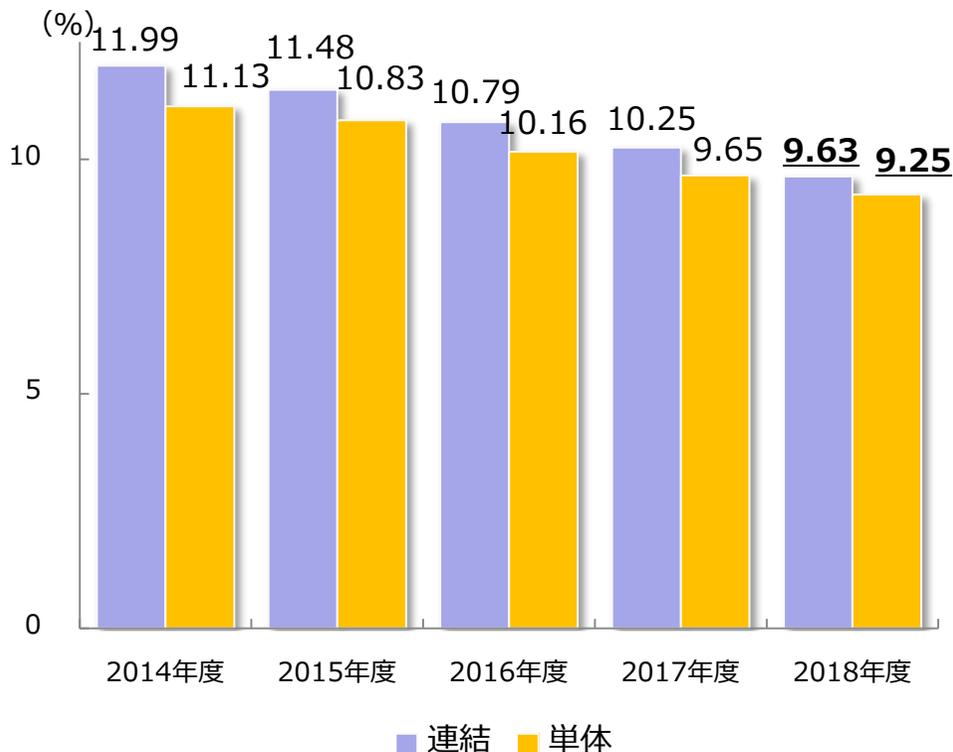
● 当社連結での自己資本比率は9.54%と十分な水準を確保

【自己資本比率（国内基準）】

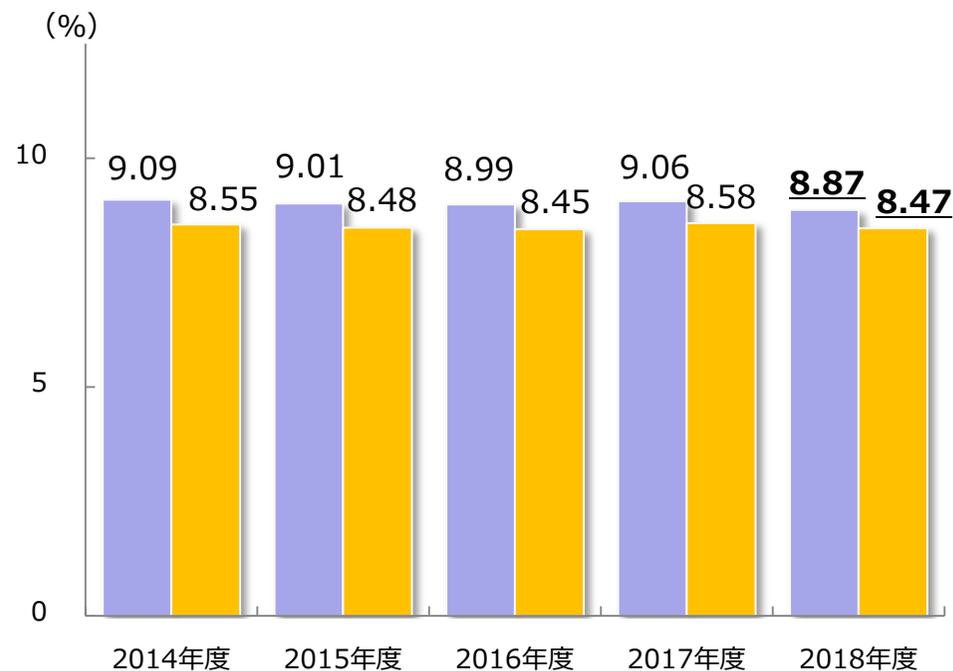
FG連結

FG連結自己資本比率：9.54%（2018年度）

第四銀行



北越銀行



1. 総括① (主な取り組み)

「スタートアップ180」では、両行役職員が一丸となり、経営統合の成功に向けた土台を構築

お客さまへの利便性向上に向けた取り組み

■ 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 (1月~)
- ◎ 自行ATM無料化に伴い、コンビニATMでの手数料は有料化 (4月~)
- ◎ 両行間の振込手数料を本支店扱いの手数料体系に変更(1月~)

■ 関連会社の相互活用

- ◎ 北越銀行による第四証券の金融商品仲介業務の開始 (10月~)
- ◎ だいし経営コンサルティングの創業・経営支援コンサルティングサービスを北越銀行のお客さまへ提供開始 (12月~)

■ 両行共通のお取引先に対する営業体制の構築・定着

- ◎ 共通お取引先へコンサルティング機能を提供する店舗を主管店として設定し両行が一体となって効率的にサービスをご提供できる体制を構築 (11月~)

■ 「商談会・ビジネスコンテスト等の共催

- ◎ 高速道路SA・PAとの個別商談会 (11月)
- ◎ 「NIIGATAビジネスアイデアコンテスト」(11月)、「にいがた創業アワード」(1月)

■ 統合記念キャンペーンの共同実施

- ◎ 「冬の投資信託キャンペーン」(12月~2月)
- ◎ 「春のわくわくスタートアップキャンペーン」(2月~5月)

■ 各種セミナーの共同開催

- ◎ 「資産運用セミナー」(10月~2月)、「医療介護セミナー」(11月)
- 「不動産活用・相続対策セミナー」(11月)、「事業承継フォーラム」(1月)
- 「経済産業省の補助金活用セミナー」(2月)

■ 両行の商品・サービスの相互活用

- ◎ 北越銀行「技術協力室」のコンサルティングを第四銀行のお客さまへ提供 (12月~) 等

組織融和に向けた取り組み

■ 「融和促進会議」の設置

- ◎ 同会議による組織融和に向けた取り組みを促進 (10月~6回開催)

■ 人事交流の開始

- ◎ 大・中規模の営業店管理職の人事交流を開始 (4/1付異動~)
⇒ 支店長5名×両行、副支店長1名×両行での人事交流を開始

■ 研修等の共同開催

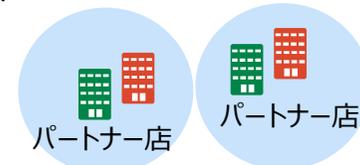
- ◎ 休日・夜間セミナーの共同開催 (計38回、参加者累計3,375名)
- 「スタートアップ180行員交流研修」の開催 (支店長・若手行員計462名参加)
- ◎ 両行の研修センターの相互開放を開始 (10月~)

■ 「パートナー店」(両行隣接店) の設置

- ◎ 両行隣接店「59」グループによるパートナー店制度を開始 (11月~)

■ 両行本部の一体運営の開始

- ◎ 営業部門や市場部門など専門部署による人事交流を開始 (10月~)
- ◎ 北越銀行のシステム・事務部門が第四銀行本店建物内に移り、両行本部の一体運営を開始 (事務部門4月~、システム部門6月~)



隣接店同士による相互支援・協力体制を強化

2. 総括② (シナジー効果)

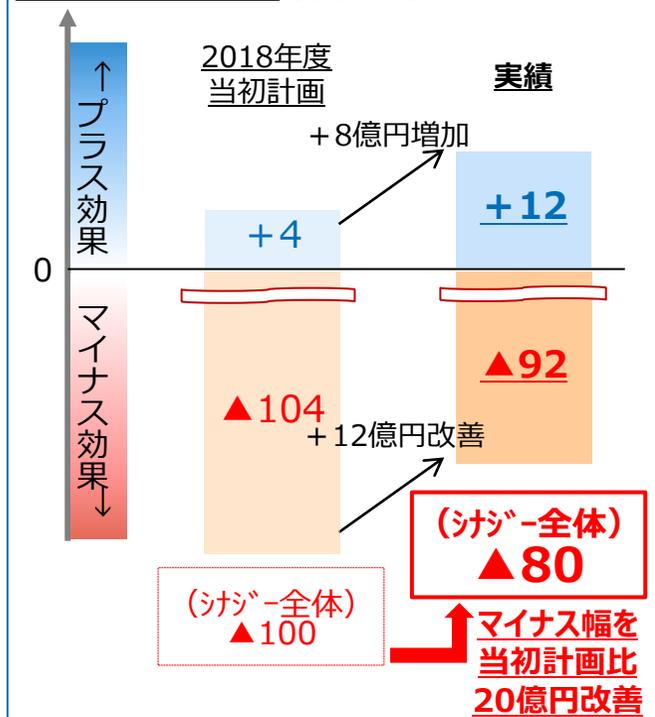
●2018年度は店舗統合に伴う減損費用などマイナスシナジーが先行。ただし当初計画比ではシナジー全体でマイナス幅を20億円改善

<シナジー内訳 (2018年10月~2019年3月)> (単位: 億円)

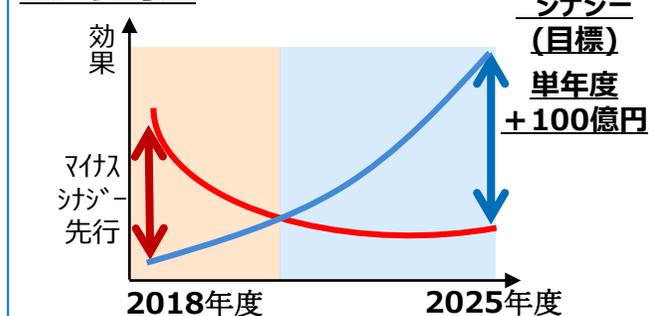


<シナジー合計> ▲80 (当初計画比+20)

<シナジー全体> (単位: 億円)



<ご参考>



3. 総括③ (経営指標「KPI」)

●中小企業向け貸出、消費性貸出、非金利収益額いずれも前年比で順調に増加

経営指標 (KPI)		2017年度 実績	2018年度 実績
収益性	連結当期純利益*1 (億円)	—	568
成長性	中小企業向け貸出平残*2 (億円)	17,629	18,606 +977
	消費性貸出平残 (億円)	11,612	12,293 +681
	非金利収益額*3 (億円)	165	176 +11
効率性	コア業務粗利益OHR (%)	73.4	74.8 +1.4
	連結ROE (株主資本ベース*4) (%)	—	15.5 (17.8)
健全性	連結自己資本比率 (%)	—	9.5

ポートフォリオの変革に向けた5指標 (%)	2017年度 実績	2018年度 実績
総貸出に占める 中小企業貸出比率	37.1	37.2 +0.1
総貸出に占める 消費性貸出比率	24.4	24.6 +0.2
消費性貸出に占める 無担保ローン比率	8.0	8.0
コア業務粗利益に占める 預かり資産収益比率	7.6	9.4 +1.8
コア業務粗利益に占める 金融ソリューション収益比率	6.7	7.5 +0.8

*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: 役員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

※連結表記のないものは2行合算ベース

4. 総括④ (地域への貢献に関する評価指標)

●すべての指標において実績が目標を上回る

地域への貢献に関する評価指標		2018年度		※2行合算ベース 目標比
		目標	実績	
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	13,950先	14,436先	+486先
	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	1,136件	+86件
	事業承継を支援した先数	1,400先	1,433先	+33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	900先 2,100億円	2,355先 4,528億円	+1,455先 +2,428億円
	経営者保証に関するガイドラインの活用先数	3,460先	3,836先	+376先
	経営指標等が改善した取引先数	8,750先	9,233先	+483先
	本業支援件数	3,450件	3,729件	+279件
	経営改善計画の策定支援先数	520件	660件	+140件

第一次中期経営計画

1. 計画概要

● 取り巻く環境を踏まえた重要経営課題の克服に向けて、3つの基本戦略に取り組む

取り巻く環境

少子高齢化・人口減少に伴う
預貸金の規模縮小

異業種による銀行
業務への参入増加

他行競合の激化

デジタル化の進展・
銀行固有業務の“中抜き”

金融緩和政策の長期化

新潟県内企業の
海外進出増加

重要経営課題

収益力の強化

経営の効率化

地域経済の活性化

経営統合の目的

金融仲介機能及び
情報仲介機能の向上

経営の効率化

地域への貢献

基本戦略と重要戦術

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の発揮とポートフォリオの変革>

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 <コストシナジーの発揮>

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>

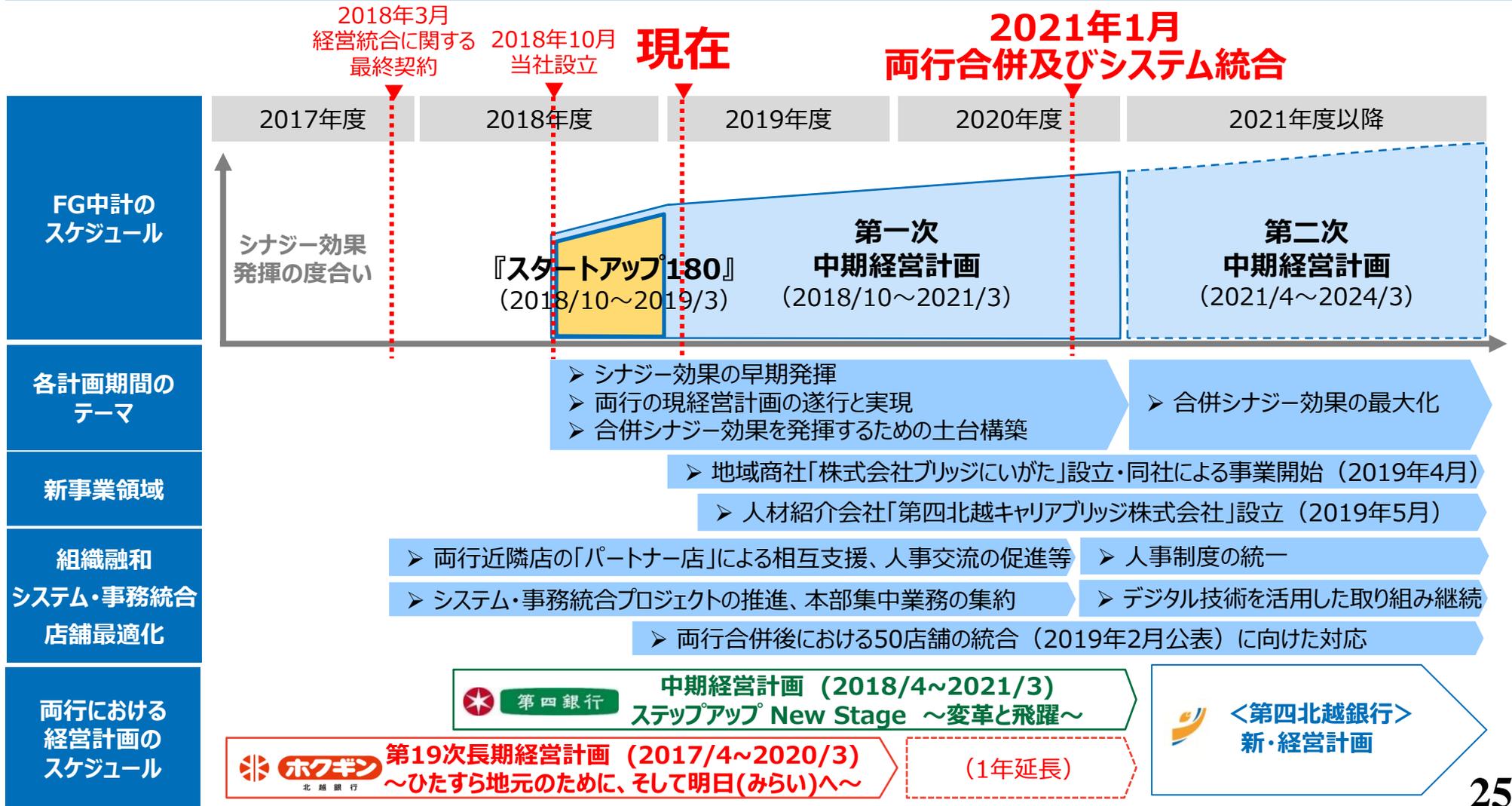
人財力・組織力の強化

ガバナンスの高度化

リスクマネジメントの高度化

(参考) 第一次中期経営計画・第二次中期経営計画のスケジュール

- 経営統合効果の最大化に向けて、両行の合併及びシステム事務統合を2021年1月に実施する予定
- 中期経営計画は両行が合併する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
- 当社設立後の6ヶ月間を最重要期間と位置づけ、「スタートアップ180」としてシナジー施策を迅速かつ集中的に実施



2. 2019年度業績予想

●2行合算での当期純利益は、前年比27億円増益の171億円を予想

(億円)

FG連結	業績予想 (2019/5公表)	前年比
経常利益	225	58
連結当期純利益※	149	▲419

前年は「負ののれん発生益」472億円の計上あり

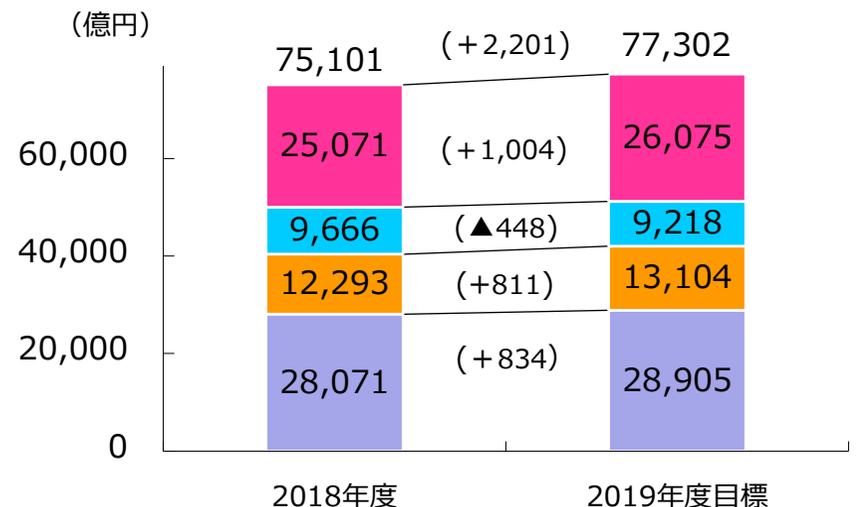
※親会社株主に帰属する当期純利益

2行合算

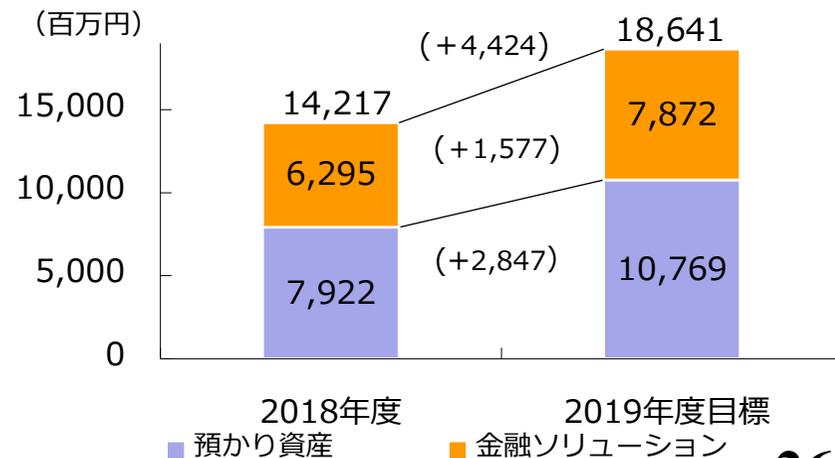
(億円)

	2019年度 2行合算	第四		北越	
		前年比	前年比	前年比	前年比
コア業務粗利益	886	591	25	294	19
資金利益	671	427	2	243	3
うち貸出金利息	496	323	23	172	1
うち有価証券利息配当金	232	148	▲23	84	▲3
役員取引等利益およびその他業務利益 (除く国債等債券損益)	215	164	22	51	16
(国債等債券損益)	▲5	▲10	9	5	▲8
経費	664	439	26	225	7
コア業務純益	222	152	▲1	69	12
株式等関係損益	51	35	▲5	16	▲21
経常利益	236	162	2	73	▲2
当期純利益	171	117	14	53	13
<ネット信用コスト>	18	15	▲4	3	▲21
<経営統合費用>	42	28	▲4	14	▲41

【運用資産平残計画】 ※部分直接償却前

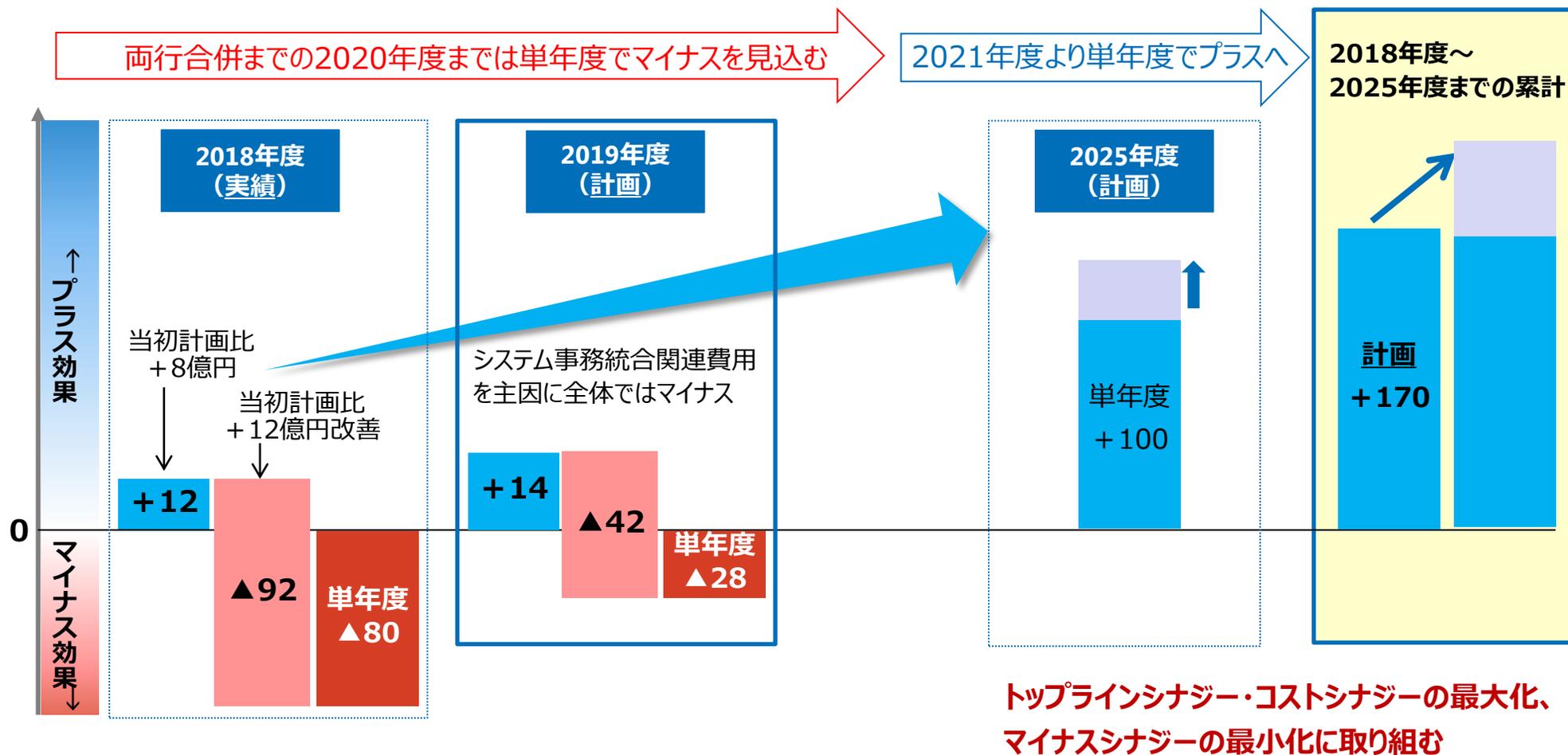


【預かり資産・金融ソリューション収益】



3. 2019年度業績予想に織り込むシナジー効果

- 2020年度まではシステム事務統合費用等を主因にマイナスシナジーが先行
- 2018年度では単年度でのマイナス幅を20億円改善。2025年までの累計で+170億円を上回るシナジー効果の実現に向けて両行一体での取り組みを加速させる



4. 2019年度目標①（KPI・ポートフォリオの変革に向けた5指標）

経営指標目標 ※連結表記のない指標は 2行合算ベース	分類	経営指標	2019年度目標	2018年度実績
	収益性	連結当期純利益	149億円	568億円
	成長性	中小企業向け貸出平残	19,772億円	18,606億円
		消費性貸出平残	13,104億円	12,293億円
		非金利収益額	215億円	176億円
	効率性	コア業務粗利益OHR	74.9%	74.8%
		連結ROE (株主資本ベース)	3.6% (3.9%)	15.5% (17.8%)
健全性	連結自己資本比率	9.2%	9.5%	

ポートフォリオの変革 に向けた5指標 ※2行合算ベース	指標	2019年度目標	2018年度実績
	総貸出に占める中小企業貸出比率	38.6%	37.2%
	総貸出に占める消費性貸出比率	25.6%	24.6%
	消費性貸出に占める無担保ローン比率	8.8%	8.0%
	コア業務粗利益に占める預かり資産収益比率	12.1%	9.4%
	コア業務粗利益に占める 金融ソリューション収益比率	8.9%	7.5%

5. 2019年度目標②（地域への貢献に関する評価指標）

地域への貢献に関する 評価指標 ※2行合算ベース	分類	指標	2019年度目標	2018年度実績
	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	14,430先	14,237先
	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	1,175件	1,136件
		事業承継を支援した先数	1,470先	1,433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	3,350先 7,400億円	2,355先 4,528億円
		経営者保証に関するガイドラインの活用先数	4,100先	3,836先
		経営指標等が改善した取引先数	9,229先	9,078先
		本業支援件数	3,820件	3,729件
		経営改善計画の策定支援先数	550先	660先

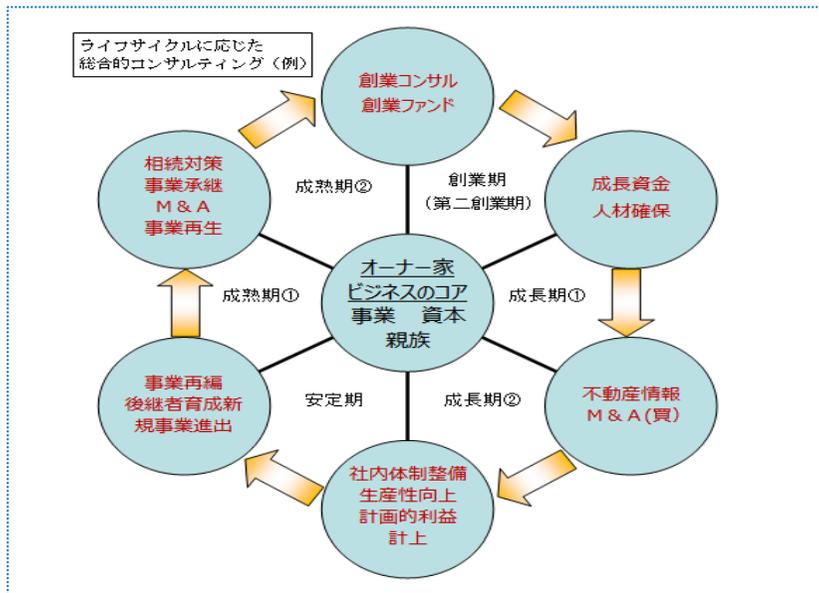
※「第四北越FGをメインバンクとしてお取引いただいている企業数」
及び「経営指標等が改善した取引先数」は 2019年度より算出方法を一部見直し

1. 両行一体での「営業推進体制の変革」① <営業体制・推進施策の一体化>

- 合併を見据えた「営業変革」として、両行の営業体制・推進施策を一体化
- 両行営業人員の配置見直しにより、法人戦略チームを新設するなど、総合的なコンサルティング機能をいっそう高めていく

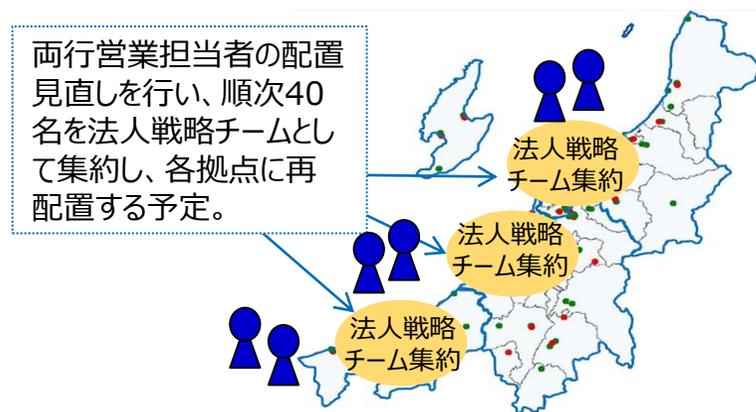
総合的なコンサルティング機能の発揮

- ▶ お客さまの事業や資本関係等の状況を把握・理解し想定される課題をお客さまと共有し解決策を実行していく体制を構築する。

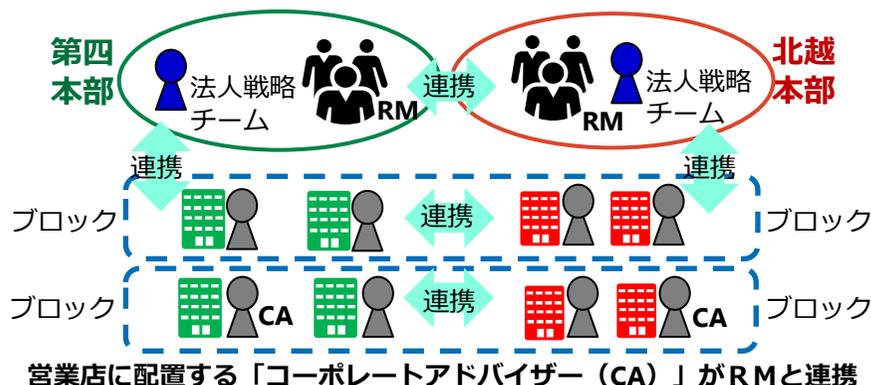


両行合同での法人戦略チームの組成

- ▶ 地域中核企業・成長企業に対する総合的なコンサルティングを推進する「法人戦略チーム」を両行合同で組成する。



「リレーションシップ・マネージャー（RM）」を軸とした両行の連携強化



両行営業店の一体管理・ブロック別での情報共有

- ▶ 両行の近隣店を実質的に1店舗とみなした、両行一体での推進・管理面での連携体制を構築済（営業店評価も一体実施）。
- ▶ FGブロック会議を通じた両行の情報・ノウハウの共有を促進中。



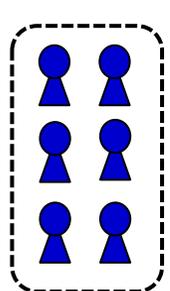
RM 主な役割	地域情報、コンサルティング案件の一元管理、案件組成支援、等
CA 主な役割	店内全コンサルティング案件に関与しRMや法人戦略チームと連携

1. 両行一体での「営業推進体制の変革」② <人財育成>

- 総合的なコンサルティングを実践できる人財育成を最重要課題として取り組む
- 営業店担当者のスキルを可視化し、スキルのレベルに応じた本部専担者によるきめ細やかな人財育成支援を実施

本部専担者の役割見直し

▶個人のライフサイクルに応じた、資産運用やローン等、総合的なコンサルティングを実践できる人財の育成を最優先課題として取り組み、本部専担者の役割をセールスから営業店人財の育成にシフトする。



本部専担者の
役割見直し

本部トレーナー

研修・セミナー・臨店指導



本部コンサルタントマネージャー (CM)

研修・セミナー・臨店指導



(営業店へ再配置)



<従来の体制>

第四：本部FP

北越：本部MC

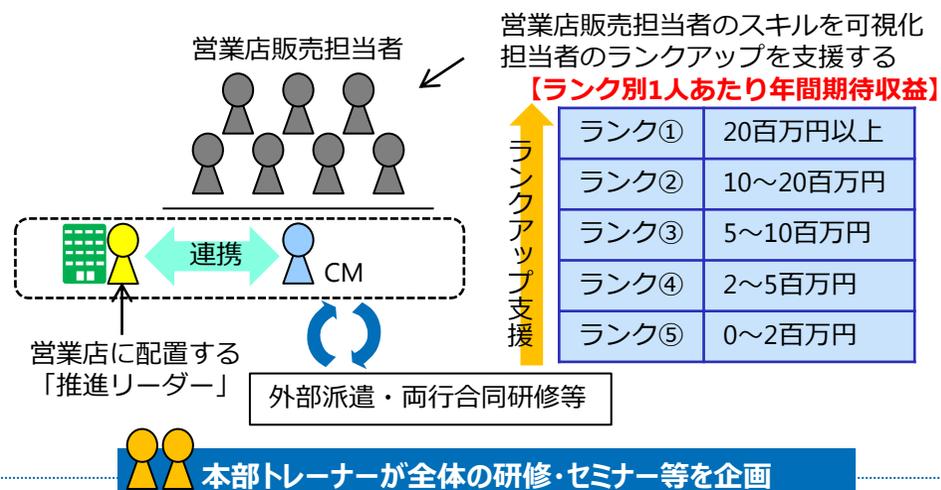
(マネーコンサルタント)

※第四銀行は2019年4月より先行実施
北越銀行は2019年度下期より実施

コンサルティング能力を高めるための人財育成

▶営業店担当者の「スキルランク※」に応じた、きめ細やかな人財育成を行い、全体のスキルアップを図る。

CM1名が営業店担当者7名程度の育成を担当 (6ヶ月サイクル)



※「スキルランク」の概略

営業店担当者のスキルランクとして5区分を設定

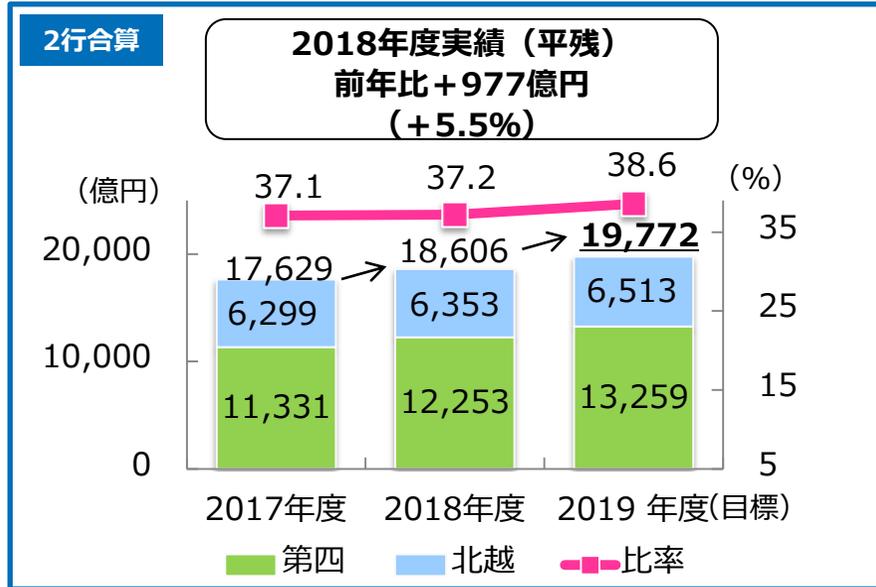
ランク①	F P 1級程度の知識 + 本部のCMに任命可能、等
ランク②	F P 2級程度の知識 + 営業店推進リーダーに任命可能、等
ランク③	単独での提案が可能、等
ランク④	F P 3級程度のレベル + 帯同による提案が可能、等
ランク⑤	初任者レベル

2. 中小企業向け貸出（比率：2018年度37.2%→2019年度38.6%へ）※2行合算ベース

●事業性貸出金利回りは反転し、貸出金利息が10期ぶりに増加。営業人員再配置により新規先への推進などをさらに強化

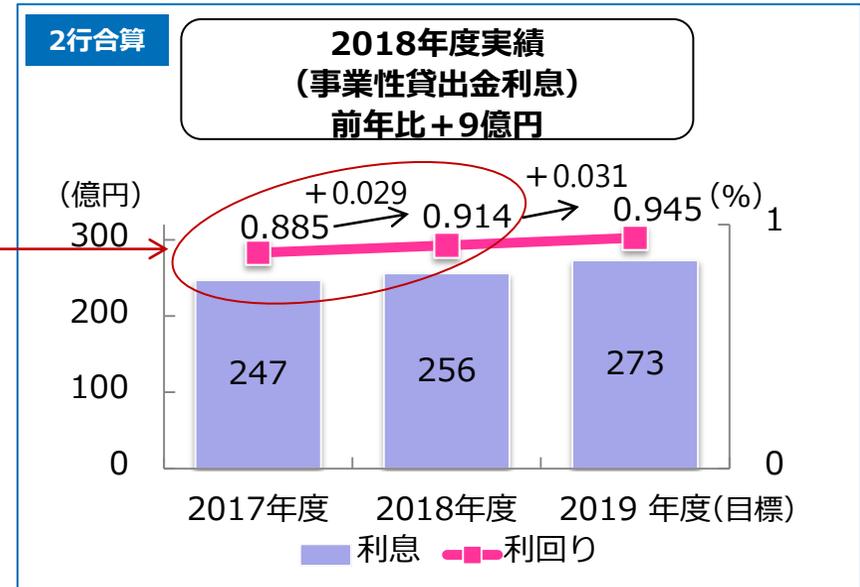
【中小企業向け貸出残高（平残）・同貸出比率】

※部分直接償却前



【事業性貸出金利息・約定利回り】

※不計上利息考慮前



2018年度に
事業性貸出金
利回りは反転

■ 新規先への推進活動強化・県外拠点の営業人員増員

◎両行共通与信先に対する効率的な推進体制構築によって、両行営業人員の配置見直しを通じて、県内新規先へのコンサルティング機能を強化するとともに、県外拠点での営業人員増強を進める。

■ 両行間での商品・サービスの相互活用

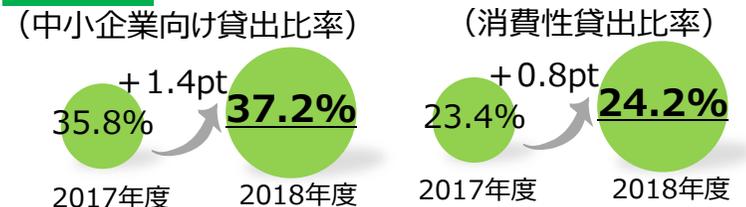
◎「地域産業振興ファンド」（第四：2017/6～）を北越銀行においても提供を開始（2018/10～）

2行：累計320億円実行

◎「震災時元本免除特約付き融資」（第四：2018/5～）を北越銀行の顧客へ紹介を開始（2018/10～）

第四：累計111億円実行

■ 第四銀行「ポートフォリオ変革」による貸出金利改善効果



【事業性貸出金利回り】

改善効果+0.5bp

0.859% → 0.864%
改善前※ 2018年度実績

【総貸出金利回り】

改善効果+1.7bp

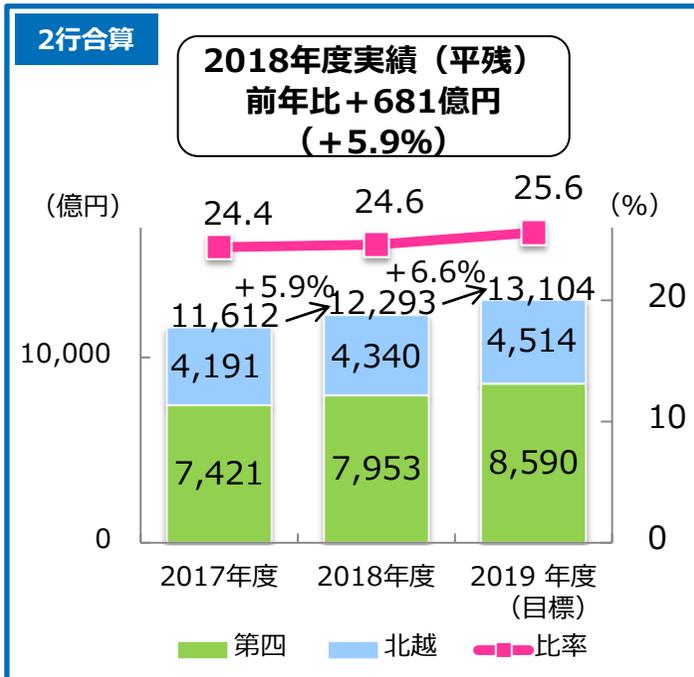
0.913% → 0.929%
改善前 2018年度実績

※前年のポートフォリオの構成比での試算

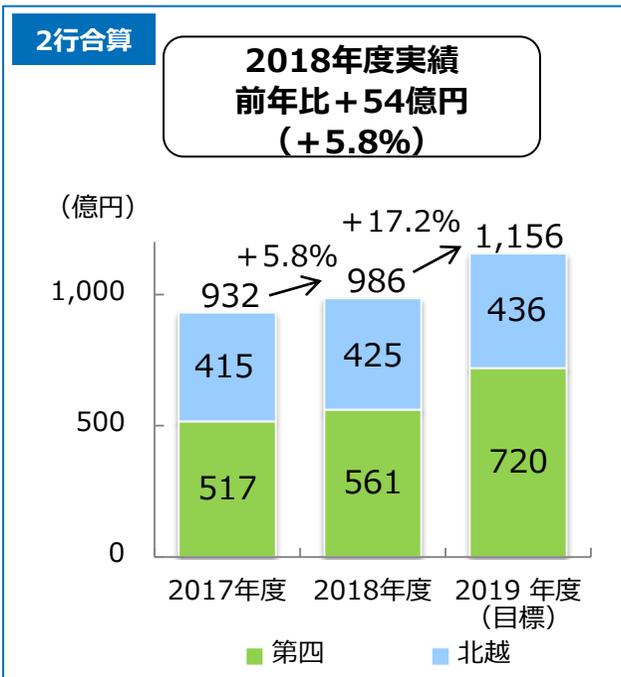
3. 消費性貸出（比率：2018年度24.6%→2019年度25.6%へ） ※2行合算ベース

●オムニチャネル化とデジタルマーケティングの推進により、マイカーローン等の無担保ローンを更に増強

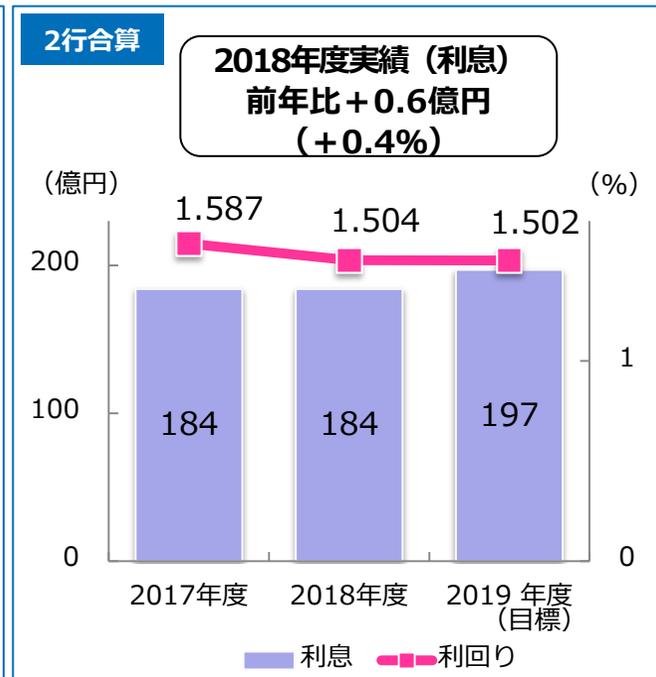
【消費性貸出（平残）及び同貸出比率】



【うち、無担保ローン貸出（平残）】

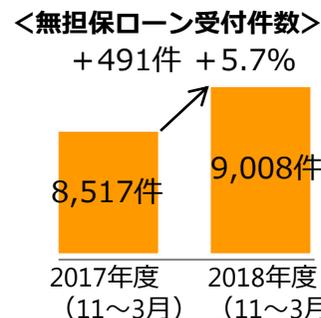


【消費性貸出金利息・利回り】



■オムニチャネル化の推進によるマイカーローン等の無担保ローン増強 第四銀行

◎ 第四銀行が先行し、2018年11月より無担保ローン全商品について非対面で手続きが完結するスキームの提供を開始。「コンタクトセンター」をオムニチャネルの中心とした推進を強化。



■完全非対面スキームによる 県外での推進を強化

◎ インターネット支店と外部保証会社を活用し、県外においても積極的な推進を展開していく方針。

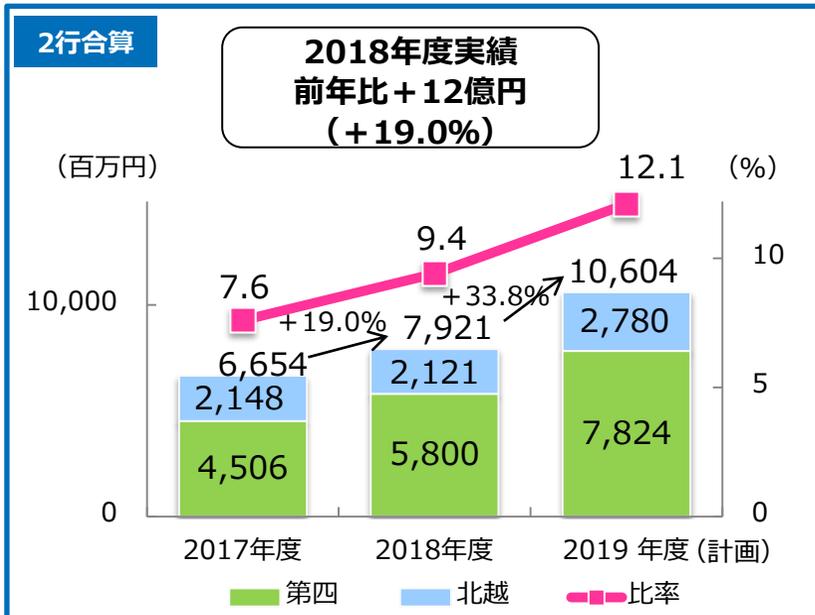
■デジタルマーケティングの推進

◎ 第四銀行の営業部門にデジタルマーケティング全般を担う組織を設置予定。

4. 預かり資産収益 (比率：2018年度9.4%→2019年度12.1%へ) ※2行合算ベース

● 安定的な資産形成の推進に向けた資産運用セミナーを積極的に開催。お客さま本位の業務運営を引き続き徹底

【預かり資産収益】※投資信託、保険、仕組預金、公共債、証券仲介等



■ **お客さま本位の業務運営の徹底**

- ◎ お客さまの安定的な資産形成への貢献に向けて、「お客さま本位の業務運営」に関する基本方針を徹底。(第四銀行：2017年6月、北越銀行：2017年8月公表)
- ◎ 今後も、お客さまの信頼に応えていくための取り組みを実践し、その取り組み状況を継続して公表していく。
(「投資信託の販売会社における比較可能な共通KPI」を両行とも2018年11月公表)

■ **安定的な資産形成の推進に向けた資産運用セミナーの積極的な開催**

- ◎ 金融リテラシーの向上、安定的な資産形成の推進に向けて、2018年度に第四銀行は276回、北越銀行では104回のお客さま向け資産運用セミナーを開催。

< 両行の運用商品を保有するお客さま数 >

< 積立投資信託のご契約先数 >

21,922先

24,310先

137,458先

143,714先

< 確定拠出年金の加入者数 >

< 確定拠出年金の資産残高 >

33,684人

35,329人

420億円

430億円

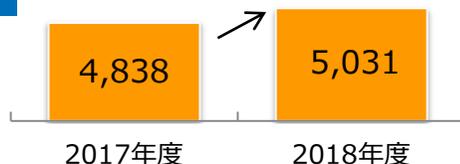
※上記計数はいずれも2行合算

■ **北越銀行による第四証券との証券仲介業務の取り扱いを全店に拡大**

- ◎ 2018年10月より北越銀行16ヶ店にて第四証券の証券仲介業務を開始し、2019年4月以降、全店へ拡大し、銀・証連携での取り組みを更に加速。

2行合算

< 証券仲介件数 >



2019年10月に「第四北越証券」へ商号を変更

■ **新たな事業領域の拡大**

- ◎ 2019年5月より、事業者向け火災保険の取り扱いを新たに開始。

■ **信託業務への本体参入に向けた取り組み**

- ◎ 資産承継ビジネスの強化に向けた信託業務の本体参入に向けた体制を構築中。

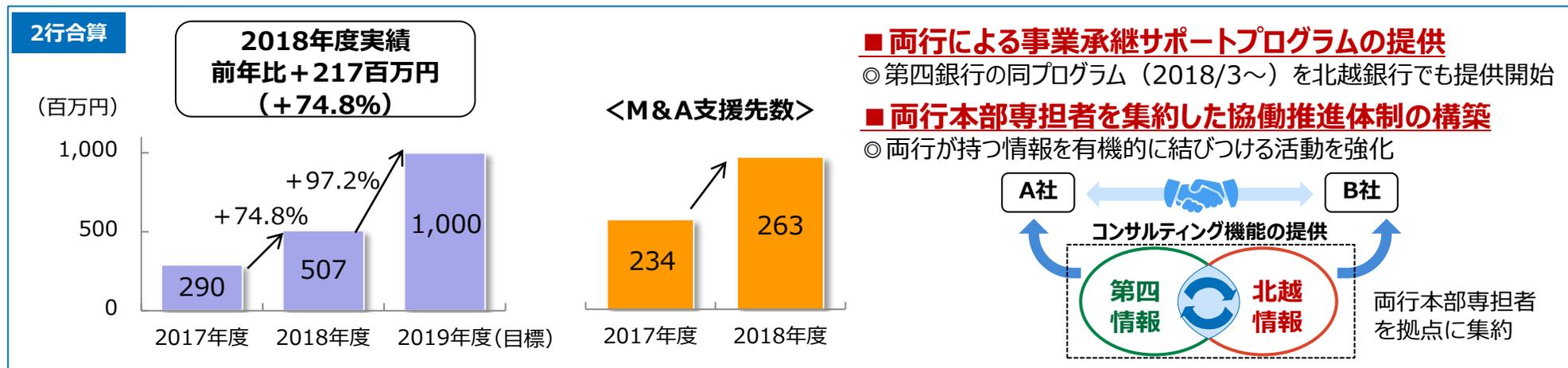
5. 金融ソリューション収益 (比率：2018年度7.5%→2019年度8.9%へ) ※2行合算ベース

●両行が持つ情報を有機的に結びつけ、専門性を一層高めたコンサルティング機能を提供していく

【金融ソリューション収益 (全体)】※シ・ローン手数料、私募債手数料、事業承継・M&A手数料、為替・金利デリバティブ収益、ビジネスマッチング収益等



【うち、事業承継・M&A収益】



6. 有価証券運用

●金利リスク量に十分留意しながら、流動性が高い有価証券への分散投資を継続

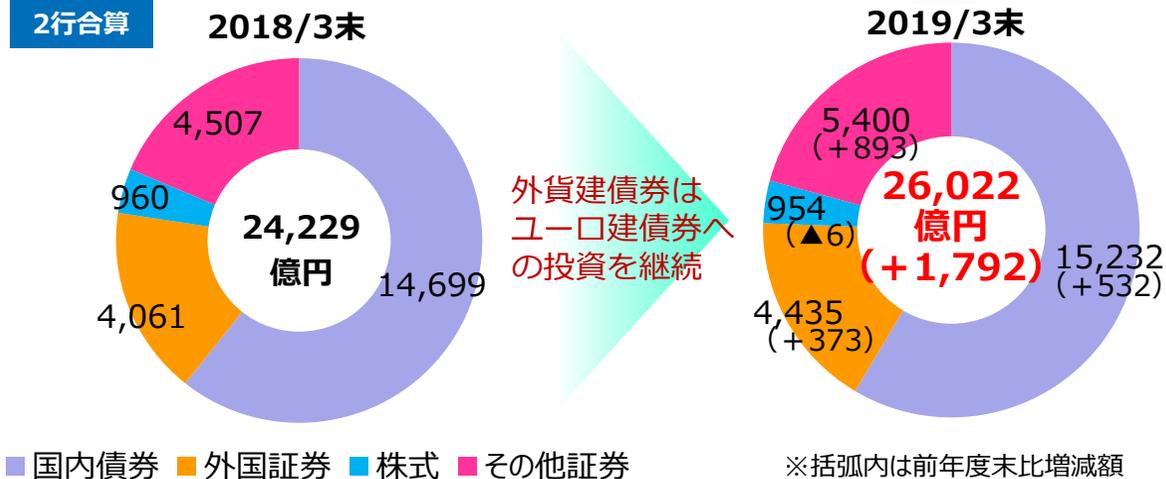
【有価証券運用の基本方針】

- ▶ F Gが将来にわたり地域に貢献していくため安定した期間収益の確保により、自己資本の充実を図り、F Gの財務体質の強化を図る。
- ▶ 流動性・透明性の高い資産を投資対象とし、景気、市場サイクルを捉えた機動的なアセットアロケーションを実施する。
- ▶ 両行の運用ノウハウ共有により、合理化・効率化を進めながら総合利回りの向上を図る。

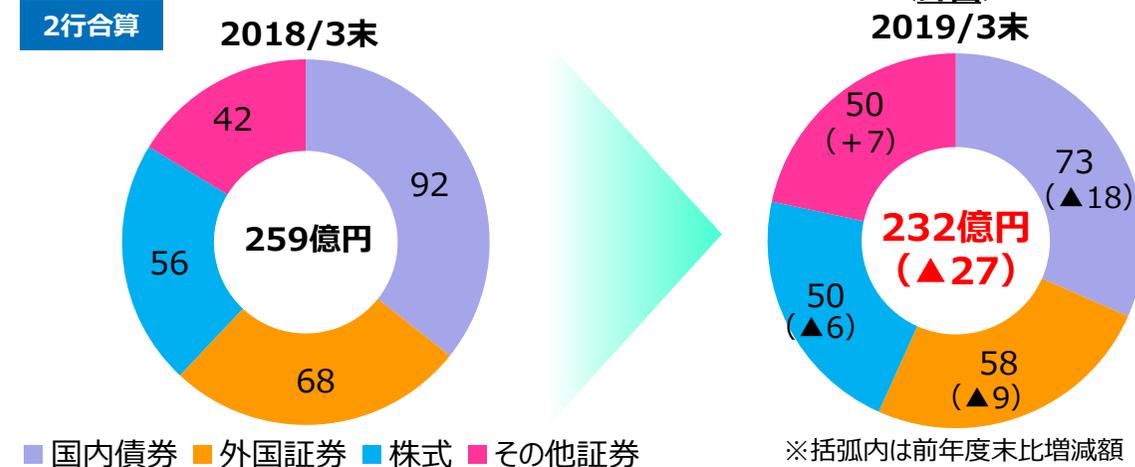
【2019年度 投資方針】

- ▶ 世界景気の先行き不透明感が強まるなか、ポートフォリオの分散効果を活用しながら、流動性・透明性の高い資産への投資を行うことで、安定的な収益を確保し、ポートフォリオの良化にも努めていく。

【有価証券ポートフォリオ（簿価ベース）】



【有価証券利息配当金】



7. TSUBASAアライアンス①（概要）

●地銀最大のアライアンスを進化させ、さらなるシナジーを追求



<2019年3月期決算（連結ベース） 他行比較・総資産順>

	総資産	預金	貸出金
三菱UFJFG	311.1兆円	180.1兆円	107.4兆円
三井住友FG	203.6兆円	122.3兆円	77.9兆円
みずほFG	200.7兆円	124.3兆円	78.4兆円
TSUBASA ※4	65.7兆円	54.1兆円	41.8兆円
りそなHD ※1	59.1兆円	51.1兆円	36.1兆円
三井住友トラストHD ※2	57.0兆円	31.9兆円	29.0兆円
TSUBASA ※3	55.0兆円	45.1兆円	34.5兆円
ふくおかFG	20.8兆円	14.0兆円	12.9兆円
コンコルディアFG	18.9兆円	15.9兆円	12.6兆円
めぶきFG	17.3兆円	14.3兆円	11.1兆円

※1 2018年4月より、関西みらいFG（関西アーバン銀行、みなと銀行）を連結対象とした

※2 2018年10月より、日本トラスティ・サービス信託銀行ほか2社を連結対象外とした

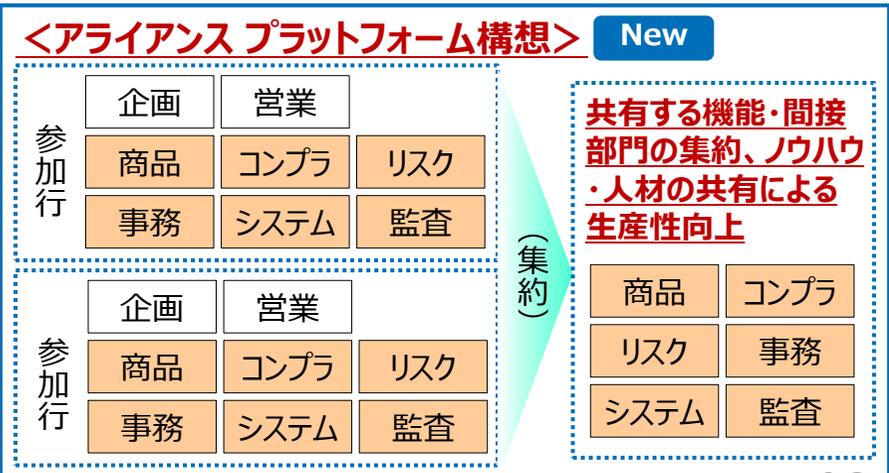
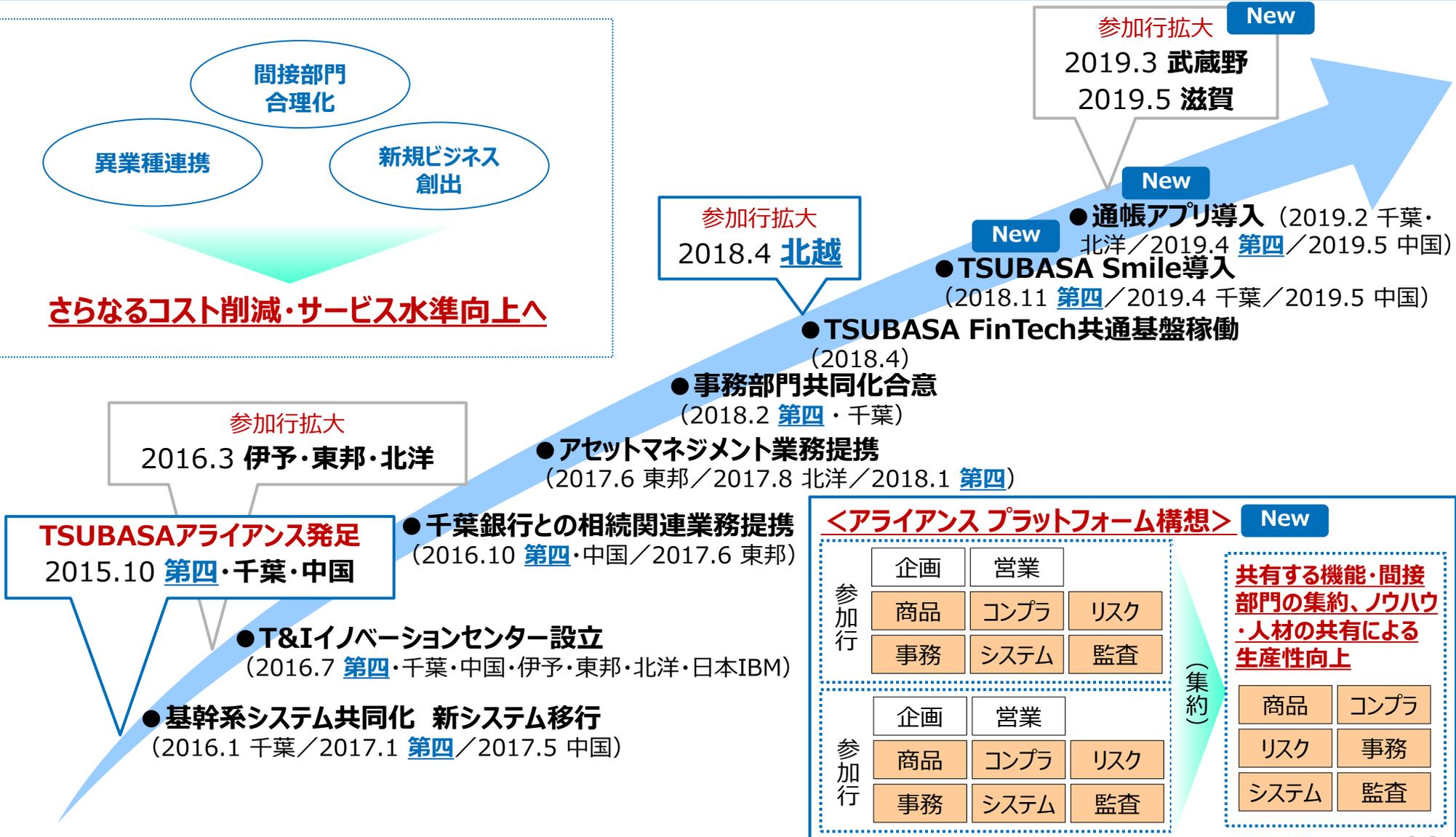
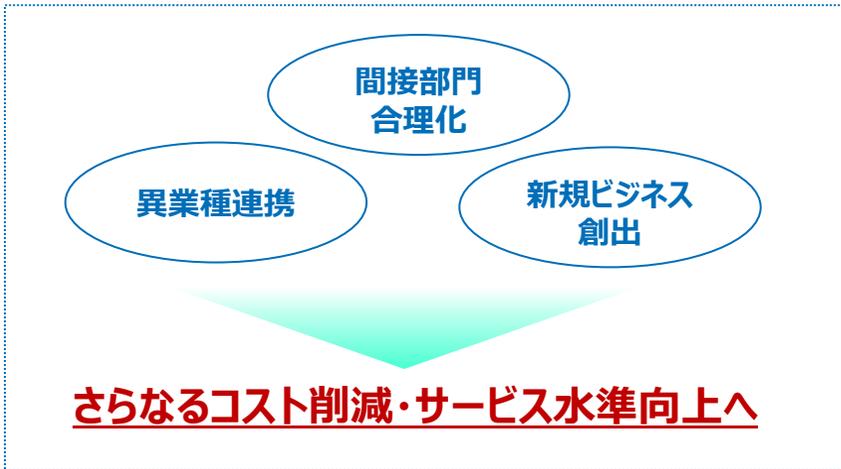
※3 2018年4月より北越銀行が加盟、10月より第四北越FGとして算入

※4 2019年3月より武蔵野銀行、5月より滋賀銀行が加盟

合計総資産はメガバンクにつづく

7. TSUBASAアライアンス②（これまでの連携分野）

●アライアンス規模を拡大しながら、施策効果を積み上げ



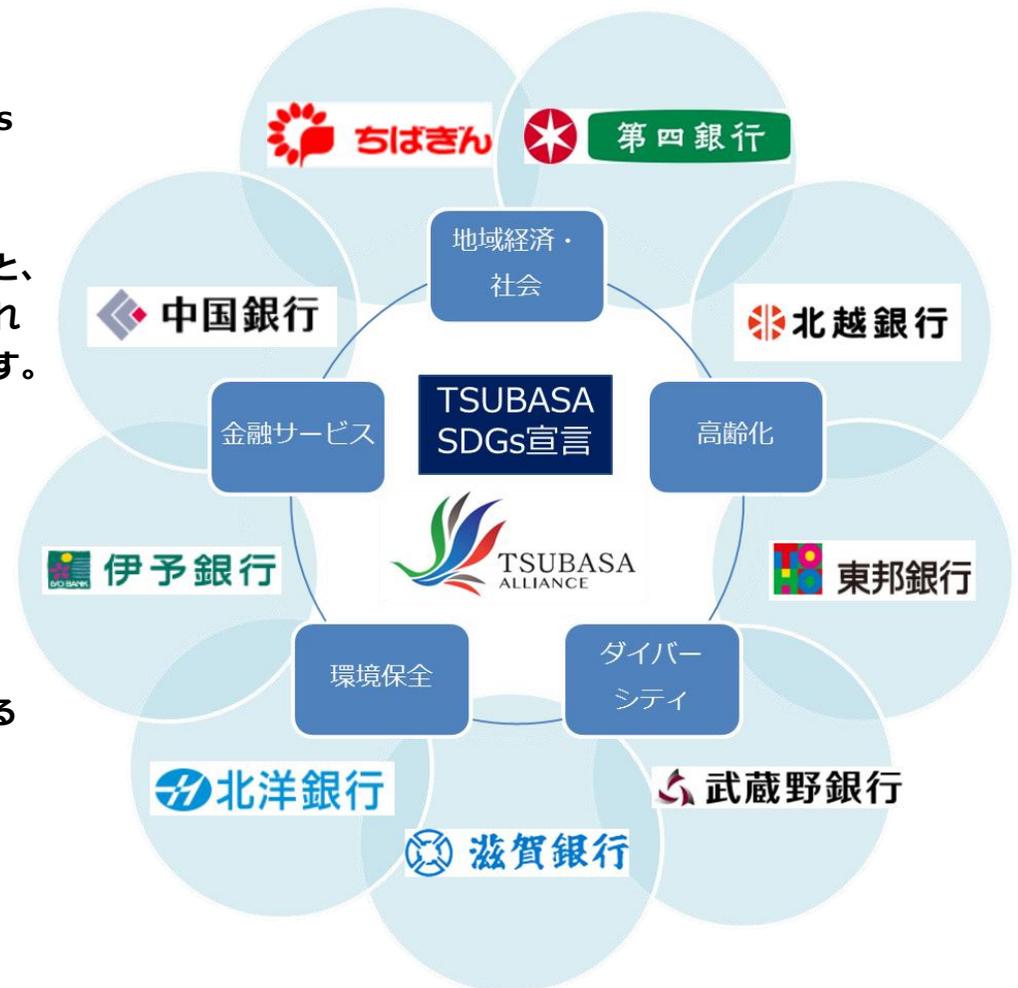
7. TSUBASAアライアンス③（SDGs宣言）

New

TSUBASA SDGs宣言

TSUBASAアライアンスは、国連において採択されたSDGs（持続可能な開発目標）を踏まえ、アライアンスの目的のひとつである地域の持続的な成長を実現するため、次にかかげる地域の共通課題に対する各行の相互認識のもと、アライアンスにより結集した知見を活用しながら、それぞれの地域の社会・環境課題に取り組んでいくことを宣言します。

- 1 地域経済・社会
地域経済とコミュニティの活性化に貢献する
- 2 高齢化
高齢者の安心・安全な生活を支える
- 3 金融サービス
より良い生活をおくるための金融サービスを提供する
- 4 ダイバーシティ
ダイバーシティ・働き方改革を推進する
- 5 環境保全
持続可能な環境の保全に貢献する



< 4 > 第一次中期経営計画【基本戦略Ⅱ：経営の効率化】

1. 「三大構造改革」への取り組み①（業務改革・店舗改革・チャネル改革）

- 「お客さま第一主義」のもと、「業務改革」「店舗改革」「チャネル改革」を3つの柱とする「三大構造改革」を積極的に推進
- 先行して取り組む第四銀行では、2018年度にコア業務（営業・企画部門）へ64名を再配置済

※事務人員は嘱託・パート含まず

「お客さま第一主義」の実践

三大構造改革

業務改革

※事務人員削減数は第四中計での計画

営業店業務事務人員の半減
(2020年度末 約▲260名)

営業店融資事務人員の削減
(2020年度末 約▲150名)

- 「5レス」の実現
- 後方事務レス
 - 検証レス
 - 現金管理レス
 - ペーパーレス
 - 印鑑レス

- 融資業務の革新
- 業務ルール標準化
 - システム再構築
 - 事務集中化の拡大
 - 決裁権限見直し
 - タブレット端末活用

店舗改革

営業店を「コンサルティングスペース」へ変革

チャネル改革

非対面チャネルによるお客さまの利便性を向上

（第四銀行）2018年度実績

コア業務（営業・企画）へ
64名を再配置

（定年退職や事務集中部門等への再配置実施後）

合計155名を捻出



< 2020年度末までの計画（第四銀行） >

2017年度末比
業務・融資事務人員
約▲410名捻出

コア業務への再配置
200名

「デジタルイノベーション」への取り組み

1. 「三大構造改革」への取り組み②（デジタルイノベーションの活用）

●TSUBASAアライアンスとも連携したデジタルイノベーションの活用により構造改革をさらに推進

業務改革（営業店）

店舗改革

■「リモート相談窓口」の設置 (2018年11月～)

- ◎本部の専門オペレーターがビデオチャットを通して各種相談を実施し、どの店舗でも均一なサービスを提供。
- ◎14店舗での試行結果を踏まえ、順次、導入店舗を拡大予定。



業務改革（本部）

※ロボティック・プロセス・オートメーション

■RPA※の積極的活用（2017年11月～）

- ◎本部業務の効率化に向けて、2017年11月より、RPAの導入を開始。
- ◎2019年度上期までに、ロボットは564台、事務時間削減効果は年間21,390時間にのぼる予定。

【TSUBASA連携】

業務改革（営業店）

店舗改革

■「TSUBASA Smile」の導入（2018年11月～）

- ◎日本ユニシスの「Smile Branch」をベースに、第四銀行・千葉銀行・中国銀行が新たな店頭用システムとして共同開発。専用端末を利用することで印鑑レス・ペーパーレスでの手続きが可能。
- ◎第四銀行では、2018年11月より個人ローンの申込受付から開始し、普通預金口座開設等、順次、手続き可能な機能を拡張中。



<営業店を“コンサルティングスペース”へ改革>



(従来はオペレーション中心)

(今後はコンサルティング機能を提供)

【TSUBASA連携】

チャネル改革

■個人ローンWEB完結スキームの導入 (2018年11月～)

- ◎第四銀行と中国銀行の共同開発による個人ローン新審査システムにより、非対面でお手続きが完結するサービスの提供を開始。



【TSUBASA連携】

チャネル改革

■「第四銀行 通帳アプリ」の提供開始（2019年4月～）

- ◎TSUBASA FinTech共通基盤を活用した新アプリの提供を開始
- ◎利便性向上とともに印紙税や通帳発行費用の削減も見込む

**預金残高確認が
とってもスムーズ！**

ホーム画面で残高と直近の
入出金明細(5明細)を確認できます



**入出金明細が最大
10年分確認できる！**

だいじIDのユーザー登録月の
3か月前の1日以降の明細となります



**指紋認証・顔認証で
かんたんログイン！**

スマートフォンに登録されている
指紋認証・顔認証を利用します



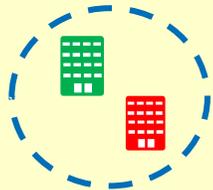
2. 店舗統合

- 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、立地・マーケット・店舗特性などを踏まえたうえで、両行合併後、2021年4月から約3年間で50店舗を統合（2019年2月8日公表）

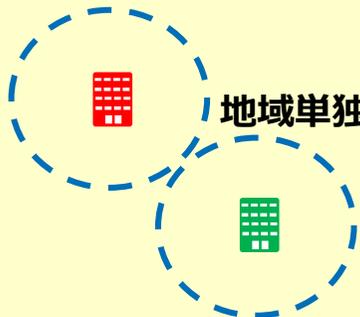
(店舗ネットワーク)

第四銀行・北越銀行の店舗

隣接店舗



地域単独店舗

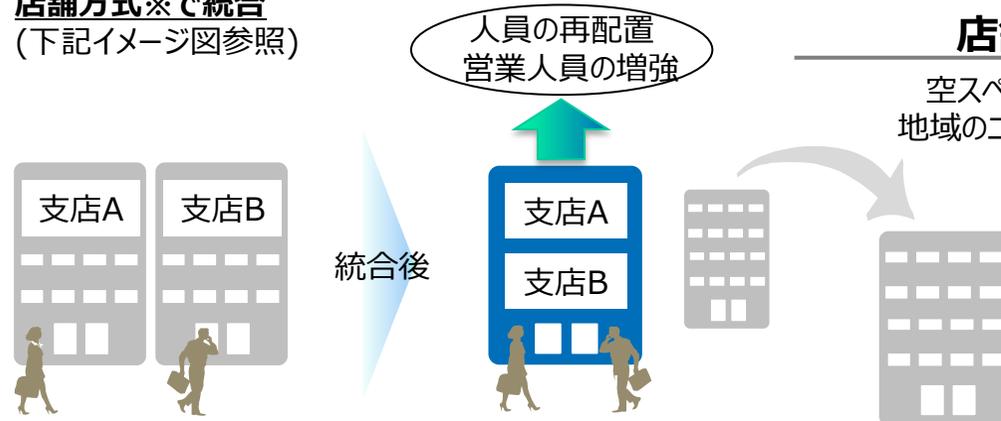


<隣接店舗> 2021年4月以降に50店舗（第四20・北越30）を統合

店舗内店舗方式

建物の耐用年数や面積、立地、マーケット・店舗特性などを踏まえながら、隣接している店舗を店舗内

店舗方式※で統合
(下記イメージ図参照)



店舗空きスペース

空きスペースは売却を基本とするが、地域のニーズに応じた活用方法も検討

※2019年5月31日現在
50店舗のうち、33店舗
(66%) に対して61件
のお問い合わせあり。

「支店B」を隣接している「支店A」の店舗に移転

※複数の営業店の所在地を同一にして、一つの建物に並存させる方式

店舗統合に伴う店舗減損費用（2行計64億円）を2018年度決算に計上済

<地域単独店舗> 両行合併後も当面維持する方針

平成の市町村合併前の旧市町村単位で、両行のいずれか一方の店舗のみが立地する地域の店舗(地域単独店舗)は、両行合併後も当面維持する方針

< 4 > 第一次中期経営計画【基本戦略Ⅱ：経営の効率化】

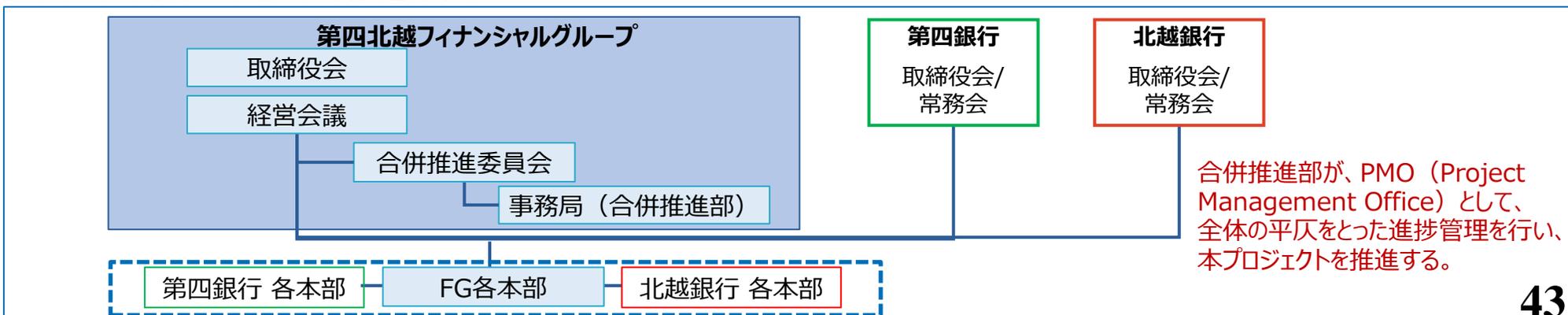
3. システム・事務統合プロジェクト

- 2021年1月の両行合併と同時に両行のシステム・事務を統合予定。両行一丸となった「システム・事務統合プロジェクト」を推進。現在、計画通りに進捗中

【スケジュール】



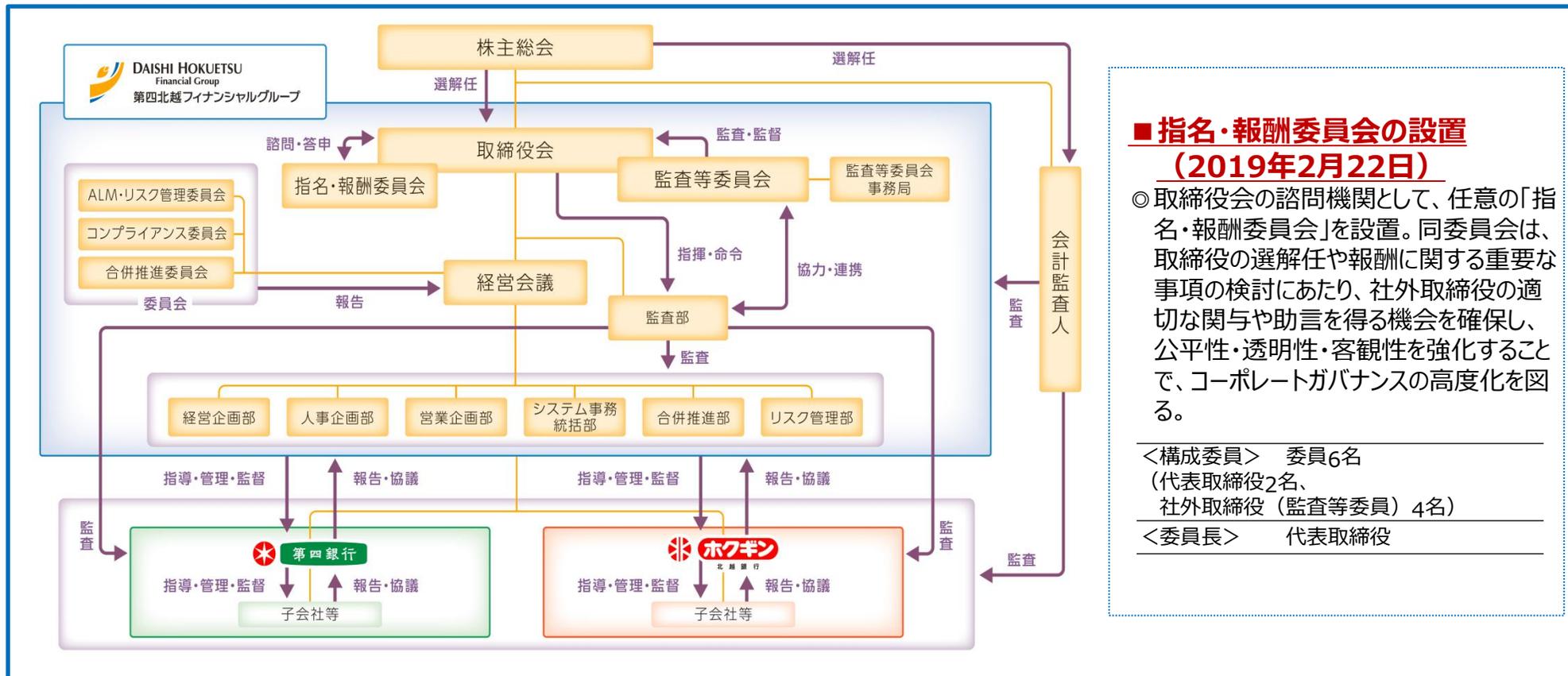
【システム・事務プロジェクトの推進体制】



1. コーポレートガバナンスの強化

●企業経営に関する監査・監督機能の充実や経営活動のいっそうの透明性向上に努める

【コーポレートガバナンス体制図】



■ 指名・報酬委員会の設置 (2019年2月22日)

◎取締役会の諮問機関として、任意の「指名・報酬委員会」を設置。同委員会は、取締役の選解任や報酬に関する重要な事項の検討にあたり、社外取締役の適切な関与や助言を得る機会を確保し、公平性・透明性・客観性を強化することで、コーポレートガバナンスの高度化を図る。

- <構成委員> 委員6名
(代表取締役2名、社外取締役(監査等委員)4名)
- <委員長> 代表取締役

【サイバーセキュリティへの取り組み】

■ 「新潟県金融機関サイバーセキュリティ情報連絡会」への主体的関与

◎第四銀行システム部が事務局となり、新潟県内に本店を有する29金融機関などが参加。今後も、新潟県内の金融機関と連携し、サイバーセキュリティ強化を図るとともに、お客さまの安心・安全なサービスの提供に努める方針。

【マネーロンダリング等防止への取り組み】

■ 「マネーロンダリング及びテロ資金供与対策に関する基本方針」の策定 (2019年3月)

◎本基本方針に基づき、マネーロンダリング等の防止に向けて、当社グループ一体となった組織的な対策を実践。

資本政策

1. 株主還元

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いたします。
- 具体的には、配当金と自己株式取得合計の株主還元率40%を目処といたします。
- 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%以上を目指していく。

2019年3月期 期末配当金

2019年3月期	1株あたり60円
【参考】 2019年3月期 中間配当金	第四銀行 45円 北越銀行 30円

<株主還元率*1>

42.0%

<配当性向>

35.0%

*1：両行の連結当期純利益の合算値を分母として算出。

2019年2月～3月にかけて自己株式取得を実施済（取得価額999,689,000円）

(参考) これまでの株主還元の実績*2

第四銀行	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%
2016年度	90円	26.9%	40.0%
2017年度	90円	22.6%	35.9%

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	60円	19.7%	29.5%
2016年度	60円	21.4%	21.5%
2017年度	60円	20.1%	20.1%

*2：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。

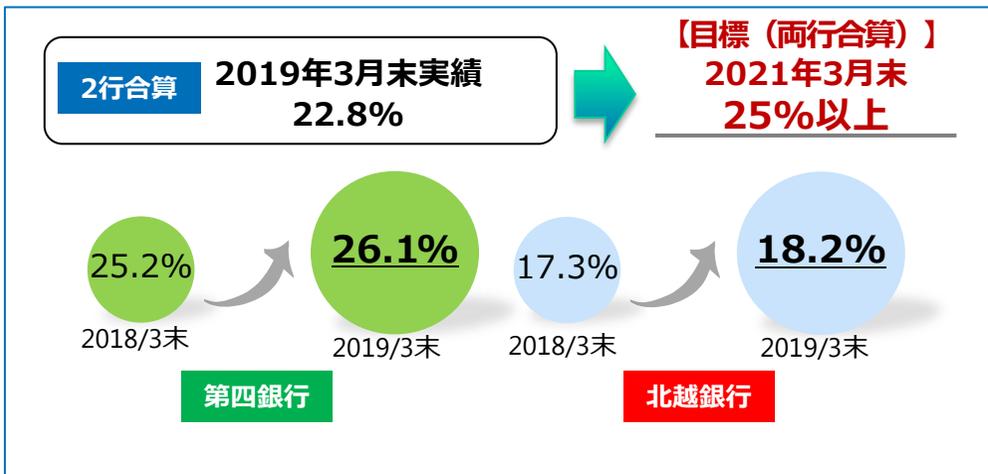
＜ご参考＞
最近の主な取り組み

< 6 > 最近の主な取り組み

1. 女性活躍推進・働き方改革

●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る

【女性管理・監督職比率】



【働き方改革】

■「健康優良法人2019（ホワイト500）」に認定
（2019年2月 第四銀行）

◎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強化。



▲「健康優良法人2019（ホワイト500）」認定証

【女性活躍推進に向けた取り組み】

<新潟県内企業初>

■「プラチナくるみん」および「えるぼし認定段階3（最上位）をダブル取得（2018年7月 第四銀行）

- ◎第四銀行では、2018年7月、厚生労働大臣より「女性活躍推進法」への取り組みが優良な企業として、「プラチナくるみん」および「えるぼし認定段階3（最上位）」をダブルで取得。
- ◎今後も両行が連携した女性活躍推進に向けた取り組みをさらに推進。



■女性行員による国内企業視察研修
（2018年10月 北越銀行）

- ◎北越銀行では、2018年10月、女性経営者との交流を通じて、企業経営や組織運営のやりがいなどを学ぶことにより、女性行員の活躍を支援することを目的として、女性行員17名による国内企業視察研修（福井県鯖江市）を開催。
- ◎能力開発等に向けたプログラムを今後も継続。



▲研修の様子

< 6 > 最近の主な取り組み

2. 地域商社“ブリッジにいがた”①

●2019年4月1日に地域商社「ブリッジにいがた」を設立し、同社による事業が開始

商号	株式会社 ブリッジにいがた
代表者	代表取締役社長 今村 博
本店所在地	新潟市中央区東堀前通七番町1071番地1 (第四銀行本店内)
情報発信拠点	東京都中央区日本橋室町1丁目6番5号 だいし東京ビル1階
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・県内産品の県外、海外向け販路拡大支援 ・観光振興支援 ・IoT等を活用した生産性向上支援
資本金 (株主構成・出資割合)	7,000万円 (当社 14.3% 株式会社 エヌ・シー・エス 71.4% RPAホールディングス 株式会社 14.3%)

コーポレートマーク



新潟県経済と県外・海外市場との架け橋として「ブリッジにいがた」が将来に渡り成長していく姿をシンプルなアーチのエレメントと奥行きを持たせた伸びやかな造形により象徴化しました

●新潟県の特徴・・・自然や地場産業といった豊かな地域資源や、日本海側随一の交通結節点

豊富な地域資源



日本海側随一の交通結節点



< 6 > 最近の主な取り組み

2. 地域商社“ブリッジにいがた”②

● 販路開拓事業 **A**、観光振興事業 **B**、生産性向上事業 **C** を優先的に取り組み、地域開発支援へ活動領域を拡大

A
販路開拓

消費者
企業
海外

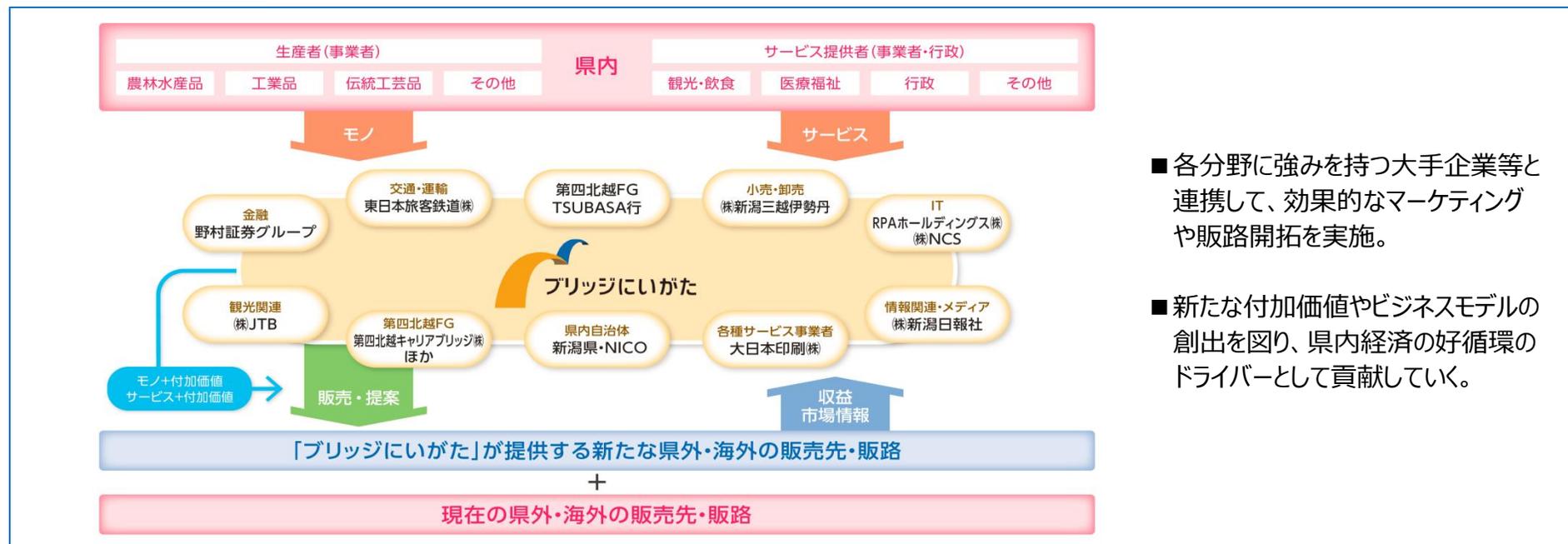
- ブリッジにいがた@日本橋を起点に、富裕層・ミレニアル世代、またインバウンドを含めた海外客を中心とした消費者層への販売機会を提供します。
- 大手企業のニーズ把握により、ニーズに応じた県内企業を紹介し販路拡大支援を図るほか新たな商品開発や事業領域への展開も支援します。
- 第四北越FGと野村グループの持つ世界30以上の国・地域のビジネス拠点・顧客基盤を活用し、海外販路開拓を支援します。

B
観光振興

- 金融・ITサービス基盤構築による受入環境整備支援や観光振興戦略の事業性評価、外部企業等の活用を通じた地域観光資源の訴求力向上を支援します。

C
生産性向上

- 県内中小企業等の生産性向上を図るため、外部連携先とともに業務プロセス改革(BPR)に関するコンサルティングやEDIサービス、RPA導入支援等を行います。



■ 各分野に強みを持つ大手企業等と連携して、効果的なマーケティングや販路開拓を実施。

■ 新たな付加価値やビジネスモデルの創出を図り、県内経済の好循環のドライバーとして貢献していく。

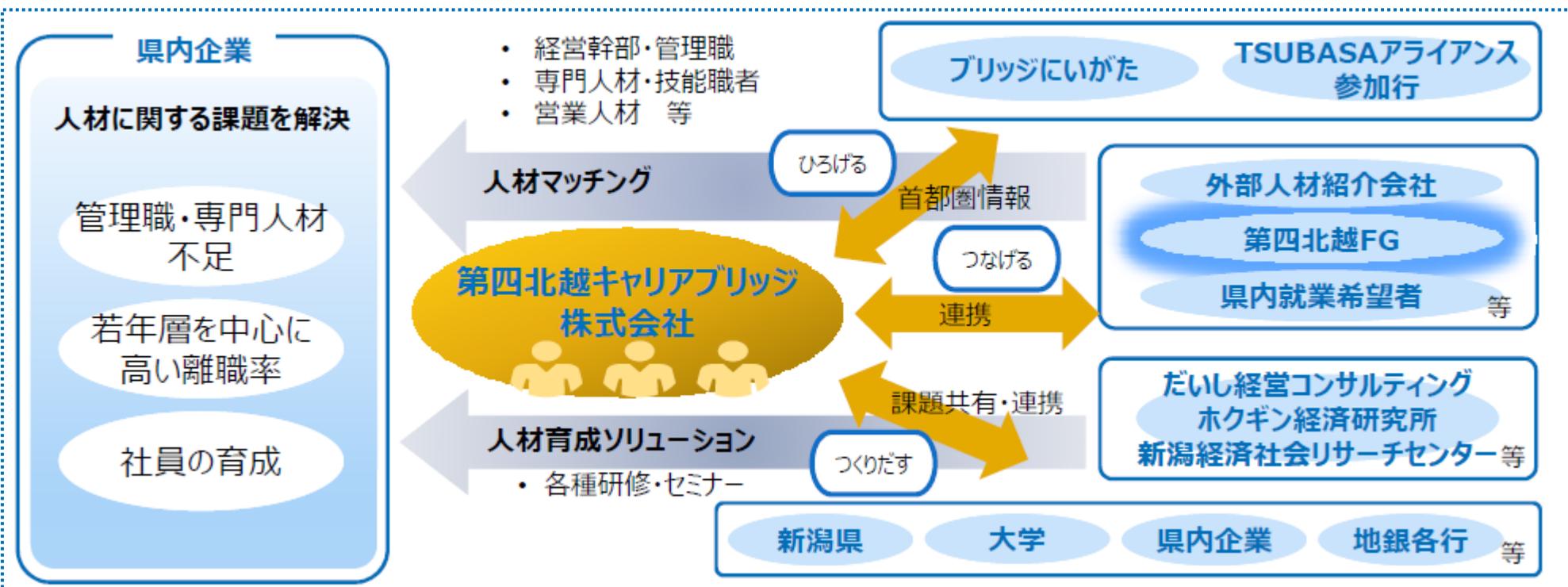
3. 人材紹介会社“第四北越キャリアブリッジ”

- 2019年5月24日に人材紹介会社「第四北越キャリアブリッジ 株式会社」を設立し、10月の事業開始に向けた体制を構築中
- 同社を「人材総合コンサルティング会社」と位置づけ、地域企業の「人材」に関するさまざまなニーズに対してワンストップで対応

商号	第四北越キャリアブリッジ 株式会社
代表者	代表取締役社長 馬場 佳子
本店所在地	新潟市中央区東大通1丁目2番25号
事業内容	人材紹介業務 企業の人材に関するコンサルティング 等
資本金	3,000万円（当社 100%）

経営理念

当社は
信頼される第四北越フィナンシャルグループの一員として
人材の紹介や人材の育成を通じて地域社会の発展に貢献し続けます



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。

【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

TEL 025-224-7111

E-mail g113001@daishi-bank.jp