

新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から2020年6月に予定していた機関投資家さま向けの「2019年度決算説明会」は開催しないことと致しました。何卒ご理解のほどよろしくお願い申し上げます。

# 2019年度 決算説明資料

- ※ 第四北越フィナンシャルグループを「第四北越FG」または「FG」と記載しております
- ※ 第四銀行および北越銀行を「両行」または「2行」と記載しております
- ※ 本資料に記載の計数は、断わりのない限り2行合算の計数となります

2020年6月5日



**DAISHI HOKUETSU**  
Financial Group

第四北越フィナンシャルグループ

## 新型コロナウイルス感染症拡大に対する対応

..... 2

## 主なポイント（サマリー）

..... 3

## 2019年度 業績

2019年度決算 概要..... 5

当期純利益（2行合算）の増減要因..... 6

預金等残高・貸出金残高..... 7

貸出金（利回り・利息／不動産業向け貸出）..... 8

有価証券..... 9

不良債権／信用コスト..... 10

自己資本比率..... 11

経営統合によるシナジー（2019年度 単年度実績）..... 12

地域への貢献に関する評価指標..... 13

2020年度業績予想（5月15日公表）..... 14

経営統合関連費用の今後の見込み..... 15

シナジー計画の全体像..... 16

## 第一次中期経営計画

基本戦略／経営指標目標..... 18

第四北越フィナンシャルグループの進む方向性..... 19

最重要戦術「ポートフォリオの変革」..... 20

貸出分野（事業性貸出）..... 21

貸出分野（消費性貸出）..... 22

非金利収益分野（資産運用アドバイス・金融ソリューション）..... 23

有価証券..... 24

デジタルイノベーションの活用による「構造改革」..... 25

TSUBASAアライアンス..... 26

地域商社（株）ブリッジにいがた..... 27

人材紹介会社 第四北越キャリアブリッジ(株)..... 28

「SDGs」への取り組み..... 29

両行合併に向けたシステム・事務統合プロジェクト等..... 30

## 資本政策

株主還元..... 32

- 新型コロナウイルスの感染拡大については、極めてリスクレベルの高い非常事態であるとの認識のもと、ステークホルダーの皆さまの健康・安全を第一として、組織的な感染防止体制の充実化を図る
- 経営理念に基づき、新潟県経済の下支えを最優先とし、地域経済の金融の目詰まりを防ぐとともに、取引先や地域に対して多面的な支援を実施

## お客さまへの対応状況等

- 取引先(約3万社)への影響調査の実施(両行営業店が日次で実施)
- 「新型コロナウイルス相談窓口」の設置 (両行の全営業店)  
(ローンセンター、コンサルティングプラザ等では休日相談窓口を設置)
- お客さまへ寄り添う積極的な資金繰り等の支援を実施
  - 新潟県新型コロナウイルス感染症対応資金 (3年間実質無利子融資)
  - 新型コロナウイルスで影響を受けた新潟県内の文化・スポーツ活動を支援する寄付型私募債「にいがた文化・スポーツ応援私募債」の取扱開始
  - 飲食店・旅館等へクラウドファンディングによる支援等を行う「にいがた結(むすぶ)プロジェクト」への参画 等
- 融資条件変更手数料の免除 (法人・個人事業主・個人)
- 経営改善に向けた多面的な支援
  - 雇用調整助成金など各種制度の周知・理解促進のためのセミナー開催
  - 地域商社「ブリッジにいがた」と連携した販売先・仕入先確保に向けたマッチング支援
  - テレワーク等の新しい働き方に対応した生産性向上に関する情報提供
  - 融資相談への迅速な対応と経営改善支援の強化に向けた審査部門の増員
- 新潟県へ医療の充実に活用いただくための支援金として金銭寄付を実施 等

▼両行ホームページに新型コロナウイルスに関するこれまでの取り組みを掲載しています

第四銀行 新型コロナウイルスに関する対応について  
[https://www.daishi-bank.co.jp/release/corona\\_info.php](https://www.daishi-bank.co.jp/release/corona_info.php)



## 両行の対応状況等

- 「スプリットオペレーション」の勤務形態を本部で導入
- 「昼時間休業」を全店舗で実施
- 「交代勤務制」を県外店舗で実施
- 全店舗にビニールシートやアクリル板、フェイスシールドを設置
- 店舗内の除菌清掃の徹底
- 感染拡大防止に向け、下記事項を徹底
  - 不要不急の出張や会議等への参加を原則中止
  - テレビ会議システム・時差出勤・テレワークの活用
  - 営業時間中の職員へのマスク着用
  - 新潟県と他県との往来自粛 等
- 新常態に対応した新たな営業・業務のあり方の検討・実施
  - 個人ローンのWeb手続きへの誘導実施、オンラインでの営業手段の検討
  - 「Web面接」による採用活動の実施 等

北越銀行 新型コロナウイルスに関する対応について  
[https://www.hokuetsubank.co.jp/dhfg/corona\\_info/](https://www.hokuetsubank.co.jp/dhfg/corona_info/)



## 2019年度 業績



- 2行合算での当期純利益は前年比+ 10億円の153億円
- 統合のシナジー効果は計画を上回り、「地域への貢献指標」も全指標で目標を上回る

## 第一次中期経営計画



- 成長性を示す3つの経営指標（中小企業向け貸出平残、消費性貸出平残、非金利収益額）はいずれも前年比増加
- 2つの経営戦術（経営統合・TSUBASAアライアンス）を機軸として取り組み、企業価値の一層の向上と持続的な成長を図る

## 2020年度 業績予想



- ①一時的なコストの増加として両行合併に向けた経営統合関連費用が今年度ピークとなること、②新型コロナウイルスの影響による有価証券関係損益の減少や信用コストの積み増しを織り込むこと、を主因に減益を予想
- なお、経営統合関連費用は、両行合併後の2021年度以降、今年度比大幅に減少する見込み

The background features a large, stylized leaf logo in the upper right corner, composed of several overlapping, curved shapes in shades of gray. The overall background is a gradient of light to dark gray with abstract, flowing patterns.

# 2019年度 業績

# 2019年度決算 概要

■ FG連結の経常利益は前年比27億円増益、当期純利益は前年度に特別利益として負ののれん発生益472億円を計上したため、前年比439億円減益の128億円

■ 2行合算のコア業務粗利益(+21億円)、コア業務純益(+11億円)、当期純利益(+10億円)はいずれも前年比増益

## 2019年度決算 概要

FG連結 (億円)	2019年度 決算		業績予想 (2019/5公表)	
		前年比 ※ <sup>3</sup>		業績予想比
経常利益	194	27	225	▲ 31
当期純利益※ <sup>1</sup>	128	※ <sup>2</sup> ▲ 439	149	▲ 21

※<sup>1</sup> 親会社株主に帰属する当期純利益

※<sup>2</sup> 2018年度は特別利益に企業結合による負ののれん発生益472億円の計上あり

※<sup>3</sup> FG連結の前年(2018年度)実績は第四連結の年間実績に当社および北越連結の下半期実績を連結した計数

2行合算 (億円)	2019年度 決算		第四		北越	
		前年比		前年比		前年比
コア業務粗利益	863	21	559	▲ 6	303	28
資金利益	658	▲ 6	425	0	233	▲ 6
役務取引等利益	139	▲ 2	97	▲ 14	41	11
その他業務利益 (国債等債券損益除く)	65	30	36	6	28	23
経費	640	10	419	6	221	3
コア業務純益	222	11	140	▲ 13	82	24
コア業務純益 (投信解約損益除く)	222	24	140	▲ 0	82	24
業務純益	176	▲ 27	107	▲ 26	68	▲ 1
臨時損益	32	0	39	12	▲ 6	▲ 11
経常利益	208	▲ 27	146	▲ 13	61	▲ 13
特別損益	▲ 0	61	▲ 0	22	▲ 0	39
当期純利益	153	10	107	4	45	5
<ネット信用コスト>	57	13	42	22	15	▲ 8
<有価証券関係損益>	49	▲ 22	42	21	6	▲ 44
<経営統合関連費用 (全体) >	29	▲ 58	17	▲ 15	11	▲ 43

## 前年比増減要因 (2行合算)

### コア業務粗利益【前年比+21億円】

- 資金利益：▲6億円
  - 貸出金利息：▲1億円 (残高要因：+4億円 利回り要因：▲5億円)
  - 有価証券利息配当金：▲18億円
  - その他資金収支(外貨調達費用等)：+13億円
- 役務取引等利益：▲2億円 ①
- その他業務利益 (国債等債券損益除く)：+30億円 ②
  - ・非金利収益 合計 (①+②)：+28億円
    - 資産運用アドバイス収益：▲10億円
    - 金融ソリューション収益：+6億円
    - 貸出債権売却益：+15億円
    - その他 (ATM関連等)：+17億円

### 経費【前年比+10億円】

- 人件費：▲16億円 (含むFG人件費：▲5億円)
- 物件費：+22億円 (除くFG人件費：+12億円)
  - うち、経営統合関連費用 (システム・事務統合等) +10億円

### ネット信用コスト【前年比+13億円】

- 一般貸倒引当金繰入額：+4億円
- 不良債権処理額：+2億円
- 償却債権取立益：▲4億円

### 有価証券関係損益【前年比▲22億円】

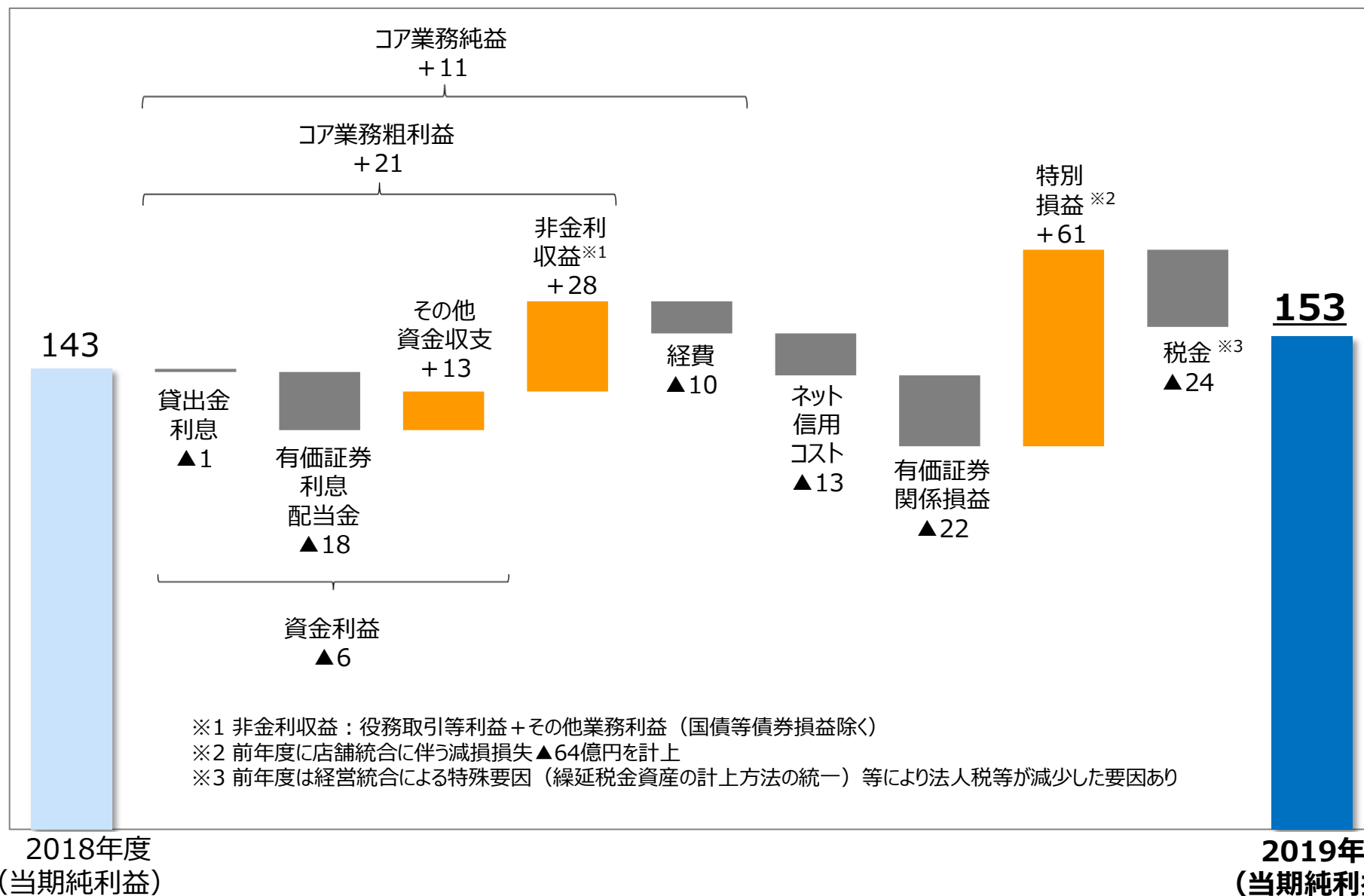
- 国債等債券損益：▲34億円
- 株式等関係損益：+12億円

### 当期純利益【前年比+10億円】

### 経営統合関連費用(全体)【前年比▲58億円】

- システム・事務統合等の物件費：+8億円、税金：+2億円
- 店舗統合費用(特別損失)：▲64億円

# 当期純利益（2行合算）の増減要因

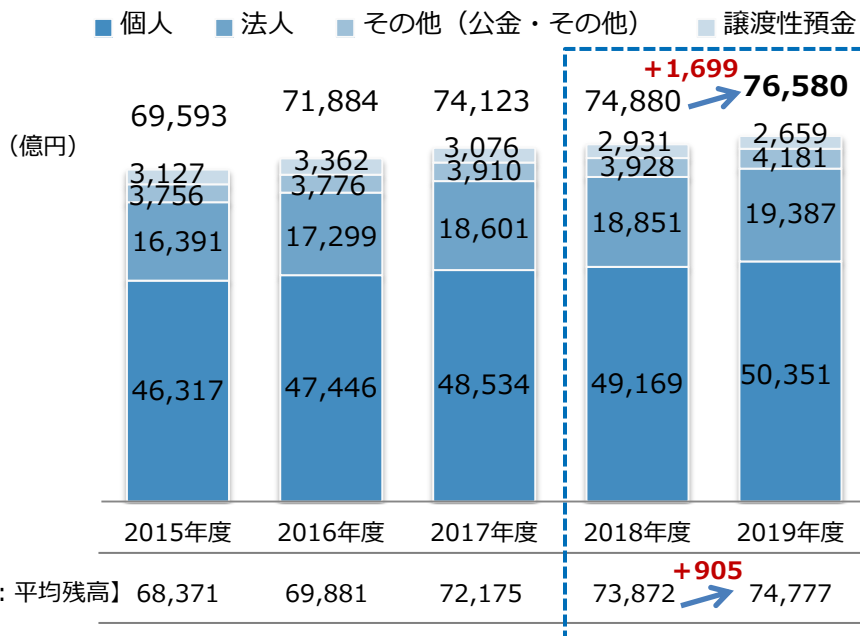


# 預金等残高・貸出金残高

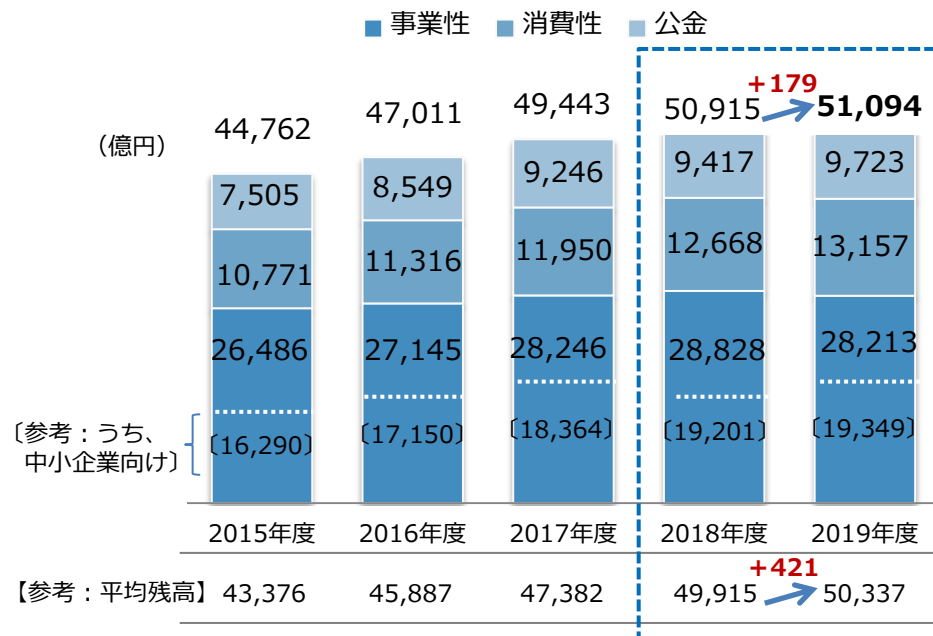
■ 預金等残高（末残7兆6,580億円、前年比+1,699億円）、貸出金残高（末残5兆1,094億円、前年比+179億円）いずれも堅調に推移。なお、平残ベースでは、預金等が前年比+905億円、貸出金は前年比+421億円増加

■ 新潟県内でのシェアは、経営統合前の2018年9月末との比較で預金等が+1.1pt、貸出金が+0.6ptそれぞれ上昇

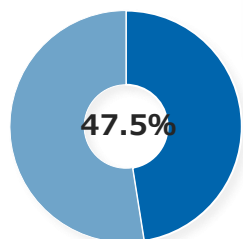
## 預金等（含む譲渡性預金）残高（末残）



## 貸出金残高（末残）

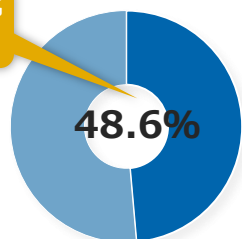


### 県内シェア（預金等）



(2018/9)

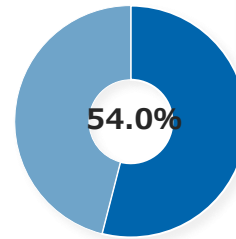
経営統合前比  
+1.1pt



(2020/3)

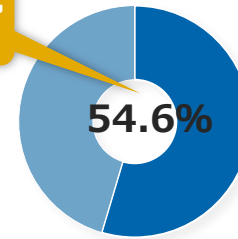
■ 第四・北越 ■ 他行

### 県内シェア（貸出金）



(2018/9)

経営統合前比  
+0.6pt

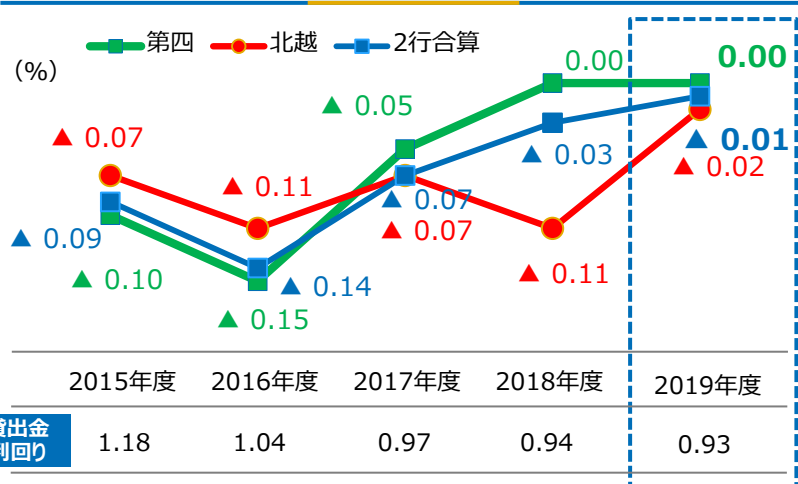


(2020/3)

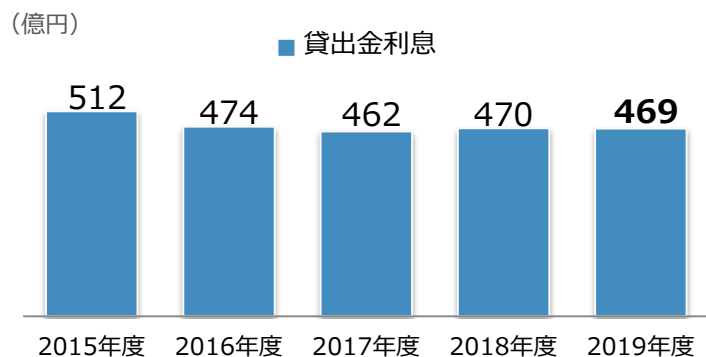


- 「ポートフォリオの変革」に取り組み、貸出金利回りの低下幅を2018年度の前年比▲3bpから2019年度は▲1bpへ縮小
- 貸出全体に占める不動産業向け貸出の割合は10.9%と前年比▲0.1pt減少

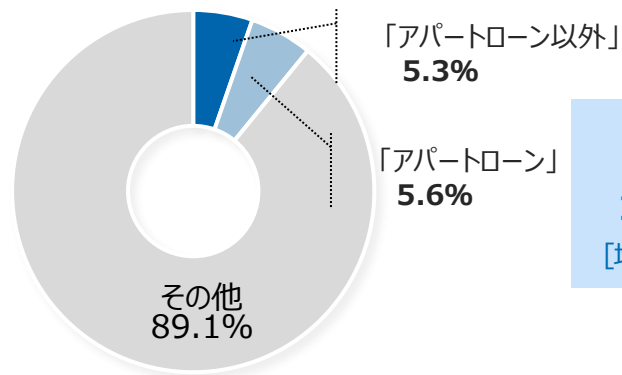
## 貸出金利回りの増減推移



## 貸出金利息

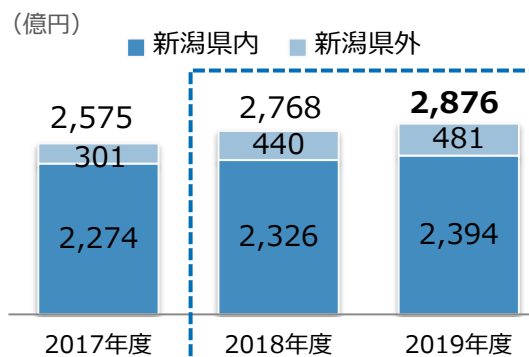


## 貸出全体に占める“不動産業向け”貸出の割合



2020年3月末  
実績（末残ベース）  
**10.9%**（前年比▲0.1pt）  
[地銀平均（2019/3末）15.2%]

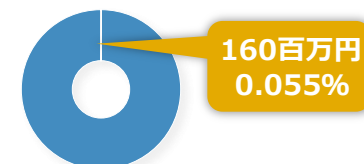
## アパートローン（末残）



## アパートローン延滞状況（2020年3月末）

延滞率（1ヶ月以上）  
残高ベース：0.055%（160百万円）  
先数ベース：0.228%（9先）

■ 残高ベースでの延滞率



（相続手続き中の案件を除く）

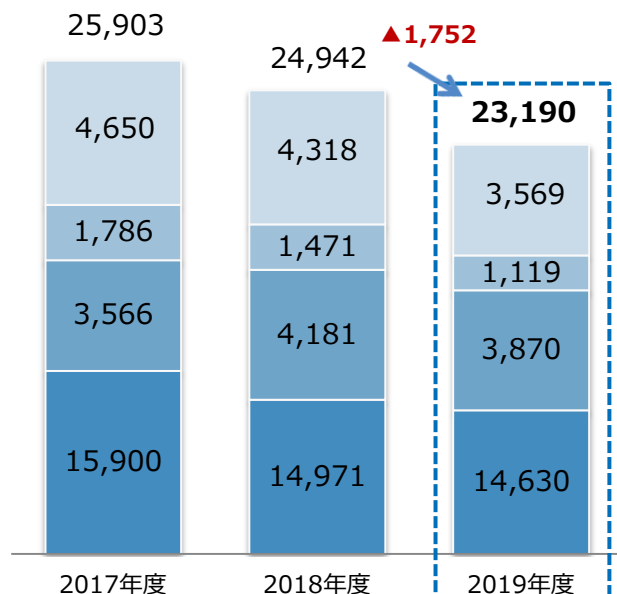
■ 有価証券残高は、利回りが低い国内債券への投資抑制などから2019年3月末比▲1,752億円減少の2兆3,190億円

■ 有価証券利息配当金は、前年比▲18億円（うち投資信託解約益▲12億円）減少するも、計画比では+8億円

## 有価証券残高（末残）

■ 国内債券 ■ 外国証券 ■ 株式 ■ その他証券

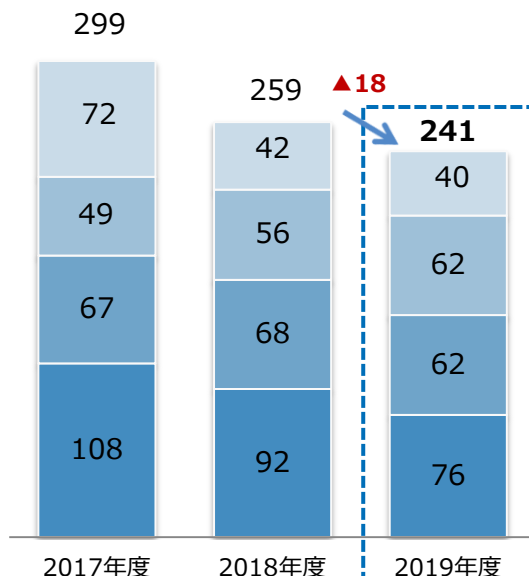
(億円)



## 有価証券利息配当金

■ 国内債券 ■ 外国証券 ■ 株式 ■ その他証券

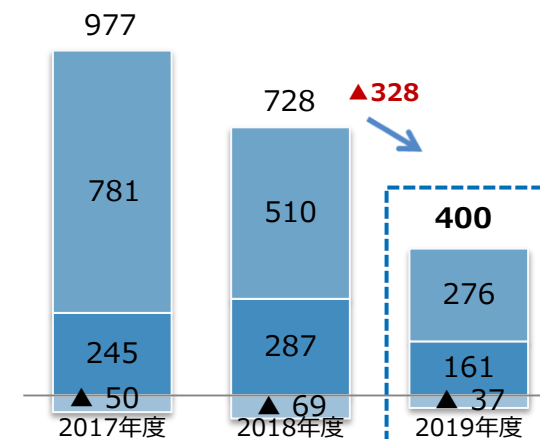
(億円)



## 評価損益（年度末）

■ 国内債券 ■ 株式 ■ その他（外国証券、投信他）

(億円)



新型コロナウイルスの感染拡大の影響によるマーケット下落などから前年比▲328億円減少の400億円

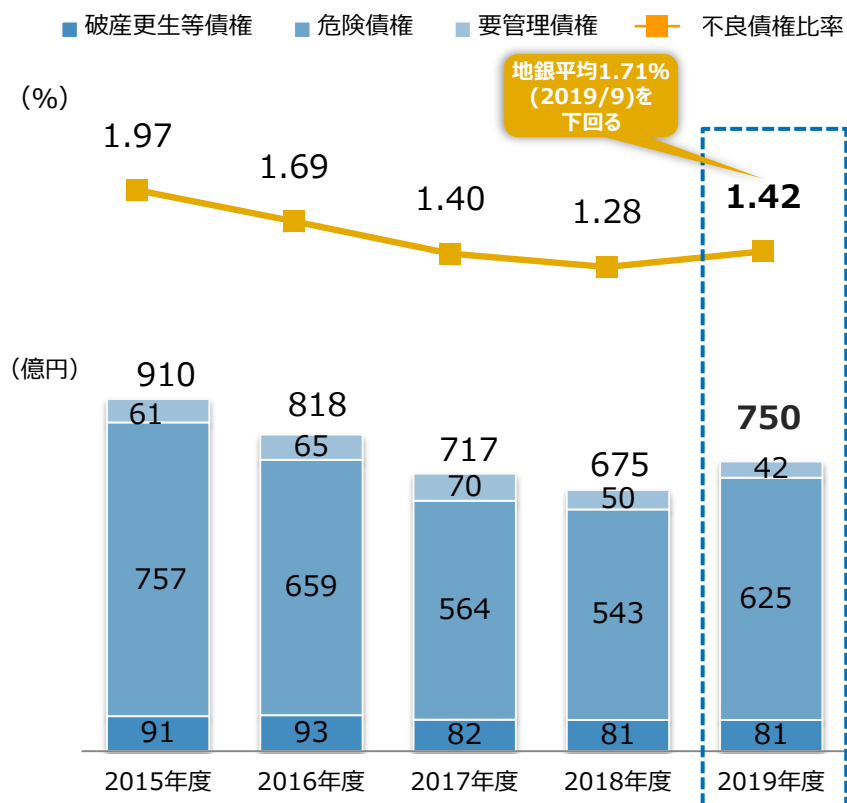
	2017年度	2018年度	2019年度
利回り	1.13%	1.03%	0.98%
デュレーション	(円債) 4.26年 (外債) 5.22年	4.74年 5.73年	5.31年 4.83年

	2017年度	2018年度	2019年度
計画	277	255	232
計画比	+22	+4	+8

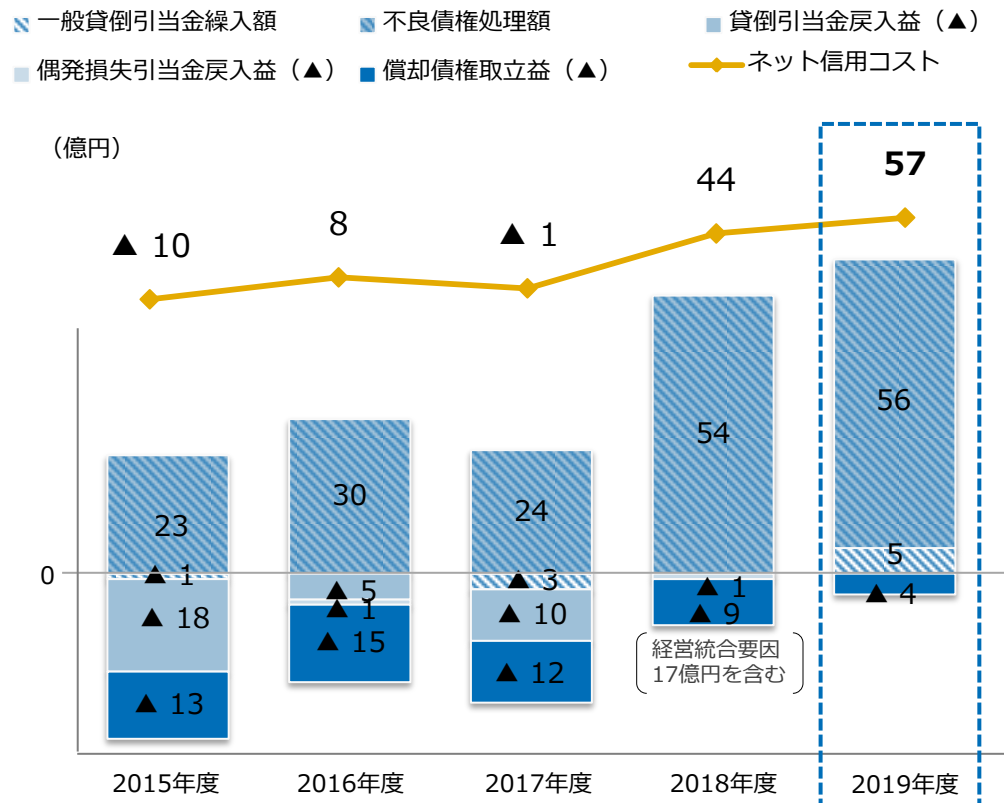
※デュレーションはヘッジ目的の金利スワップ考慮後

- 2020年3月末の不良債権額は前年比74億円増加の750億円、不良債権比率は同0.14pt上昇の1.42%
- ネット信用コストは貸出先のランクダウン（業況の悪化）増加、償却債権取立益の減少により前年比13億円増加
- 審査部内に「総合支援室」を新設し、予兆管理の強化および取引先への総合的支援の実効性向上に取り組む

## 不良債権額と不良債権比率

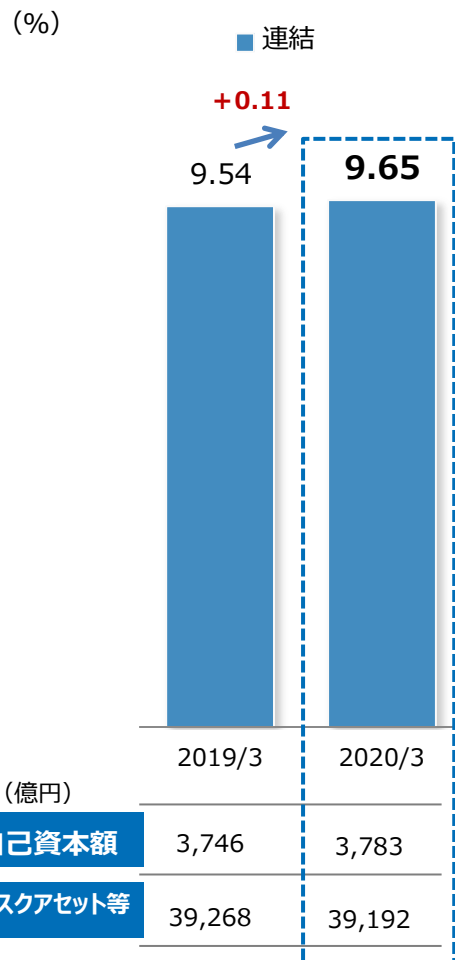


## ネット信用コスト

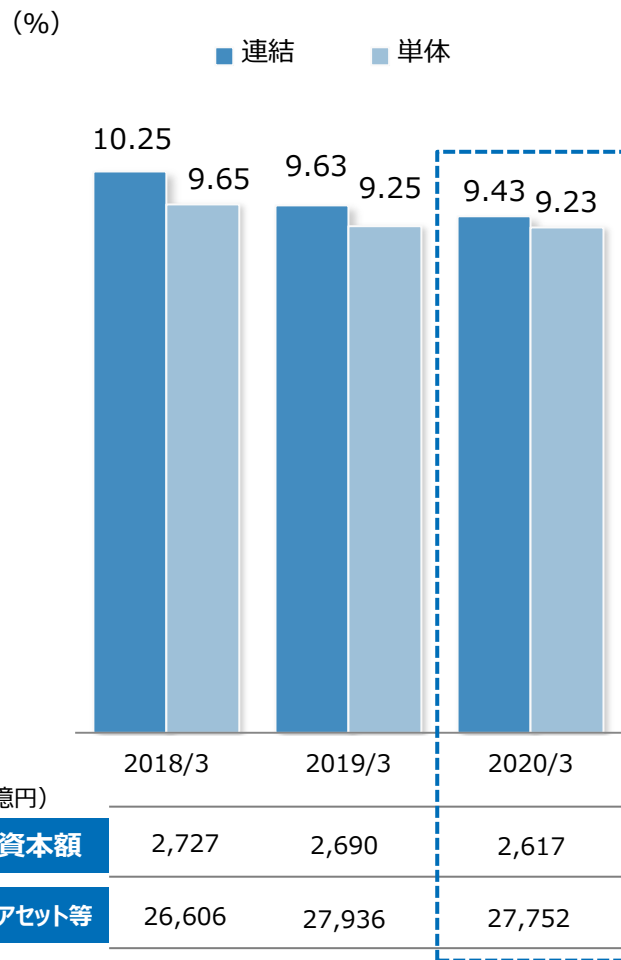


## ■ FG連結での自己資本比率は2019年3月末比+0.11pt上昇し9.65%

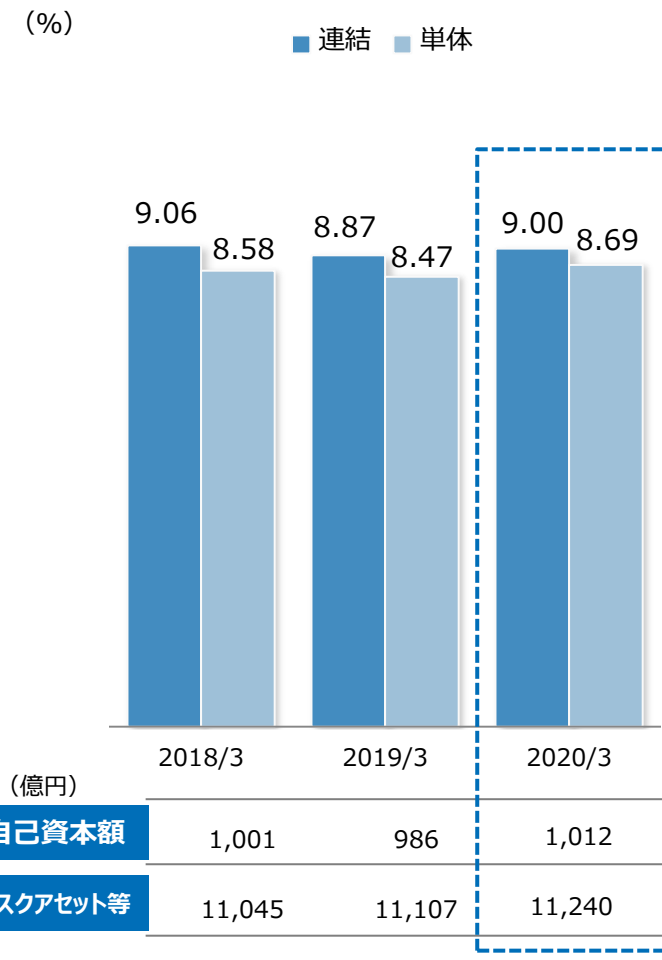
### FG連結



### 第四銀行



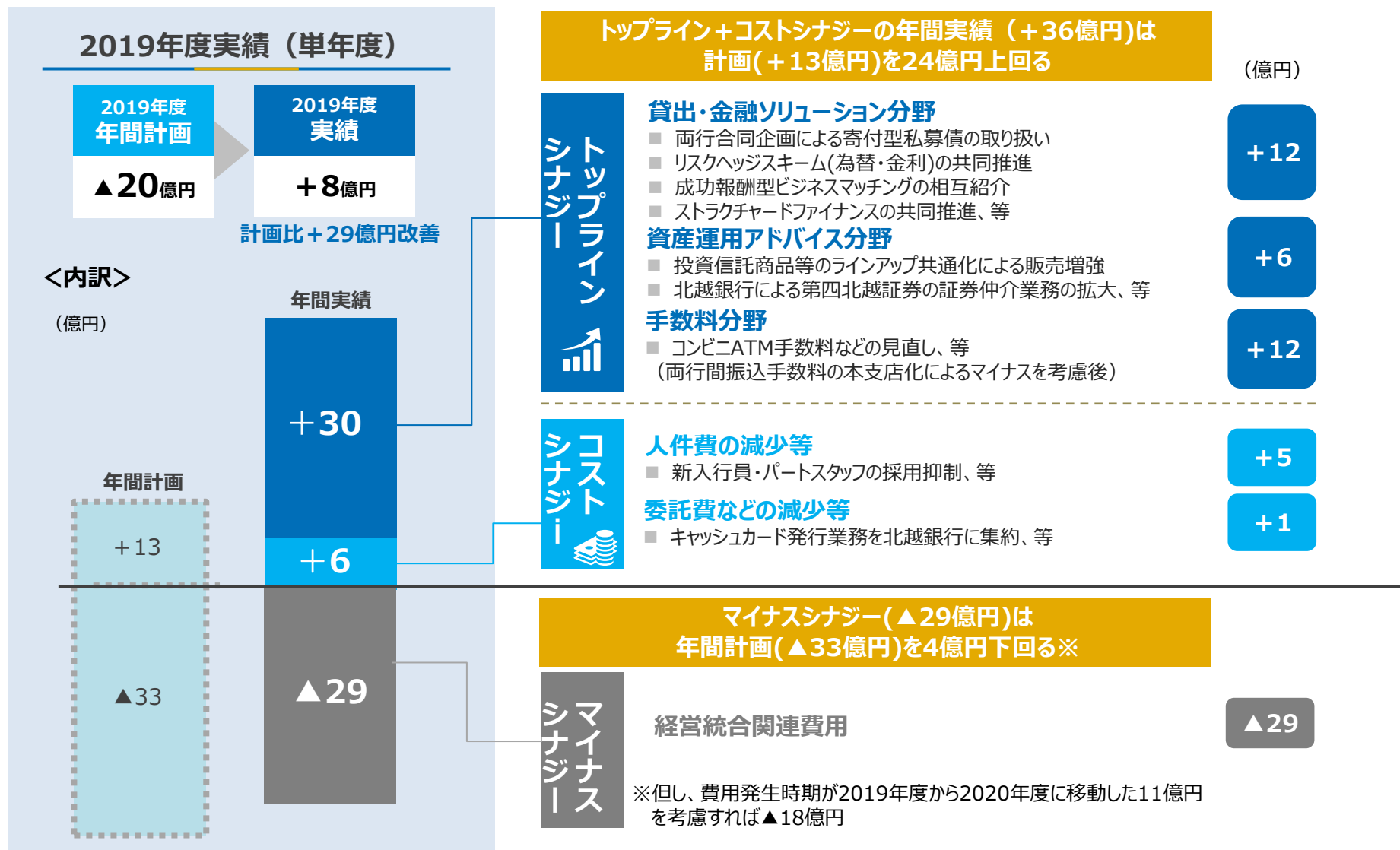
### 北越銀行



※自己資本額、リスクアセット等は連結ベース

# 経営統合によるシナジー（2019年度 単年度実績）

■ 2019年度の単年度におけるシナジー全体の実績はプラス8億円。当初計画(▲20億円)に対して29億円上回る



■ 全ての指標の実績が目標を上回る。両行一体での取り組みが順調に進展

2行合算		2019年度 実績	目標比
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	14,891先	+461先
	創業・第二創業に関与した件数	1,612件	+437件
地域経済を牽引する 担い手の維持・増加	事業承継を支援した先数	1,555先	+85先
	事業性評価に基づく融資先数	3,790先	+440先
企業の付加価値 向上支援	事業性評価に基づく融資残高	7,933億円	+533億円
	経営者保証に関するガイドラインの活用先数	4,905先	+805先
	経営指標等が改善した取引先数	9,863先	+634先
	本業支援件数	4,399件	+579件
	経営改善計画の策定支援先数	605件	+55件

# 2020年度業績予想（5月15日公表）

- FG連結の当期純利益は105億円(前年比▲23億円)、2行合算での当期純利益は111億円(同▲42億円)を見込む
- 一時的なコスト増加として、両行合併に向けたシステム・事務統合などの経営統合関連費用95億円を織り込むほか、新型コロナウイルスによる影響を踏まえ、有価証券関係損益の減少やネット信用コストを積み増すことが要因

## 2020年度 業績予想 <5/15公表>

FG連結 (億円)	2020年度 業績予想	前年比
	経常利益	148
当期純利益※ <sup>1</sup>	105	▲23

※<sup>1</sup> 親会社株主に帰属する当期純利益

2行合算 (億円)	2020年度 業績予想	前年比
	コア業務粗利益	906
資金利益	661	2
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)	245	40
経費	697	57
コア業務純益	208	▲14
経常利益	141	▲67
当期純利益	111	▲42
<ネット信用コスト>	67	9
<有価証券関係損益>	27	▲22
<経営統合関連費用>	95	66

## 地域への貢献に関する評価指標目標

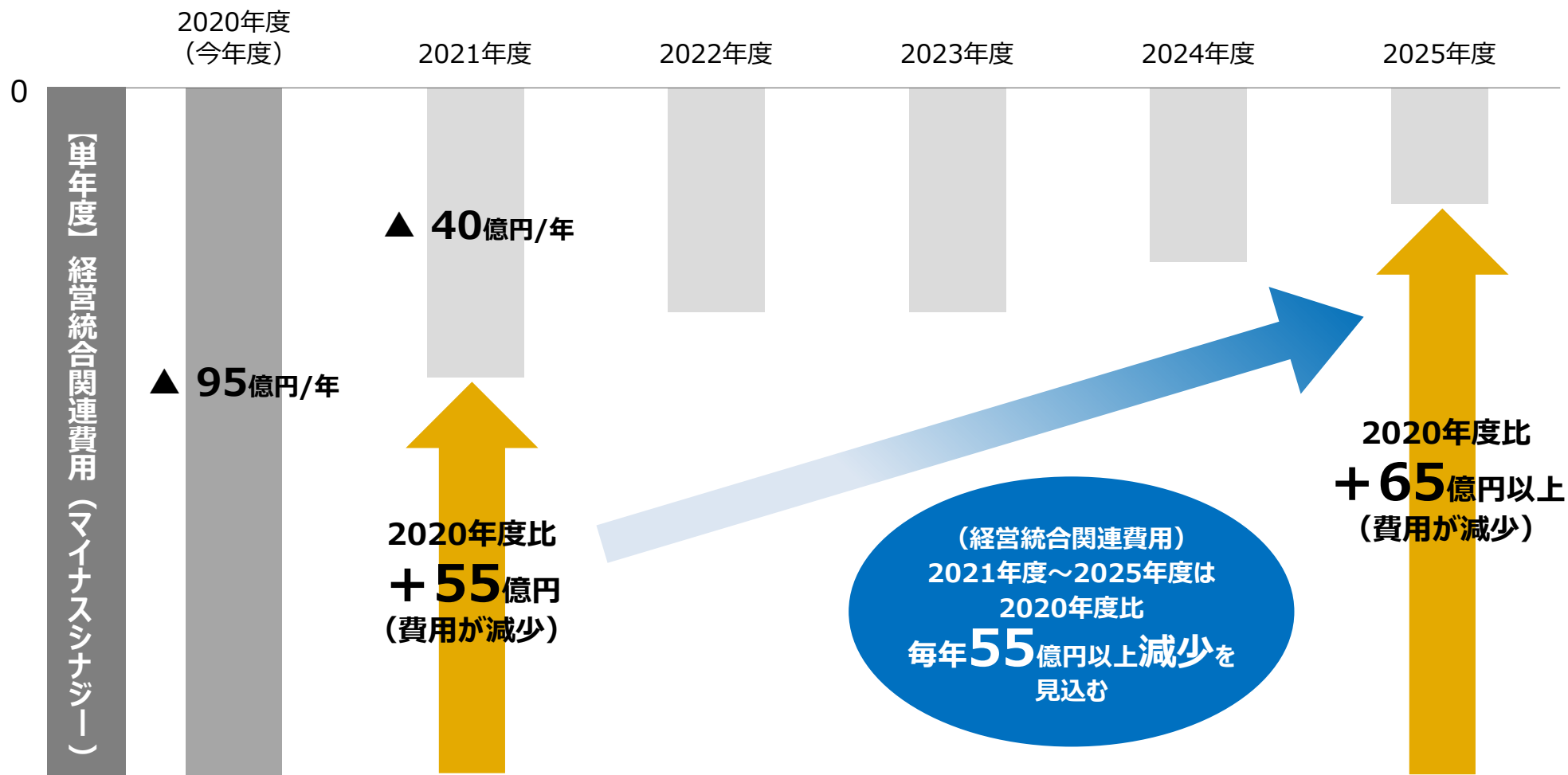
2行合算	2020年度 目標	中期経営 計画比
地域への貢献度合いを測る最重要目標		
第四北越FGをメインバンクとしてお取引いただいている企業数	14,970先	397先
地域経済を牽引する担い手の維持・増加		
創業・第二創業に関与した件数□	1,300件	100先
事業承継を支援した先数□	1,540先	0先
企業の付加価値向上支援		
事業性評価に基づく融資先数	4,500先	0先
事業性評価に基づく融資残高	10,500億円	0億円
経営者保証に関するガイドラインの活用先数	5,360先	1,000先
経営指標等が改善した取引先数□	9,322先	0先
本業支援件数	3,700件	35件
経営改善計画の策定支援先数□	620先	20先

# 経営統合関連費用の今後の見込み

- 2020年度の業績予想には経営統合関連費用（主にシステム・事務統合費用）として▲95億円を織り込み済
- 経営統合関連費用は、今年度をピークに、2021年度は▲40億円と前年比55億円費用が減少（収益にはプラス）、以降2020年度比で毎年55億円以上の大幅な費用の減少を見込む

## 経営統合関連費用

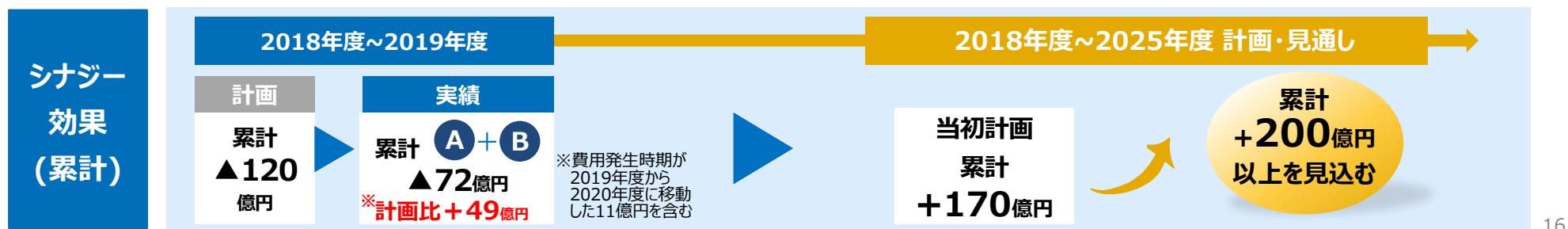
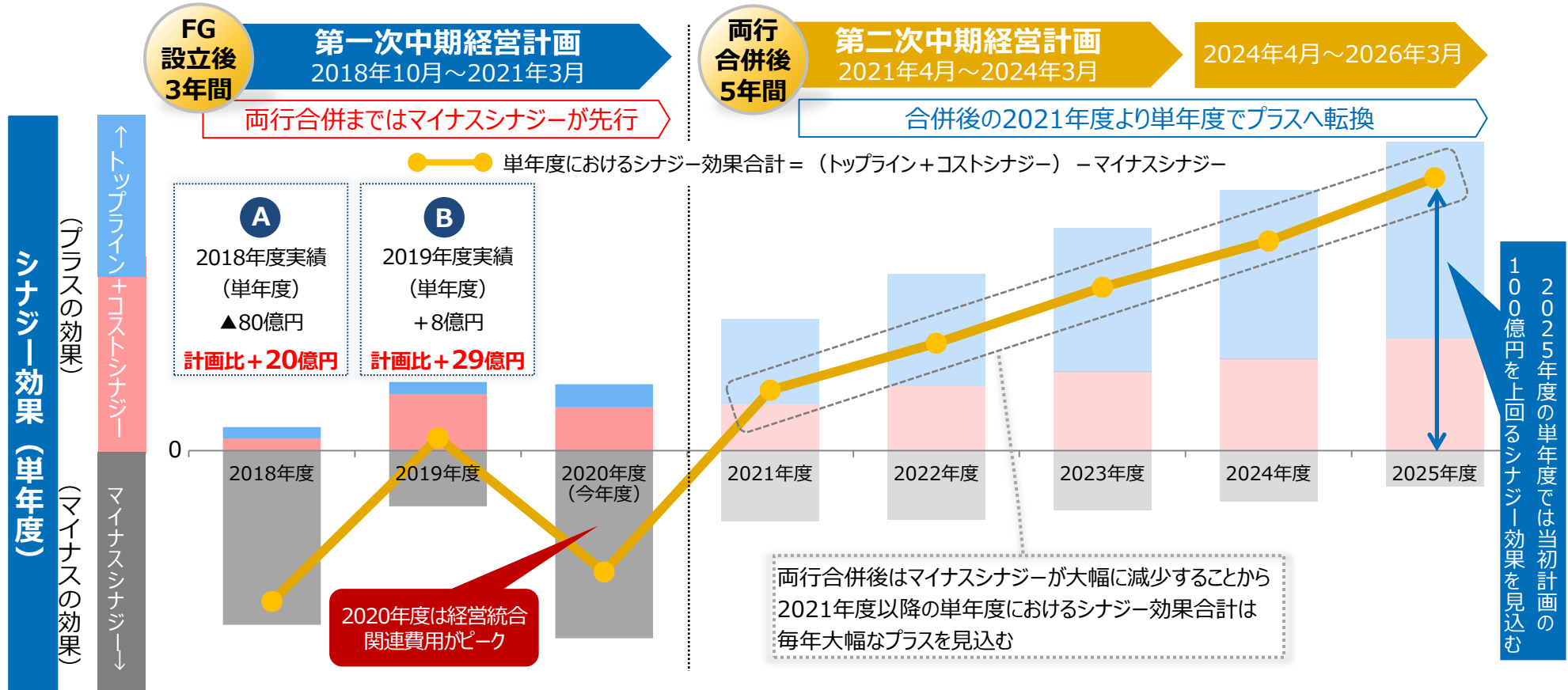
## 2020年度計画及び2021年度以降の見込み





# シナジー計画の全体像

- 両行合併まではマイナスシナジーが先行するが、合併後の2021年度以降はマイナスシナジーが大幅に減少し、単年度におけるシナジー効果合計はプラスへ転換する見通し



# 第一次中期経営計画

第四北越  
フィナンシャルグループ  
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）

## 第一次中期経営計画 2018年10月～2021年3月

重要経営課題

地域経済の  
活性化

収益力の  
強化

経営の  
効率化

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〕

基本戦略Ⅱ

経営の効率化  
〔コストシナジーの発揮〕

基本戦略Ⅲ

グループ管理態勢の  
高度化  
〔経営基盤の強化〕

経営指標目標		2018年度 実績	2019年度 実績	2020年度目標
収益性	連結当期純利益	568億円 (負ののれん発生益472億円を含む)	<b>128億円</b>	<b>105億円</b>
	中小企業向け貸出平残	18,606億円	<b>19,122億円</b>	<b>20,253億円</b>
成長性	消費性貸出平残	12,293億円	<b>12,930億円</b>	<b>14,116億円</b>
	非金利収益額	176億円	<b>204億円</b>	<b>245億円</b>
効率性	コア業務粗利益OHR	74.8%	<b>74.1%</b>	<b>77.0%</b>
	連結ROE (株主資本ベース)	15.5% (17.8%)	<b>3.2%</b> <b>(3.3%)</b>	<b>2.7%</b> <b>(3.0%)</b>
健全性	連結自己資本比率	9.5%	<b>9.6%</b>	<b>9.0%以上</b>

# 第四北越フィナンシャルグループの進む方向性

■ 持続的な成長に向けた2つの経営戦略(経営統合・TSUBASAアライアンス)に取り組み、企業価値の一層の向上に努める

## 経営統合

### 経営統合・第一次中期経営計画



〈基本合意時の記者会見〉 〈最終合意時の記者会見〉

4月 基本合意書締結  
12月 公正取引委員会の  
クリアランス取得

2017年

2018年

10月 持株会社の設立  
第一次中期経営計画スタート



〈FG設立時の記者会見〉

3月 経営統合に関する最終合意  
6月 両行の定時株主総会にて  
株式移転計画の承認  
9月 金融庁による  
持株会社の設立認可

2019年

4月 地域商社設立  
フリッジにいがた  
5月 人材紹介会社設立  
第四北越キャリアブリッジ

2020年

10月 証券子会社の商号変更  
第四北越証券

2021年1月  
両行合併及びシステム事務統合

第四北越銀行

DAISHI HOKUETSU  
Financial Group

「地域への貢献」の  
早期実現へ

### TSUBASAアライアンス

10月  
TSUBASA  
アライアンス発足  
(第四・千葉・中国)

第四銀行  
ちばぎん 中国銀行

2015年

3行 参加  
(2016年3月) 伊予銀行 東邦銀行  
北洋銀行

1月 千葉銀行 基幹系システム移行  
7月 T&Iイノベーションセンター設立  
10月 相続関連業務提携

2016年

2017年

1月 第四銀行基幹系システム移行  
5月 中国銀行基幹系システム移行

2018年

1行 参加  
(2018年4月) 北越銀行  
2行 参加  
(2019年3月、5月) 武蔵野銀行 滋賀銀行  
1行 参加  
(2020年4月) 琉球銀行

2019年

4月 通帳アプリ導入  
5月 TSUBASA SDGs宣言  
10月 M&A広域連携

2020年

2月 事務部門共同化合意 (第四・千葉)  
4月 TSUBASA FinTech共通基盤稼働  
11月 TSUBASA Smile導入

TSUBASA  
ALLIANCE

地銀最大のアライアンス  
として更なるシナジーを追求

## アライアンス (地銀広域連携)

# 最重要戦術「ポートフォリオの変革」

- コア業務粗利益に占める「貸出金利息」と「非金利収益」の比率を高め、有価証券運用に頼らない強固な収益構造の構築に取り組む
- 2019年度は「資産運用アドバイス収益比率」を除く4指標が前年比で改善し、有価証券利息配当金が減少する中、コア業務粗利益は増加。2020年度も、引き続きポートフォリオの変革に取り組みトップラインを増強する

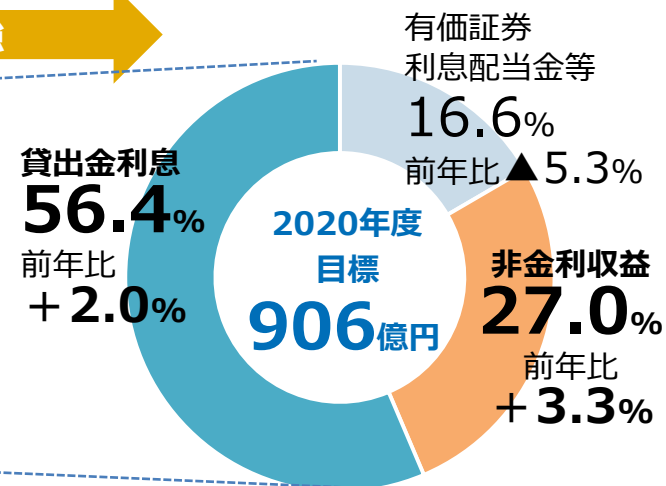
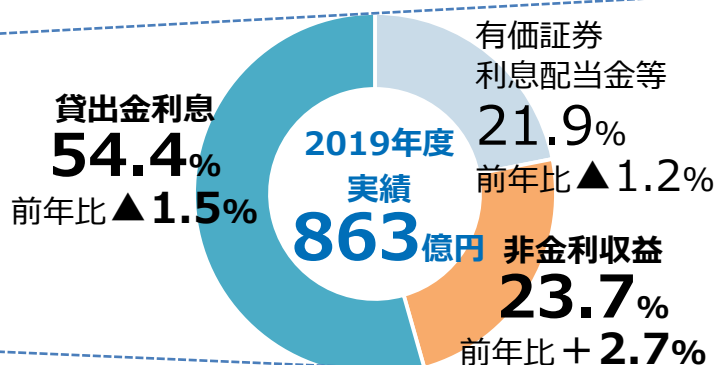
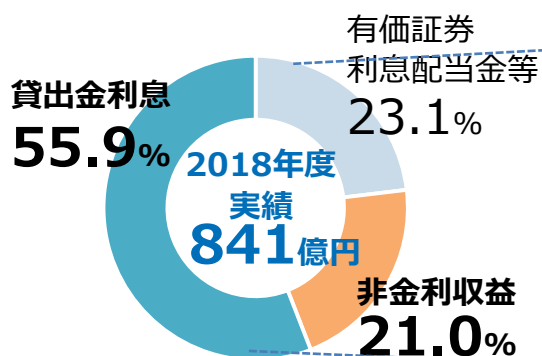
ポートフォリオの変革に向けた5指標	2018年度 実績	2019年度 実績	2018年度比	2020年度 目標
①総貸出に占める中小企業貸出比率	37.2%	<b>37.9%</b>	0.7%	<b>39.3%</b>
②総貸出に占める消費性貸出比率	24.6%	<b>25.6%</b>	1.0%	<b>27.4%</b>
③消費性貸出に占める無担保ローン比率	8.0%	<b>8.3%</b>	0.3%	<b>10.0%</b>
④コア業務粗利益に占める 資産運用アドバイス収益比率	9.4%	<b>7.9%</b>	▲1.5%	<b>13.9%</b>
⑤コア業務粗利益に占める 金融ソリューション収益比率	7.5%	<b>8.0%</b>	0.5%	<b>10.9%</b>

貸出金利息の  
比率を高める

非金利収益の  
比率を高める

## コア業務粗利益の構成比

ポートフォリオを変革し、トップラインを増強

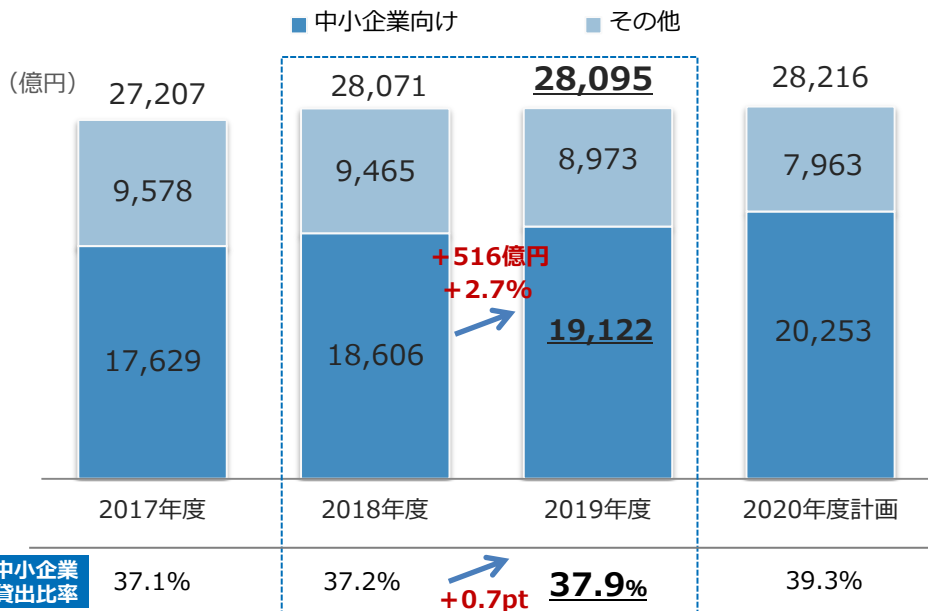


## 事業性貸出金残高（年間平残） 実績・計画

### 2019年度実績

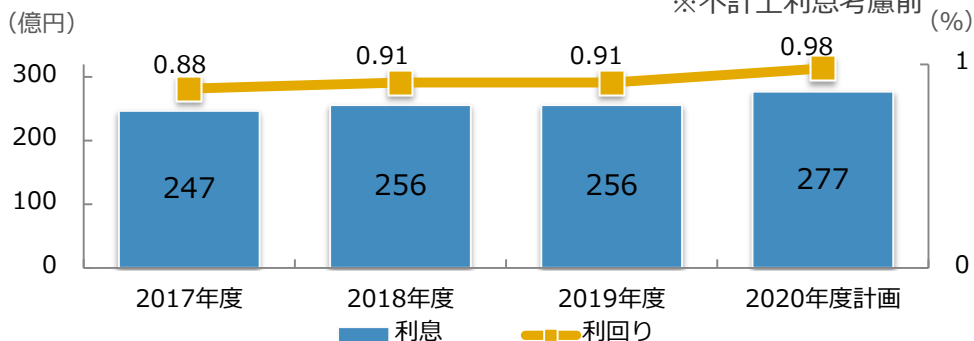
※部分直接償却前

中小企業向け貸出 前年比 +516億円 (+2.7%)



## 事業性貸出金利息・利回り 実績・計画

※不計上利息考慮前 (%)



## 2019年度の主な取り組み

### 総合的なコンサルティング機能の発揮

- 「事業性評価」を通じて想定される課題をお客さまと共有し解決するための「総合的コンサルティング」を実践 など

中小企業向け貸出は  
順調に増加

### 両行一体でのコンサルティング機能の提供

- 合併を見据えた「営業変革」として、両行の営業推進体制・推進施策を一体化
- 両行営業店の一体管理、地域ブロック別での情報共有
- 地域ごとの情報や案件を一元管理する本部RM(リレーションシップ・マネージャー)と本部戦略チーム、営業店に配置したCA(コーポレートアドバイザー)の連携体制を構築 など

### 商品・サービスの相互活用

- 第四の事業性融資商品「震災時元本免除特約付融資」を北越お取引先へ展開
- 両行協働によるストラクチャードファイナンスの取り組み など

震災時元本免除特約付融資  
実行額162億円 (2018/5~2020/3)

## 2020年度の主な取り組み

### 事業性評価やオーナーとのリレーションを起点とした総合的コンサルティング機能の深化

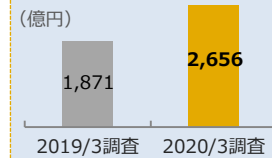
- 法人およびオーナーに対するリレーションの強化・深化
  - 事業承継やM&A、資本政策等、多様化・高度化するお客さまのニーズに対し、本部主導で提案活動を加速
- 地域未来投資促進法を活用したFGプラットフォームによる設備投資需要の創出、設備投資を契機とした各種課題解決に向けた支援を強化
- 純預金先も含めた新規先開拓により県内シェアを更に拡大

多様なニーズを有する  
純資産上位先(500先)へ  
総合的コンサルティングを加速

大規模店7カ店に  
本部人員13名を集中投入

設備投資ニーズに対する  
両行一体での推進を加速

〈両行取引先アンケート結果〉  
今後の設備投資計画



営業本部東京オフィスに  
5名配置

営業店担当者向け研修制度  
「法人営業カレッジ」により  
本部ノウハウを営業店と共有

### 〈地域未来投資促進法を活用したFGプラットフォーム〉



### 本部ノウハウの最大限の活用・人材育成

- 「営業本部 東京オフィス」(第四、2020/2) 新設による首都圏営業およびストラクチャードファイナンスの強化
- 担当者のスキル別に研修制度を拡充し人材育成を加速

# 貸出分野 (消費性貸出)

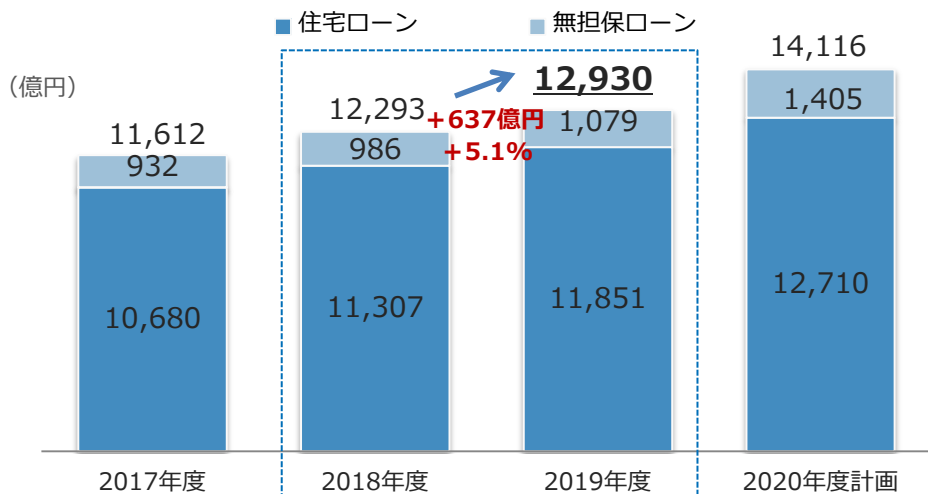
(消費性貸出比率 2019年度:25.6%→2020年度:27.4%へ)  
(無担保ローン比率 2019年度: 8.3%→2020年度:10.0%へ)

## 消費性貸出金残高 (年間平残) 実績・計画

### 2019年度実績

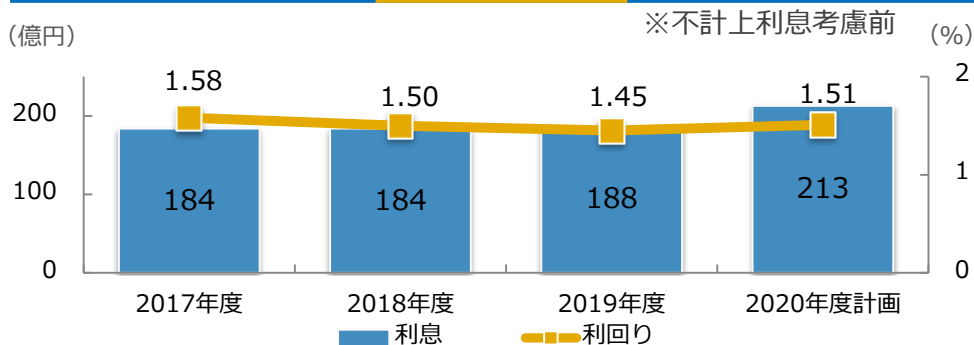
※部分直接償却前

消費性貸出 前年比 +637億円 (+5.1%)



	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度計画
消費性貸出比率	24.4%	24.6%	25.6%	27.4%
無担保ローン比率	8.0%	8.0%	8.3%	10.0%

## 消費性貸出金利息・利回り 実績・計画



## 2019年度の主な取り組み

### 総合的なコンサルティング機能の発揮

- 個人のライフサイクルに応じた「総合的コンサルティング」(資産形成、ローン、資産運用、保障、資産承継など)を実践

### 両行一体でのコンサルティング機能の提供

- 合併を見据え、両行ローン拠点※の統合及び北越における個人ローン新規受付を停止(新規受付は第四へ集約)(2020年3月～順次)  
※第四:ローンセンター、コンサルティングプラザ/北越:ローンプラザ、暮らしの応援ひろば
- 「WEB完結スキーム」(第四2018年11月～、北越2019年8月～)を無担保ローンに導入し、顧客利便性を向上

### 商品・サービスの相互活用

- 北越の住宅ローン「3大疾病+全ての病気・ケガを保障するプラン(カード付団信)」を第四でも導入

消費性貸出は順調に増加

13拠点→9拠点へ集約

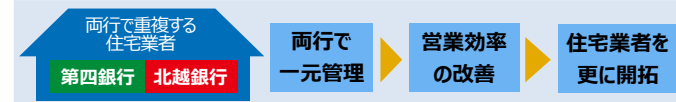


▲ 第四長岡コンサルティングプラザと北越長岡ローンプラザの統合(2020/4)

## 2020年度の主な取り組み

### 両行一体での営業態勢の構築をさらに加速

- 住宅ローンは、両行ローン拠点の統合に合わせ、営業効率を改善し、住宅業者とのリレーションを強化
- 両行一体での推進を加速させ、県内シェアを更に拡大
- 両行の県外拠点を活用し、県外マーケットでの推進領域を拡大



### 非対面取引の利便性向上

- 住宅ローンのWeb申込画面の大幅リニューアル(第四2020年5月～)
- 無担保ローンは、SNS配信等を強化するほか、職域セミナーや営業店からのWeb完結スキームへの誘導を継続し対面・非対面の融合により増強



北越藤見町ローンプラザ内に第四新潟東ローンセンターを新設(2020/5)



住宅業者(480社)の一元管理で営業効率大幅改善

研修制度を拡充し、住宅ローン担当者のコンサルティング能力を向上

住宅ローンのWeb申込は入力項目を大幅に削減しお客さまの利便性を一層向上  
従来比▲65%削減

無担保ローンはデジタルマーケティングとオムニチャネル化により更に増強

# 非金利収益分野

ポートフォリオの変革

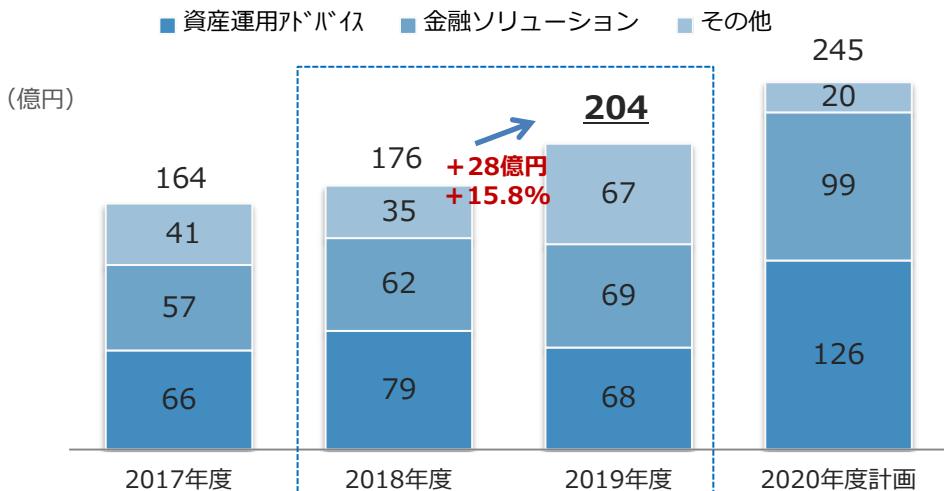
(資産運用アドバイス収益比率  
(金融ソリューション収益比率

2019年度:7.9%→2020年度:13.9%へ  
2019年度:8.0%→2020年度:10.9%へ

## 非金利収益 実績・計画

### 2019年度実績

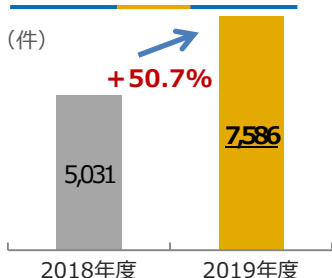
非金利収益額 前年比 **+28億円 (+15.8%)**



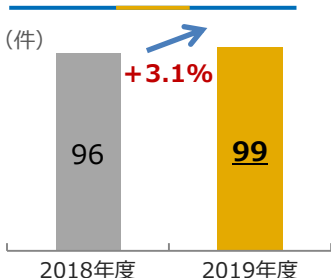
収益比率	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度計画
資産運用アドバイス収益比率	7.6%	9.4%	<b>7.9%</b> ▲1.5pt	13.9%
金融ソリューション収益比率	6.7%	7.5%	<b>8.0%</b> +0.5pt	10.9%

### 資産運用アドバイス

証券仲介件数  
実績

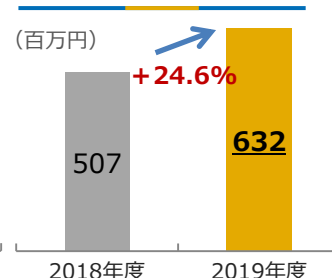


遺言信託等の取扱い件数  
実績



### 金融ソリューション

事業承継・M&A 関連手数料  
実績



## 2019年度の主な取り組み

### 資産運用アドバイス

- 第四銀行子会社の「第四証券」をFG100%子会社化し、商号を「**第四北越証券**」へ変更
- 北越による第四北越証券との**証券仲介業務の取り扱いを全店に拡大**
- 第四で**信託業務(遺言信託・遺産整理業務)**に本体参入
- 第四と第四北越証券で**遺言信託における顧客紹介業務を開始**
- 人財育成の本部専担者の配置や両行合同による研修会の開催等により、本部ノウハウを営業店と共有し、コンサルティング能力を向上



### 金融ソリューション

- 両行本部専担者の集約による営業ノウハウの共有
- 両行による「**事業承継サポートプログラム**」の提供
- 両行**共同企画による私募債**の受託

新潟の魅力発信応援私募債  
受託数 **128件 88億円**

地域の安全見守り私募債  
受託数 **139件 119億円**

## 2020年度の主な取り組み

### 資産運用アドバイス

#### 法人・オーナーとのリレーションを起点とした資産運用ビジネスの深化

- 法人およびオーナーに対するリレーションの強化・深化
  - 法人・オーナー等を基軸とした富裕層の相続・資産承継ニーズに対する提案活動を加速
- 法人・個人担当者の**一体推進と本部専担者との連携強化**
- 本部専担者の増員により営業店サポートを強化

法人想定マーケット  
(3,000先)に対する  
総合的コンサルティングを加速

本部専担者は5名増員の  
29名体制へ

信託業務は営業店  
推進リーダーを全店に配置  
(第四、一部県外支店を除く)

スキルランクに応じて営業店  
担当者と本部担当者が連携

#### 「銀・証・信」の金融サービスをワンストップでご提供

- 第四北越証券と一層の連携強化を図り、グループ総合力を発揮
- 信託業務は**主要店舗に担当者を配置し、資産承継ビジネスを強化**

#### 本部ノウハウの最大限の活用・人財育成

- 担当者の**スキルランクを3段階で把握**。きめ細かな人財育成を実施
- **スキルレベルに合わせたセグメント別推進体制を構築**

### 金融ソリューション

#### 本部ノウハウの最大限の活用・人財育成

#### 新たな事業領域の拡大

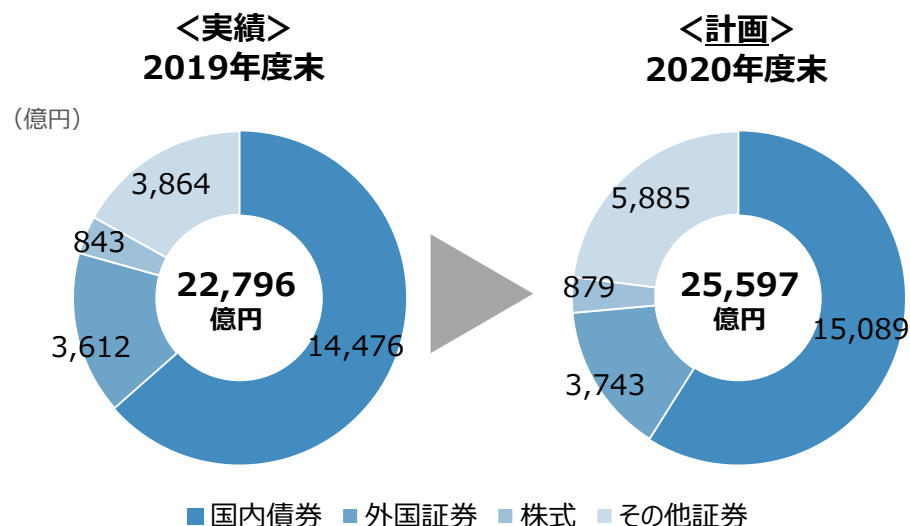
- 「**法人営業カンファレンス(ソリューション)**」を継続し、課題解決能力の高い人財を育成
- 企業買収ファイナンスや不動産ソリューション等の組成に向け、**本部担当者2名を配置**

顧客セグメント	(営業店)担当者のスキルレベル	【本部】サポート体制
法 大企業・オーナー層	上級	本部担当者
人 中小企業・オーナー層	中級	
富裕層	上級	
個人 既存顧客層	中級	
人 資産形成層	初級	

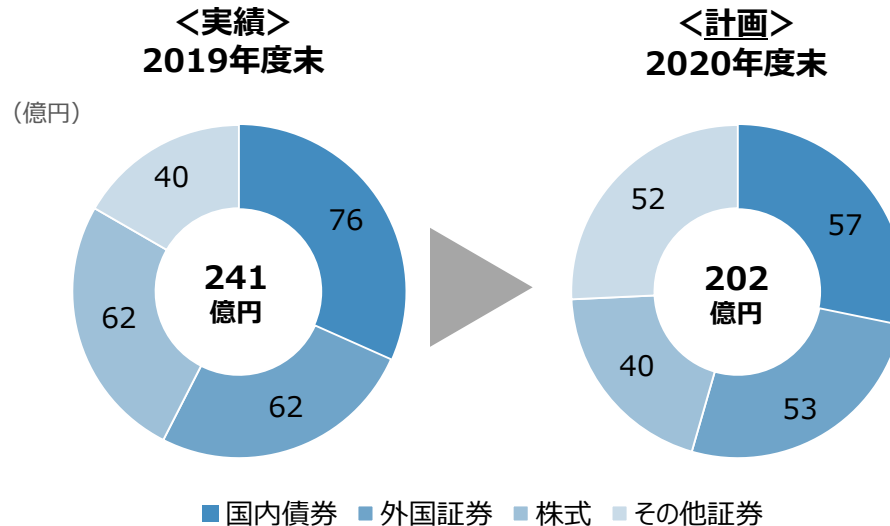


- 有価証券ポートフォリオは、国内債券の再投資を一定額継続するほか、その他証券(投資信託)を中心に分散投資を拡大
- 両行のノウハウの共有・レベルアップを図り、両行一体での運用を加速させ、安定した期間収益の確保を図る

## 有価証券ポートフォリオ（簿価ベース）実績・計画



## 有価証券利息配当金 実績・計画



### 2020年度 投資方針

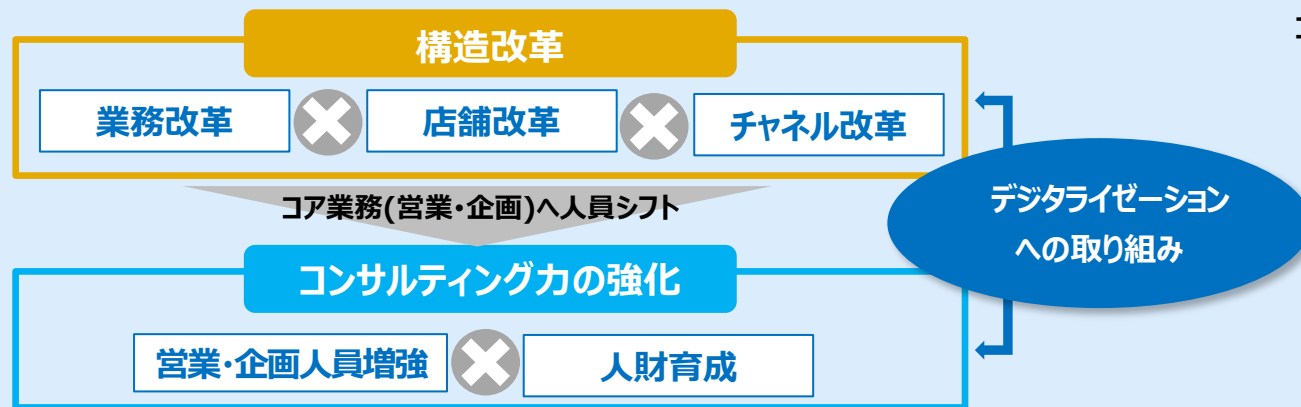
- 新型コロナウイルスの感染拡大の影響により、国内外で経済情勢の不透明感が強まり、不確実性が高い相場状況が想定されることから、流動性・透明性が高く、適時のリスクコントロールが可能な資産への分散投資を継続することで、安定的な収益を確保するとともに、ポートフォリオの良化にも努めていく。

### 両行一体での運用を開始

- 両行合併を見据え、2020年4月より両行一体での運用を開始。併せて、市場運用部門の拠点を第四銀行へ集約。
- 新規投資は第四銀行勘定で行い、北越銀行勘定では資産良化や二重簿価対応のための売却を中心に行うことで、合併時の保有証券の移転事務負担・コストを抑制するほか、運用ノウハウの共有・レベルアップを図っていく。

# デジタルライゼーションの活用による「構造改革」

■ 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」の取り組みを継続



コア業務(営業・企画)人員再配置実績  
2018/4～累計 (第四銀行)

進捗率92%

152名

165名

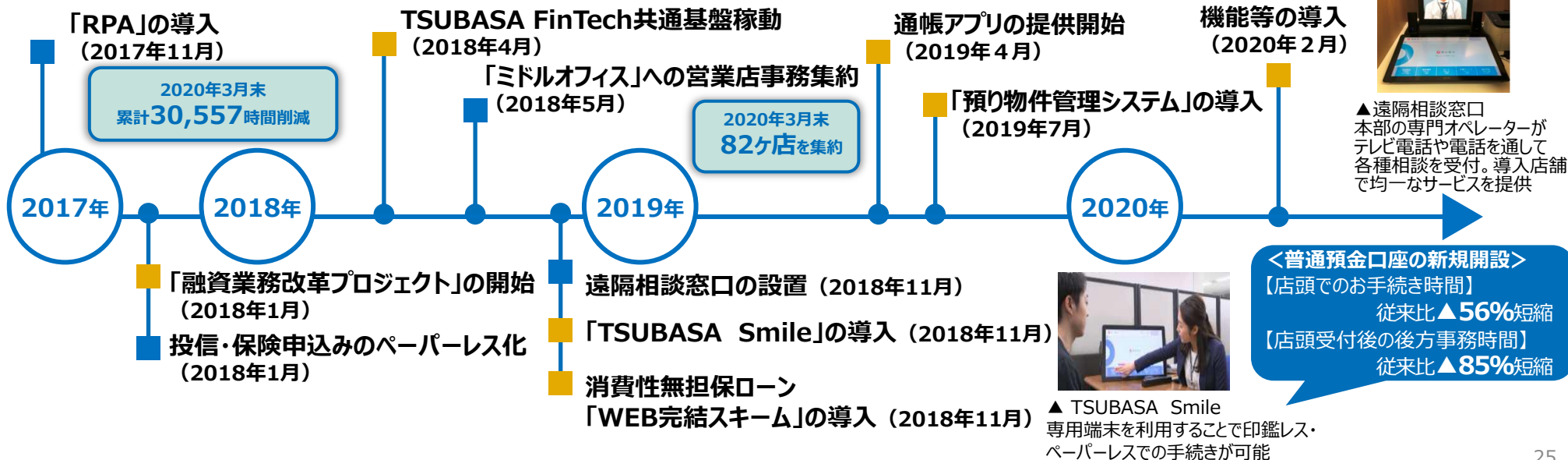
2020/3

3年計画

※新型コロナウイルスの影響や合併に伴う  
負荷増加を踏まえ当初計画の200名から修正

## これまでの主な取り組み

■ TSUBASAアライアンス施策  
■ 第四北越 F G 施策



- 地銀広域連携の枠組みであるTSUBASAアライアンスの規模のメリットを最大限活用し、戦略的アライアンスをさらに加速
- 2020年4月に琉球銀行が新たに参加。参加行の総資産合計は70兆円を超え、メガバンクに匹敵



## トップライン増強



### ノウハウ共有による営業力強化

協調融資

グループ会社活用

情報連携・人材交流

相続関連業務

## コスト削減・効率化



### 共通する機能・間接部門の集約

サブシステム  
共同化

事務部門  
共同化

TSUBASA  
FinTech  
共通基盤

通帳アプリ

基幹系システム  
共同化

AML業務の高度化に  
向けた連携

TSUBASA  
Smile

### さらなる生産性向上・業務の高度化

商品

コンプラ

リスク

事務

システム

監査

## トピックス

### 琉球銀行が加わり10行体制に

規模のメリットを最大限活用し、あらゆる  
分野において更なるシナジーを追及

北海道から沖縄まで  
全国を網羅する  
ネットワークを形成



■ 本店所在地  
■ 店舗所在地

- 「販路開拓」・「観光振興」・「生産性向上」の3事業に取り組み、お客さまからのご相談状況も順調に増加
- 東京日本橋の常設アンテナショップ「ブリッジにいがた」を活用した首都圏営業の強化に取り組む

## ブリッジにいがた 2019年度の主な取り組み等

### 1 販路開拓 事業

#### 1 BtoC (一般個人向け販路開拓事業)

- 東京都内(7会場)にて物産展「にいがたマルシェ」を開催(2019年6月~9月)
- 直営店「ブリッジにいがた」をオープン(2019年10月1日)

直営店での取扱商材数(2020/3)

**514商品(191社)**

オープン後、6ヶ月間の来店客数

約**14万人**



東京都中央区日本橋  
室町1-6-5  
だいに東京ビル1・2階

#### 2 BtoB (法人向け販路開拓事業)

- 首都圏での営業強化に向け直営店「ブリッジにいがた」に法人営業担当者を配置

販路開拓のご依頼(2020/3)

**962商品(480社)**

当初**1名** → **2名**へ増員(2020/3)

#### 今年度の予定

- 直営店「ブリッジにいがた」および「物産展」の運営能力を高度化  
→ 直営店での取扱商材を **700商品**まで拡大
- 自社「**ECサイト**」開設による顧客利便性の向上

### 2 観光振興 事業

- 訪日観光客の受入基盤整備の支援  
→ QRコードを活用した**多言語翻訳ツール**の提供を開始



多言語翻訳ツールご利用先  
(2020/3)

**30社(54コード)**

- 自治体や県内観光組織(DMO)等と連携し、新潟への観光客の呼び込み等営業活動支援活動を開始

#### 今年度の予定

- 自治体や観光関連事業者、旅行会社等と連携した観光振興支援を継続
- 観光関連事業者向けに新たに「旅行サービス手配業」に取り組み着地型観光を推進

### 3 生産性向上 事業

- 中小企業向け事務効率化(帳票電子化、RPA導入等)に向けた**業務改善コンサルティング**の提供を開始

#### <新しい働き方に対応した情報提供>

- 在宅勤務(テレワーク)を実施・検討している企業へクラウドサービス(テレビ会議システム・請求書電子化システム等)やRPAの導入等を積極的に提案

#### 今年度の予定

- RPA・テレワーク導入支援等の業務改善コンサルティング業務の強化



- 2019年10月の事業開始以降、人材紹介に関するご相談件数は順調に増加
- 事業性評価を起点とした人材マッチングにより、地域企業の成長・生産性向上支援を加速させ、地域への貢献を果たす

## 第四北越キャリアブリッジ 2019年度の主な取り組み等

### 1 人材マッチング業務 (2019年10月～)

#### 1 直接支援・外部連携支援

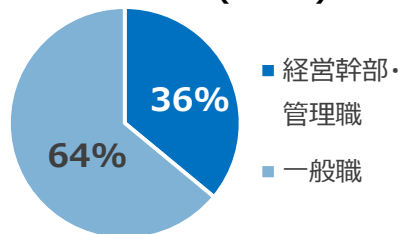
- 事業開始後、6ヶ月間での人材紹介に関するご相談は**415件**
- このうち、求人票を作成した件数は221件となり、当初計画を上回る
- 内閣府による「**先導的人材マッチング事業**」へ応募し、**2020年3月に採択される**

#### 今年度の予定

- 事業性評価を起点とした企業の経営課題の解決に資する活動を銀行と連携して実施
- 求職者登録数の増加に向けた広告・宣伝活動の強化(ダイレクトメール等)

人材紹介に関するご相談件数  
(2019/10～2020/3)  
**415件**

〈ご相談内容の内訳(職種別)〉



#### 2 出向斡旋

- FGグループに対して出向ニーズのある地域企業への訪問活動を実施

#### 今年度の予定

- 新銀行における出向運用体制を銀行と連携して構築

### 2 人材育成ソリューション業務 (2020年4月～)

#### 1 研修・セミナー

- だいし経営コンサルティング(株)、(株)ホクギン経済研究所との協働で「**人材育成ソリューション業務**」を開始(2020年4月～)
- 県内企業向けに研修プログラムとして「**『人財』育成サポートプログラム**」を開始

第四北越フィナンシャルグループ 2020年度

### 『人財』育成サポートプログラムのご案内

組織力強化のための

階層別7講座  
目的別9講座

各階層・役割に必要な  
**ビジネスマインド**  
**ビジネススキル**の向上を目指します

実施月	3月-4月	5月	6月	7月	8月	9月
階層別セミナー	2020年度新入社員 1日コース 2日コース			マネジメント基礎 2日コース	新入・若手社員 フォローアップ 2日コース	中堅社員 スキルアップ 2日コース
目的別セミナー		事業計画策定 1日コース	接客・ビジネスマナー レベルアップ	人を育てる 人事制度の 基本	働く女性の キャリアデザイン	原価計算の 基本
実施月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
階層別セミナー	若手社員 ステップアップ 1日コース				リーダーシップ 養成 1日コース	2021年度 新入社員 2日コース
目的別セミナー	社内コミュニケーションの 活性化	ティーチング コーチング力 強化		失敗から学ぶ マーケティング プランニング	キャッシュフロー 経営と銀行審査 の勘所	

※ 新型コロナウイルスの感染症拡大に伴い、セミナーの中止、または、日程の変更をさせて頂いております。

# 「SDGs」への取り組み (最近の主な取り組み)

## 第四北越フィナンシャルグループSDGs宣言 (2019年5月) ※同日付で「TSUBASA SDGs宣言」を制定

### 地域経済・社会

#### 宣言1 地域経済とコミュニティの活性化に貢献します



- ・「いがた 食と総合ビジネス商談会(しよくBiz!)」の開催 (2019年5月) **出展206社 商談件数613件**
- ・「だいしほくえつアカデミー」の開催 **2013年度～累計 児童・生徒 約1万名参加**
- ・「いがたスタートアップコンテスト2019」の実施 (2019年9月～2月)



#### 今年度の予定

- ・新型コロナウイルスの感染拡大を踏まえ、地域経済の下支えを最優先に取り組む
- ・地域創生プラットフォーム「SDGsにいがた」への参画
- ・創業支援の取り組み強化

### 高齢者

#### 宣言2 高齢者の安心・安全な生活を支えます



- ・「介護経営セミナー」の開催 (2019年7月) **85名参加**
- ・新潟県警察と連携した特殊詐欺被害防止活動の実施 (2019年8月)
- ・「地域の安全見守り私募債」(2019年10月～2020年3月) **139件 119億円**
- ・銀行本体で信託業務の取扱を開始 (第四銀行) (2019年10月)



#### 今年度の予定

- ・フィナンシャル・ジェロントロジー (金融老年学) への対応
- ・信託業務の推進強化
- ・特殊詐欺被害防止の取り組み継続

### 金融サービス

#### 宣言3 より良い生活をおくるための金融サービスを提供します



- ・「第四銀行 通帳アプリ」の提供開始 (2019年4月) **20,682件**
- ・「新潟の魅力発信応援私募債」(2019年5月～9月) **128件 88億円**
- ・「いがた未来応援日本株ファンド」の販売 (2019年5月～7月) **2,776件 56億円**



#### 今年度の予定

- ・寄付型私募債の取り組みの継続
- ・「いがた未来応援日本株ファンド」による地元企業への支援継続

### ダイバーシティ

#### 宣言4 ダイバーシティ・働き方改革を推進します



- ・女性の管理・監督職比率の向上 **2019/3 22.8%→2020/3 24.5% (+1.7pt)**
- ・「健康経営推進室」の設置 (2019年6月)
- ・「プラチナくるみん」「えるぼし認定段階3(最上位)」を北越行においてもダブル取得 (2019年6月) ※第四銀行は2018年7月に取得済
- ・「健康経営優良法人2020(ホワイト500)」の認定取得 (2020年3月) (第四銀行は3年連続、北越銀行は初取得)



#### 今年度の予定

- ・女性・シニアの活躍促進
- ・働き方改革の実践 (テレワーク、時差勤務等の活用)

### 環境保全

#### 宣言5 持続可能な環境の保全に貢献します



- ・「グリーンATM」の設置 (2014年8月～) **カーボンフットプリント実績 287トン**
- ・「だいしほくえつの森」活動 (2019年10月) **役職員 約410名参加**
- ・地域新電力会社「新潟スワンエナジー」を新潟市、JFEグループと共同で設立 (2019年7月)
- ・プラスチック使用量削減に向けた取り組み (カレンダー、ノベルティ包装をビニールから紙へ変更)

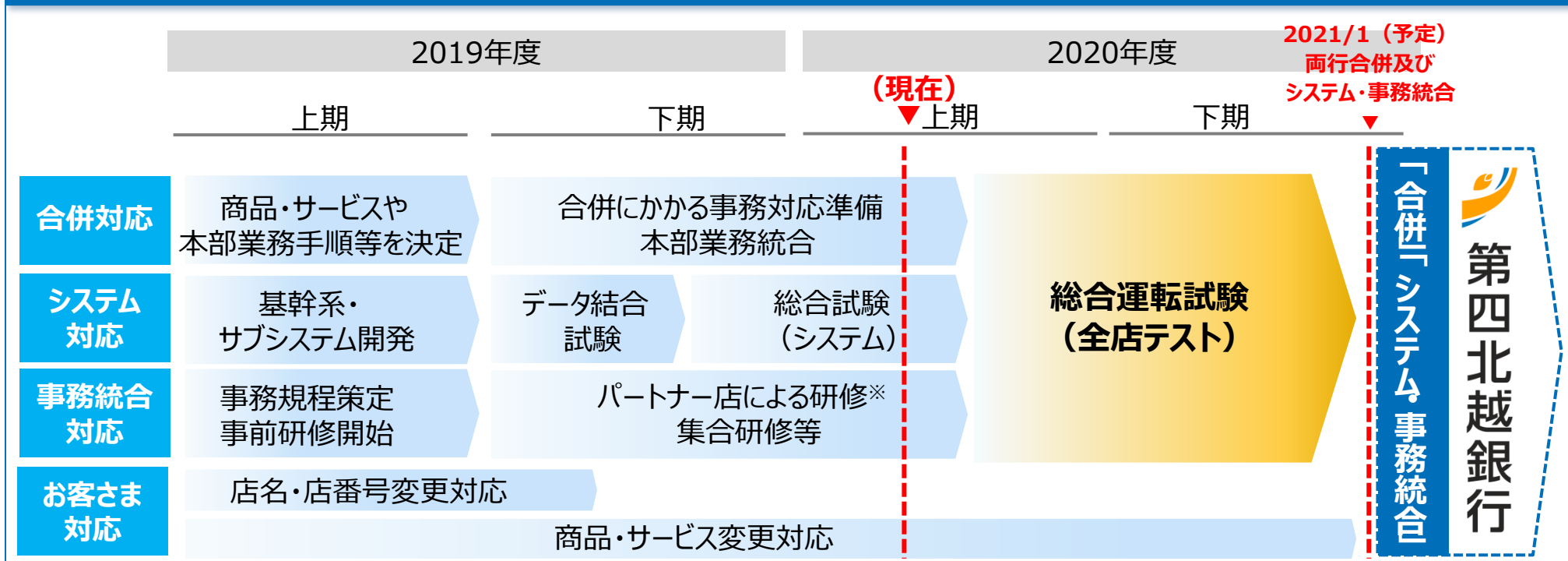
#### 今年度の予定

- ・プラスチック使用量削減、CO2削減に向けた取り組みの継続

# 両行合併に向けたシステム・事務統合プロジェクト等

- システム・事務統合プロジェクトは計画通り進捗中
- 両行が一丸となり、万全な体制のもとで確実に本プロジェクトを進めていく

## システム・事務統合プロジェクト



※両行の近隣店同士をパートナー店とし融和促進とともに第四から北越へ事務手続等のスキルを移転

## 合併に向けた主な対応

### 両行本部 機能の統合

- 2019/4事務部門、2019/6システム部門、2020/4市場運用部門の拠点を第四本店へ集約済
- 第四本店に常駐する北越職員は105名(2020/4)

### 人事交流

- 2019/4両行営業店の支店長5ヶ店と副支店長1ヶ店、2020/4支店長代理クラス各行2名の交流人事を実施
- 2020/4第四の若手行員16名を北越へ出向

# 資本政策

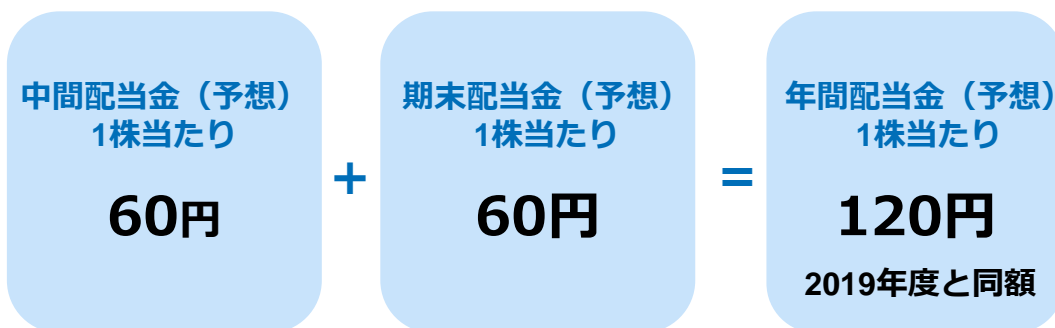


## 株主還元方針

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。**

- 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%以上を目指します。

### 2021年3月期 配当金（予想）



## これまでの株主還元の実績

FG	1株当たり 配当額(年額)	配当性向	株主還元率
2018年度	期末 60円 中間 第四銀行 45円 北越銀行 30円	35.0%	※ <sup>1</sup> 42.0%
2019年度	120円	42.5%	42.5%

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%

※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）

**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**

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。