

新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から、機関投資家さま向けの「2021年3月期 決算説明会」は動画配信といたします。何卒ご理解のほどよろしくお願い申し上げます。

2021年3月期 決算説明資料

2021年6月7日



DAISHI HOKUETSU
Financial Group

第四北越フィナンシャルグループ

※ 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

新型コロナウイルスに関する対応

..... 2

主なポイント

..... 3

2021年3月期決算

2021年3月期決算 概要..... 5

預金等残高・預かり資産残高..... 7

貸出金残高・利回り等..... 8

非金利収益分野..... 9

有価証券..... 10

不良債権／信用コスト..... 11

自己資本比率..... 12

地域への貢献に関する評価指標..... 13

経営統合によるシナジー..... 14

2022年3月期 業績予想..... 15

2022年3月期 配当金予想..... 16

＜新・中期経営計画＞第二次中期経営計画

2021年4月、FG第二次中期経営計画スタート..... 18

前中期経営計画（第一次中期経営計画）の成果..... 19

基本戦略と重要戦術..... 20

重要戦術（1/7） トップラインシナジーの発揮..... 21

○「営業改革」の取り組み..... 22

重要戦術（2/7） コストシナジーの発揮..... 23

○「店舗統合」の取り組み..... 24

○経営資源の再配分計画..... 25

重要戦術（3/7） グループシナジーの発揮..... 26

＜トピックス＞ 地域商社・人材紹介会社の取り組み..... 28

重要戦術（4/7） 持続的な成長に向けたESG・SDGsへの取り組み..... 30

重要戦術（5/7） TSUBASAアライアンス連携拡大によるシナジーの最大化..... 34

重要戦術（6/7） 「新・構造改革」による徹底した生産性の向上..... 35

重要戦術（7/7） 組織融和の促進 等..... 37

『DasH!! 120』（ダッシュ いち・に・まる）..... 38

第二次中期経営計画 指標目標..... 39

地域への貢献に関する評価指標目標..... 41

【計数の表示方法について】

2021年1月1日付で、当社の完全子会社である第四銀行及び北越銀行は、第四銀行を存続会社、北越銀行を消滅会社として合併を行い、商号を第四北越銀行に変更しております。本資料における第四北越銀行の計数につきましては、各項目の適正な期間比較を行う観点から、下記のルールに則り算出した計数を記載しております。

・2021年3月期（2020年度）の計数

2020年4月～12月の第四銀行及び北越銀行の計数と、2021年1月以降の第四北越銀行の計数を単純合算

・2021年3月末の計数

第四北越銀行の計数

・2020年3月期（2020年度）、2020年3月末（自己資本比率を除く）までの計数

第四銀行及び北越銀行の計数を単純合算

・各年度末（自己資本比率）の計数

第四銀行及び北越銀行のそれぞれの計数

- 経営理念に基づき、新潟県経済の下支えとして、地域経済の金融の目詰まりを防ぐことを最優先に取り組むとともに、お客さまや地域の皆さまに対する多面的なご支援を実施しております
- 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を引き続き強化してまいります

お客さまや地域の皆さまへの主なご支援

- 「新型コロナウイルス相談窓口」の設置（全営業店）
- お客さまへ寄り添う積極的な資金繰り等のご支援を実施
 - ✓ 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）
 - ✓ 寄付型私募債「にいがた文化・スポーツ応援私募債」（2020年5月～2020年12月）
 - ✓ 飲食店・旅館等へクラウドファンディングによる支援などを行う「にいがた結（むすぶ）プロジェクト」への参画
 - ✓ 各種個人向けローン商品での「生活応援プラン」の実施
- 融資条件変更手数料の免除期間延長（2020年10月→2021年10月迄）
- 経営改善・生産性向上に向けた多面的なご支援
 - ✓ 「『雇用調整助成金』個別相談会」の実施
 - ✓ 販路拡大、人材育成、助成金活用等の各種Webセミナーの開催
 - ✓ コロナ禍における経営課題の解決支援に向けた「ニューノーマル相談窓口」の設置
 - ✓ 当社グループ企業7社による無料経営相談会「にいがたパワーアップサロン」の開催
 - ✓ デジタル投資による生産性向上を支援する「テレワークローン」の取扱開始
- 医療の充実に活用いただくことを目的に、**新潟県に対しマスク1万枚の寄付（2020年2月）**
および**金銭3,000万円の寄付（2020年5月）**を実施
- 子育て世帯等への食品提供を通じたご支援を目的とした「**にいがた食のきずなプロジェクト**」の開始
 - ✓ 寄付型私募債「にいがた『食のきずな』応援私募債」（2020年11月～2021年6月）
 - ✓ 県内食品関連企業、新潟県、新潟県フードバンク連絡協議会と連携した食品寄付



「にいがた文化・スポーツ応援私募債」



新型コロナウイルス相談窓口



寄付に対する新潟県からの感謝状



Webセミナーの様子



2021年3月期決算



- 新型コロナウイルスの影響による経済活動の停滞と営業活動の制約がある中、銀行合併・システム事務統合プロジェクトを無事成功させるとともに、FG連結当期純利益は2020年5月公表の業績予想を上回る実績を確保

第一次中期経営計画の成果



- 「銀行合併の実現」「組織力の強化」「TSUBASAアライアンスの強化」に取り組み、第二次中期経営計画でのシナジー発揮に向けた経営基盤の強化を実現
- 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、強固な収益構造の構築に取り組む「ポートフォリオの変革」は着実に進捗
- 地域創生の重点施策として設立した「地域商社」「人材紹介会社」の業績は順調に拡大

第二次中期経営計画では連結当期純利益200億円を目指す



- 「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）は連結当期純利益200億円を目指す
- 計画開始からの4ヶ月間を「DasH!!120」として、計画実現への取り組みを加速させる最重要期間に位置づけ、「経営資源の再配分」などの様々な施策を迅速かつ集中的に実施

2021年3月期決算

2021年3月期決算 概要 (損益の状況)

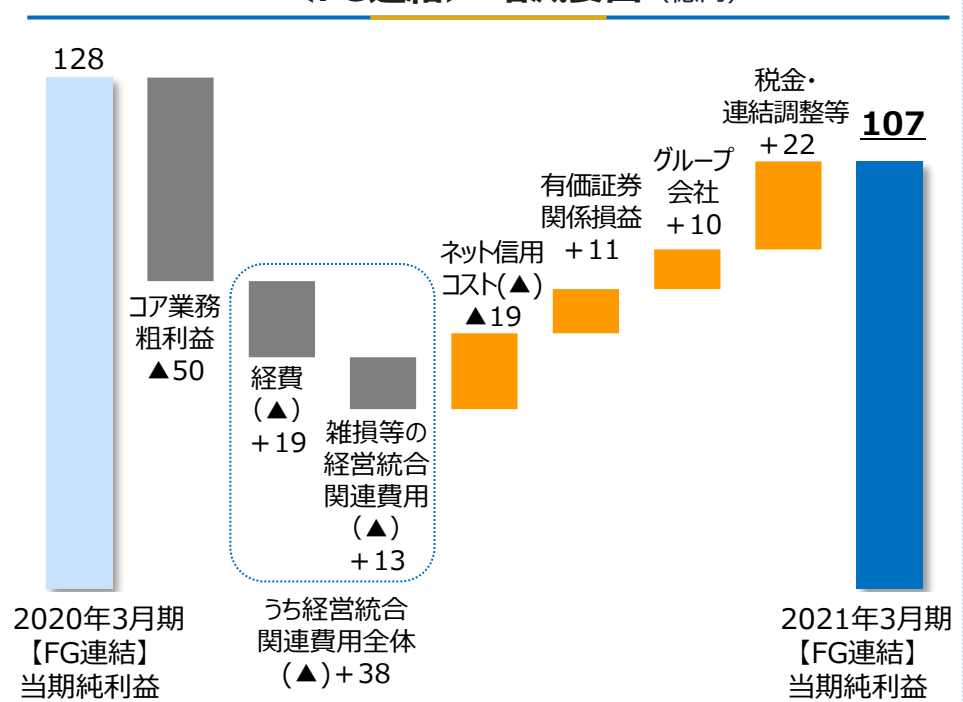
- FG連結の経常利益、当期純利益のいずれも2020年5月公表の業績予想を上回る

FG連結 (億円)	2021年3月期 決算		業績予想 (2020/5公表)	
	前年比	業績予想比	前年比	業績予想比
1 経常利益	175	▲19	148	27
2 当期純利益※ ¹	107	▲20	105	2

※¹ 親会社株主に帰属する当期純利益

銀行単体 (億円)	2021年3月期		2020年3月期
	決算	前年比	決算
3 業務粗利益	764	▲ 57	822
4 (コア業務粗利益)	812	▲ 50	863
5 資金利益	623	▲ 35	658
6 (うち貸出金利息)	458	▲ 11	469
7 (うち有価証券利息配当金)	189	▲ 52	241
8 (うち資金調達費用)	30	▲ 28	58
9 役務取引等利益	145	5	139
10 その他業務利益	▲ 3	▲ 27	23
11 (除く国債等債券損益)	44	▲ 21	65
12 (うち国債等債券損益)	▲ 47	▲ 6	▲ 41
13 経費	659	19	640
14 実質業務純益	105	▲ 76	181
15 コア業務純益	152	▲ 70	222
16 (除く投資信託解約損益)	152	▲ 70	222
17 業務純益	93	▲ 82	176
18 臨時損益	54	22	32
19 経常利益	147	▲ 60	208
20 特別損益	2	3	▲ 0
21 当期純利益	101	▲ 52	153
22 <ネット信用コスト>	38	▲ 19	57
23 <有価証券関係損益>	61	11	49
24 <経営統合関連費用 (全体) > ※ ²	67	38	29

<FG連結> 増減要因 (億円)



※² 「経費」「臨時損益」に計上されている経営統合関連費用の合計

<参考> 銀行単体の前年比増減要因 第四北越銀行

コア業務粗利益【前年比▲50億円】

- 資金利益：▲35億円
 - 貸出金利息：▲11億円
(残高要因：▲5億円 利回り要因：▲6億円)
 - 有価証券利息配当金：▲52億円
 - 資金調達費用（預金利息、外貨調達費用等）：▲28億円
- 役務取引等利益：+5億円 ①
- その他業務利益（除く国債等債券損益）：▲21億円 ②
- ・非金利収益 合計（①+②）：▲15億円
 - 資産運用アドバイス収益：+6億円
 - 金融ソリューション収益：▲7億円
 - 貸出債権売却益：▲16億円

経費【前年比+19億円】

- 人件費：+0億円
- 物件費：+13億円
- 税金：+4億円

ネット信用コスト【前年比▲19億円】

- 一般貸倒引当金繰入額（▲）：+6億円
- 不良債権処理額（▲）：▲20億円
- 償却債権取立益：+5億円

有価証券関係損益【前年比+11億円】

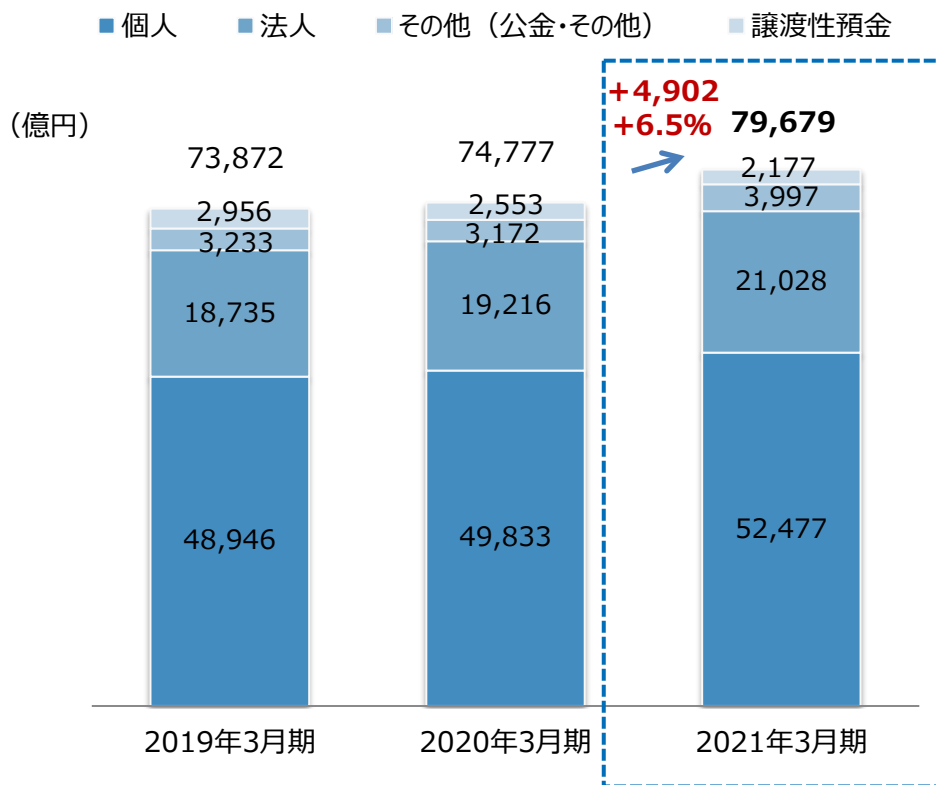
- 国債等債券損益：▲6億円
- 株式等関係損益：+18億円

経営統合関連費用（全体）【前年比+38億円】

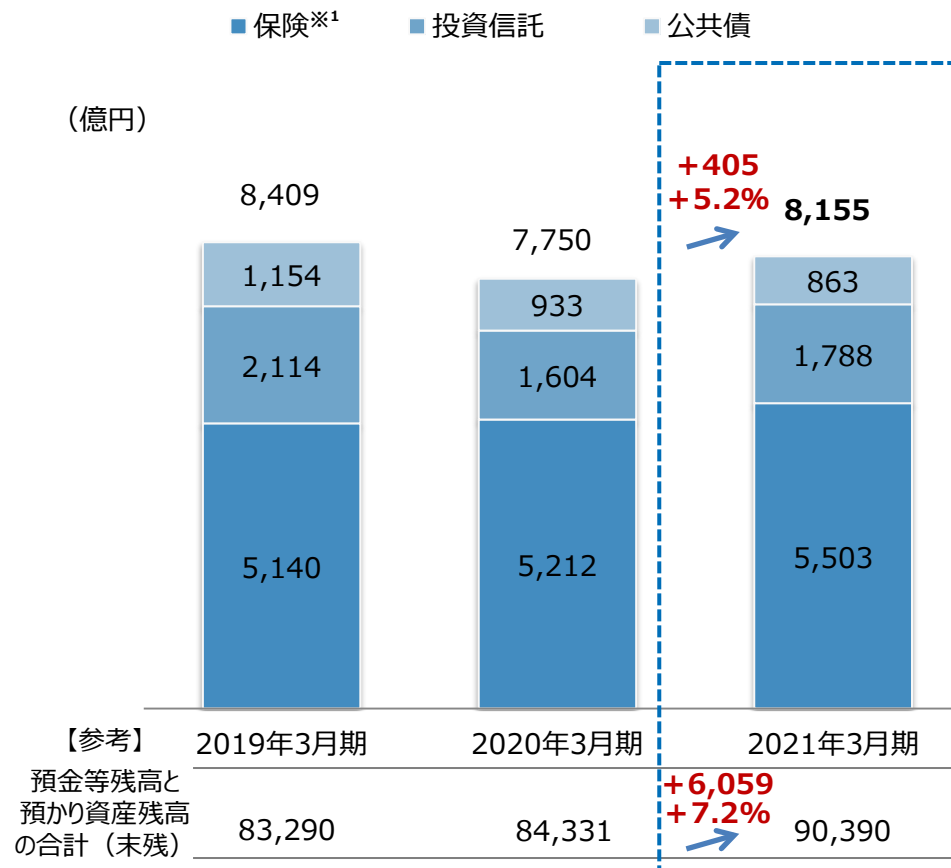
- システム・事務統合等の物件費、税金：+25億円
- 雑損等（システムベンダー等への支払など）：+13億円

- 預金等残高（平残）は、新型コロナウイルス感染拡大の影響などによるお客さまの手元流動性の確保・増加を主因に、前年比+4,902億円
- 預かり資産残高（末残）は、投資信託、保険が順調に増加し、全体では前年度末比+405億円
- 預金等と預かり資産の合計残高（末残）は、前年度末比+6,059億円

預金等（含む譲渡性預金）残高（平残）



預かり資産残高（末残）



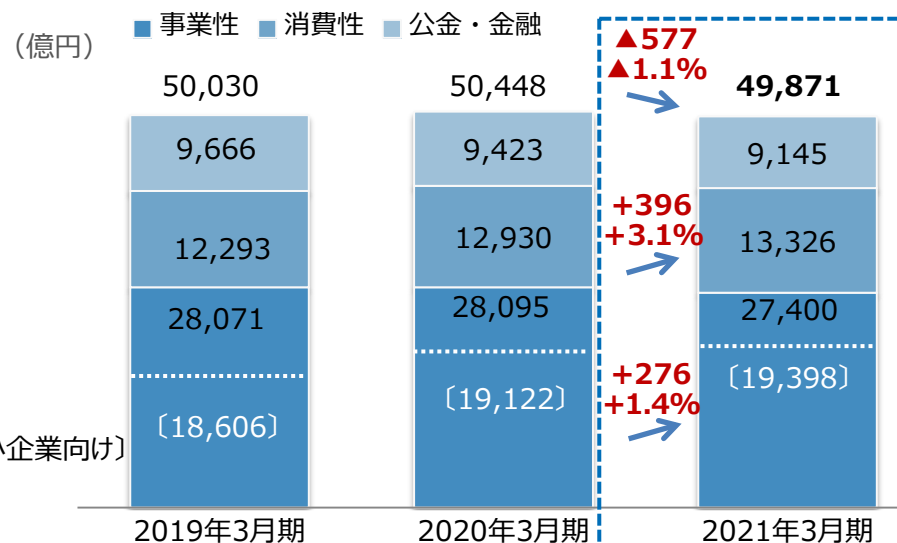
※1：保険残高については、子銀行の合併に伴い算出方法を統一したため、過年度との比較の観点から、過去に遡り変更した計数との比較を記載しております。

貸出金残高・利回り等

- 新型コロナウイルス感染拡大への対応では、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、グループ会社が持つ機能も積極的に活用した多面的なご支援を実施
- 「ポートフォリオの変革」の取り組みにより主に県外の大・中堅企業向け貸出や公金貸出が減少したことなどから、貸出金全体は前年比▲577億円となるものの、注力した中小企業向け貸出（前年比+276億円）、消費性残高（同+396億円）はいずれも順調に増加
- また、新潟県内貸出も前年比+490億円（うち中小企業向け貸出 同+474億円）と順調に増加

貸出金残高（平残）

※部分直接償却前



〔参考〕
うち中小企業向け

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
新潟県内貸出	36,936	37,755	38,245
（うち中小企業向け）	14,575	14,575	15,048
（うち消費性）	12,129	12,129	12,516
中小企業貸出比率	37.2%	37.9%	38.9%
消費性貸出比率	24.6%	25.6%	26.7%
無担保ローン比率	8.0%	8.3%	8.4%

新型コロナウイルスに関する対応

（2021年3月までの累計）

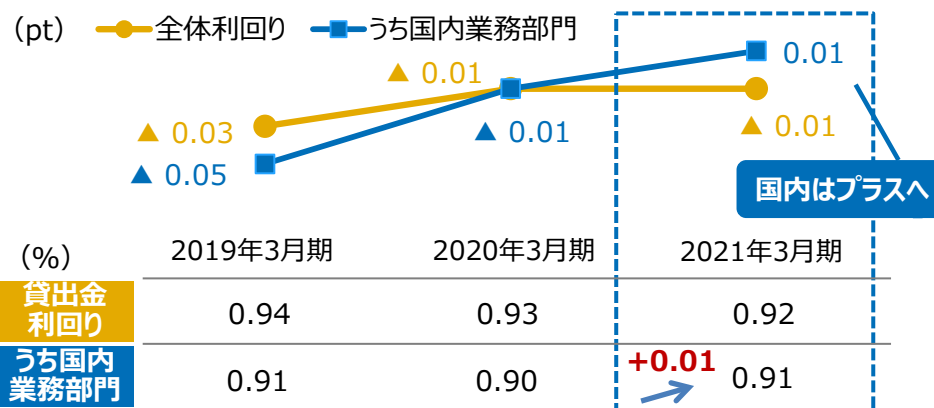
【事業性貸出】新型コロナウイルス関連融資と条件変更の対応状況（実行分）

単位：件、億円	件数	金額
新規融資	9,587	2,541
うち 保証協会付	8,965	1,632
条件変更	1,109	733

【消費性貸出】新型コロナウイルスの影響による住宅ローンの条件変更の対応状況（実行分）

単位：件、億円	件数	金額
条件変更	184	37

貸出金利回りの増減推移

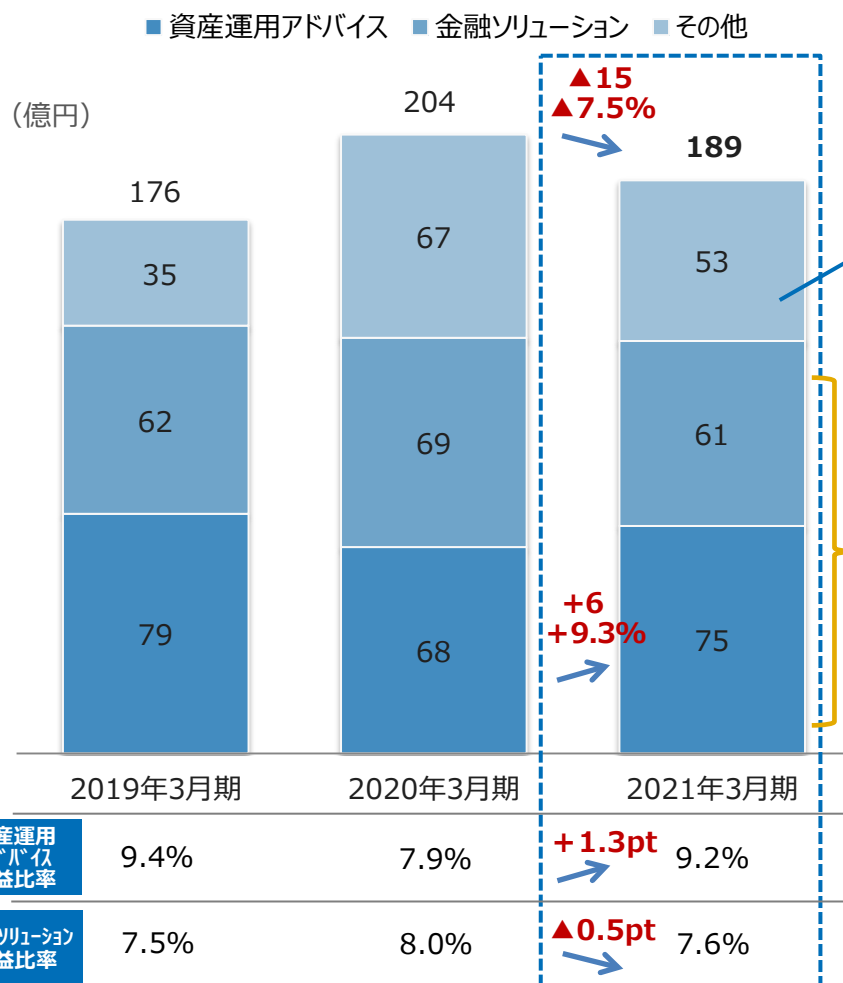


(%)	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
貸出金利回り	0.94	0.93	0.92
うち国内業務部門	0.91	0.90	0.91

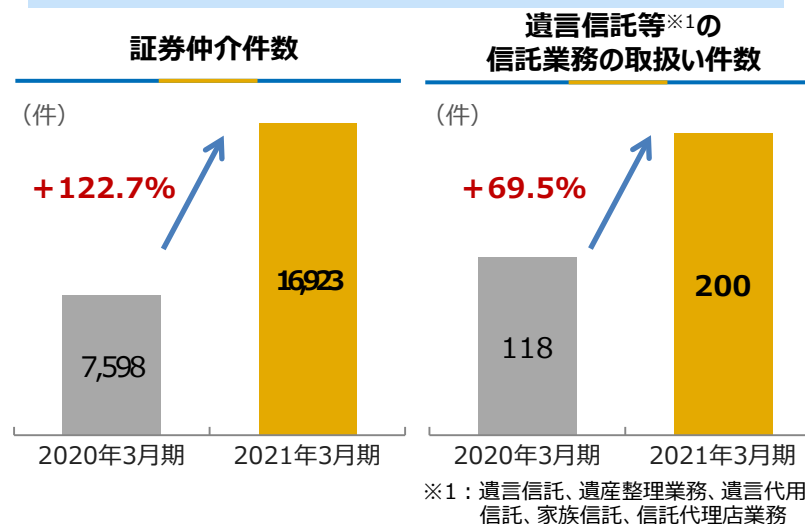
非金利収益分野 (役務取引等利益 + その他業務利益 (除く国債等債券損益) の合計)

- 経営統合により拡大した営業・顧客基盤とグループ各社のノウハウ・ネットワークの最大限の活用により、第四北越証券との証券仲介件数が前年比+122%となるなど、付加価値の高い金融仲介機能および情報仲介機能を発揮
- 前年の一過性要因（貸出債権売却益）を除く非金利収益全体では、コロナ禍においても概ね前年水準を確保

非金利収益

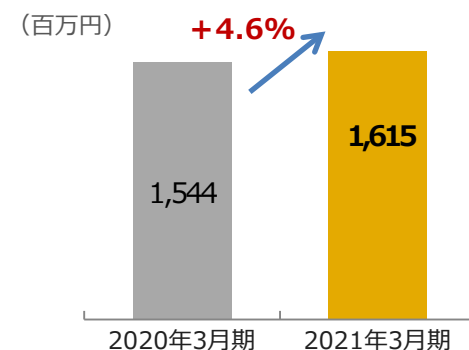


資産運用アドバイス



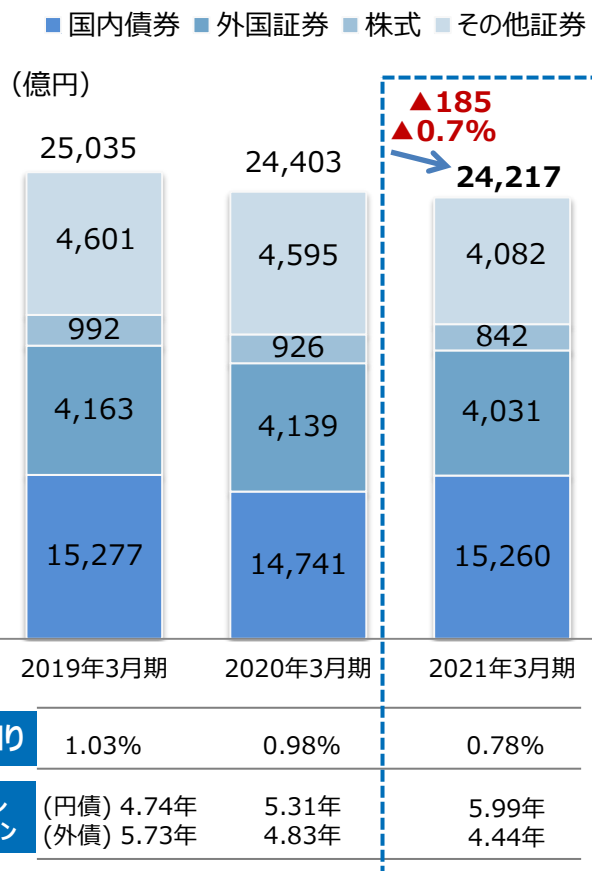
金融ソリューション収益

シンジケートローン関連手数料



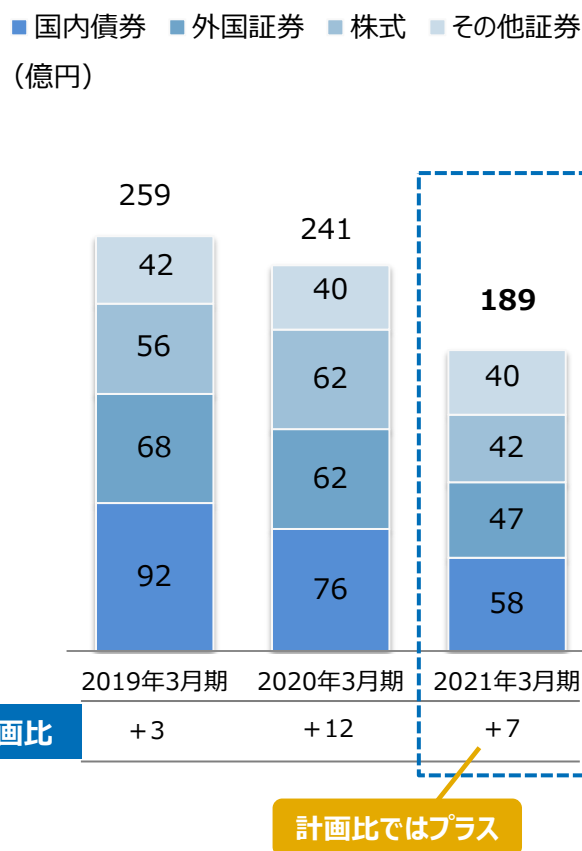
- 有価証券は国内外の株式・債券等への分散投資を継続。残高は、その他証券（投資信託等）の減少を主因に、前年比▲185億円の24,217億円
- 有価証券利息配当金は、国内債券の受取利息の減少や株式の受取配当金の減少により、前年比▲52億円の189億円

有価証券残高（平残）



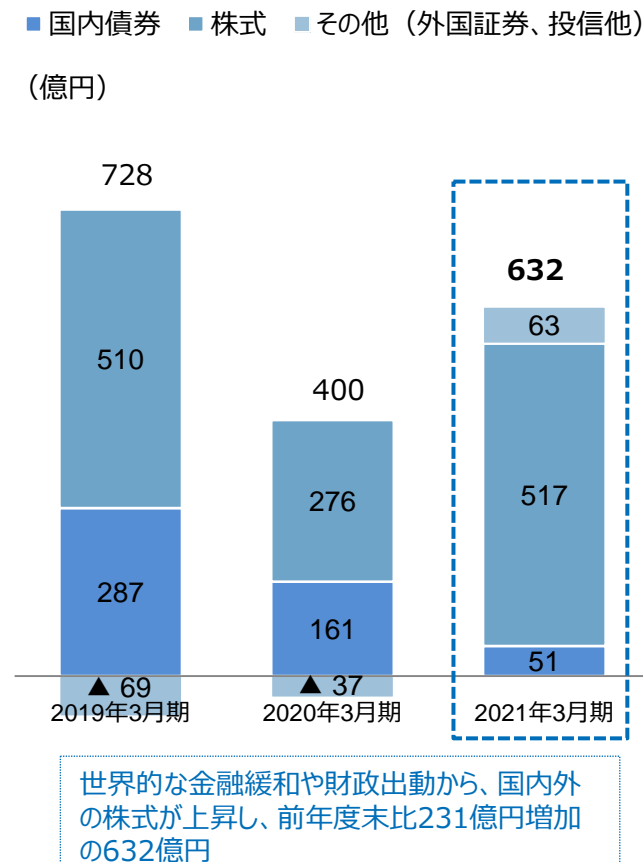
※デュレーションはヘッジ目的の金利スワップ考慮後
※商品有価証券を除く

有価証券利息配当金



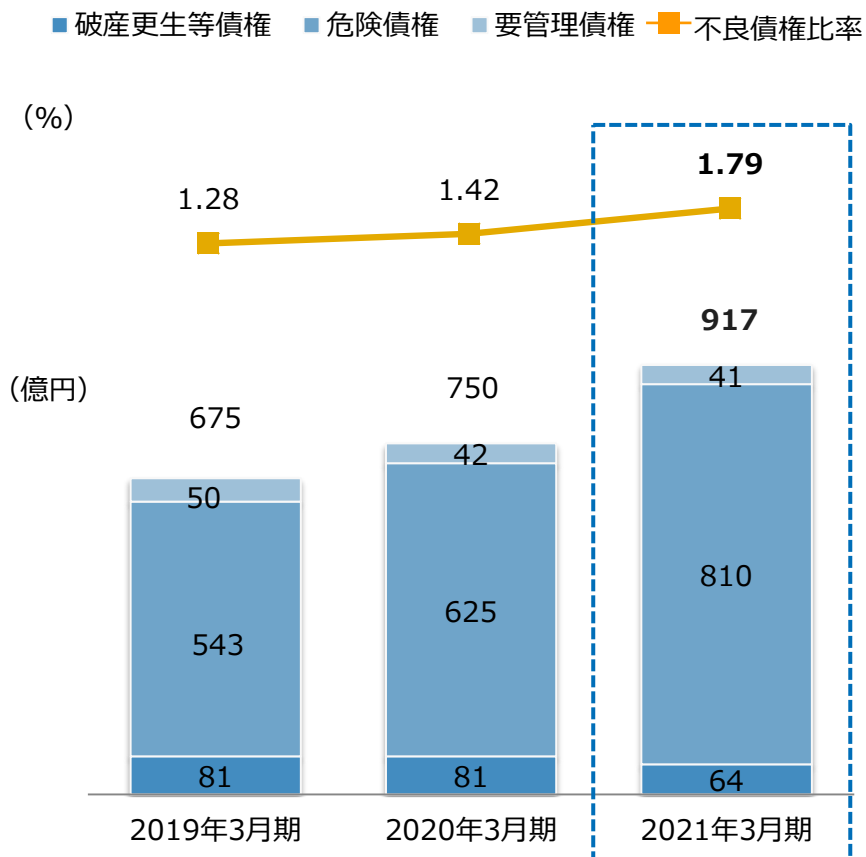
※計画比は外貨調達等コスト考慮後で表示
※商品有価証券を除く

評価損益

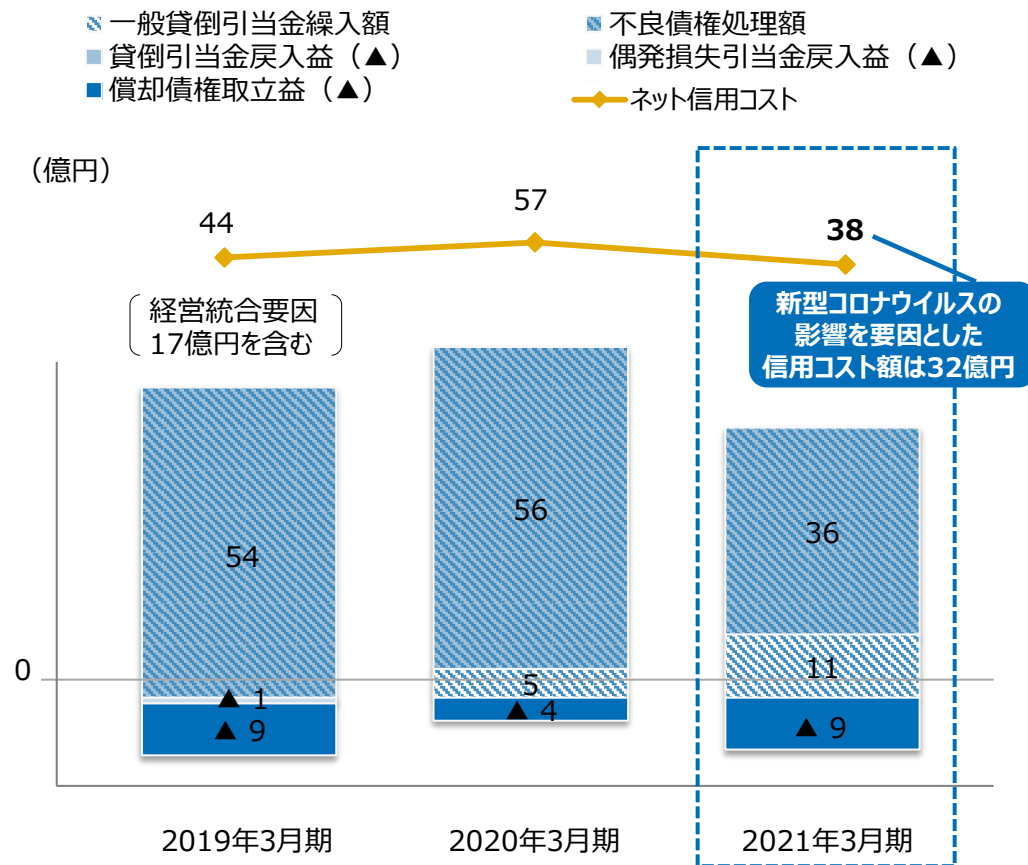


- 不良債権額は前年比+167億円の917億円、不良債権比率は同+0.37ptの1.79%
- ネット信用コストは不良債権処理額の減少と償却債権取立益の増加により前年比▲19億円の38億円
- 新型コロナウイルスの影響が長期化するなか、営業店・本部が連携した十分な実態把握に基づく多面的なご支援によりお取引先のランクダウンを防止

不良債権額と不良債権比率

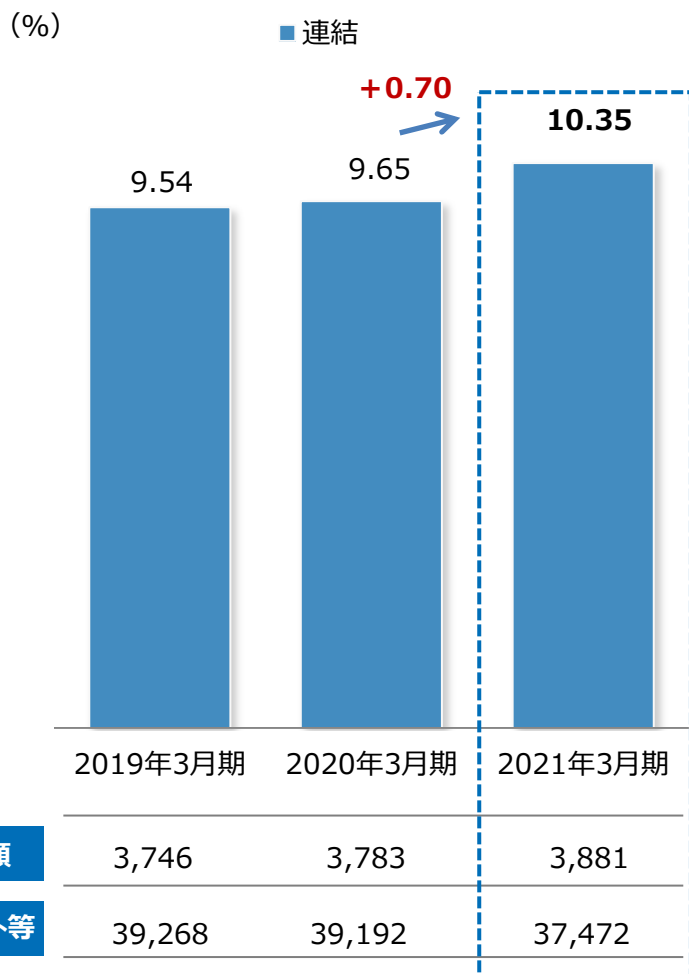


ネット信用コスト

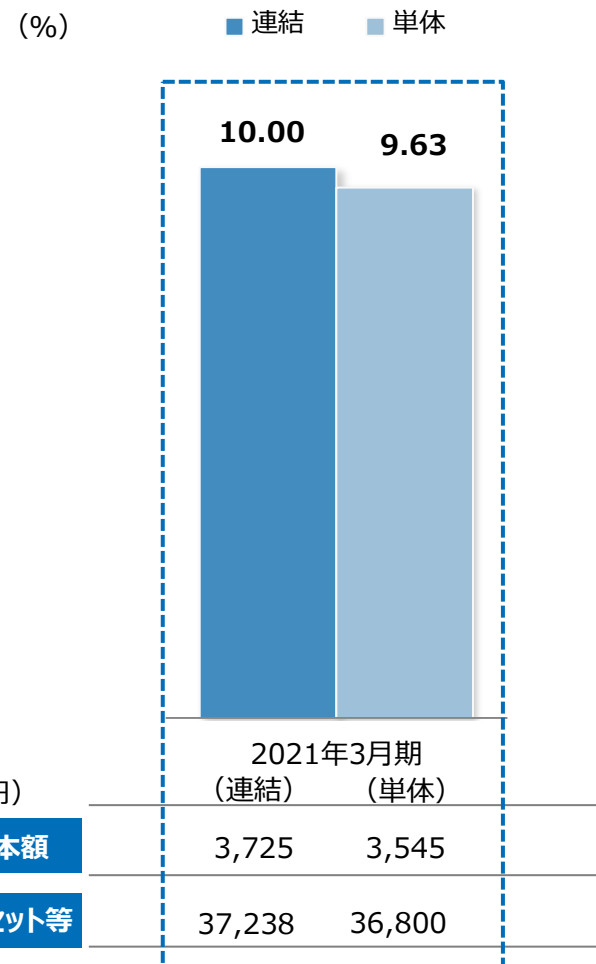


- FG連結での自己資本比率は、前年度末比+0.70ptの10.35%と十分な水準を確保

FG連結



第四北越銀行



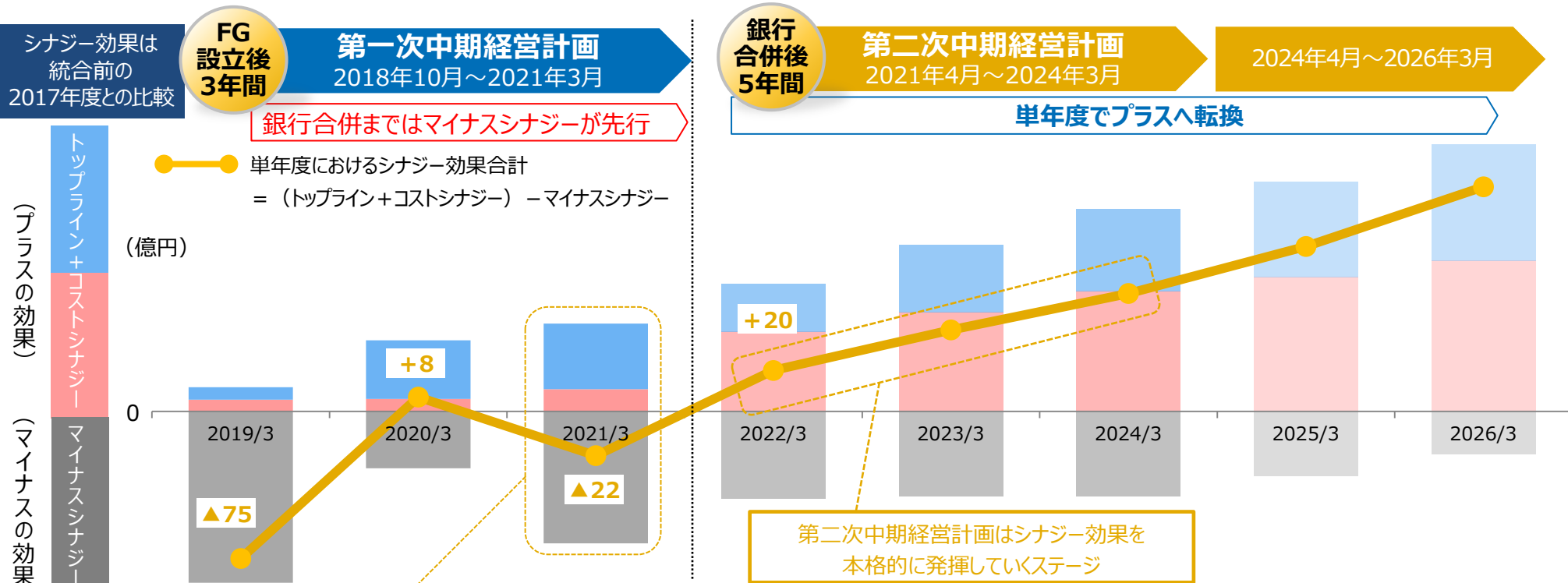
地域への貢献に関する評価指標

- FGグループ一体となった取り組みにより、全ての指標の実績が目標を上回る

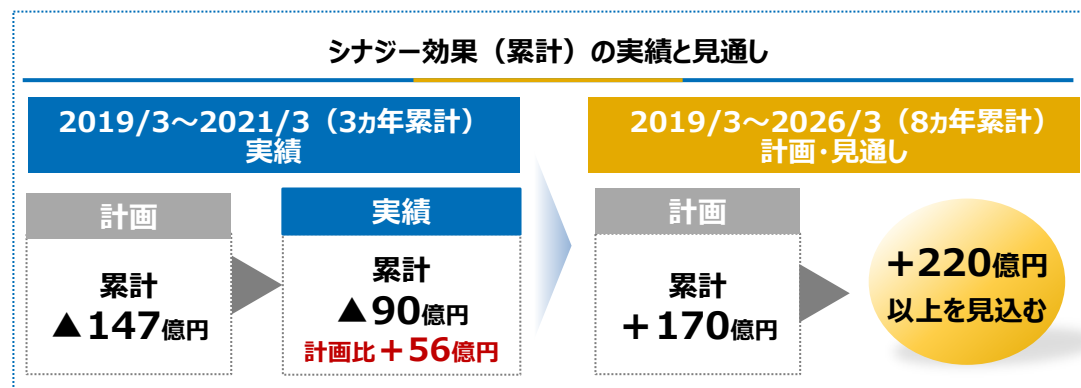
地域への貢献に関する評価指標		2021年3月期 実績	目標比
地域への貢献度合いを測る最重要目標	第四北越銀行をメインバンクとしてお取引いただいている企業数	15,088先	+118先
地域経済を牽引する担い手の維持・増加	創業・第二創業に関与した件数	2,350件	+1,050件
	事業承継を支援した先数	1,544先	+4先
企業の付加価値向上支援	事業性評価に基づく融資先数	4,878先	+378先
	事業性評価に基づく融資残高	10,503億円	+3億円
	経営者保証に関するガイドラインの活用先数	7,023先	+1,663先
	経営指標等が改善した取引先数	9,953先	+631先
	本業支援件数	5,460件	+1,760件
	経営改善計画の策定支援件数	668件	+48件

経営統合によるシナジー

- 2021年3月期単年度のシナジー効果は、銀行合併・システム事務統合費用の発生により、シナジー効果合計ではマイナス22億円
- 銀行合併後の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



2021年3月期 単年度のシナジー効果		▲22
トプラインシナジー		+33
貸出・金融ソリューション分野		+7
資産運用アドバイス分野		+13
手数料分野		+12
コストシナジー		+11
人件費の減少等		+7
委託費などの減少等		+4
マイナスシナジー		▲67
経営統合関連費用		▲67



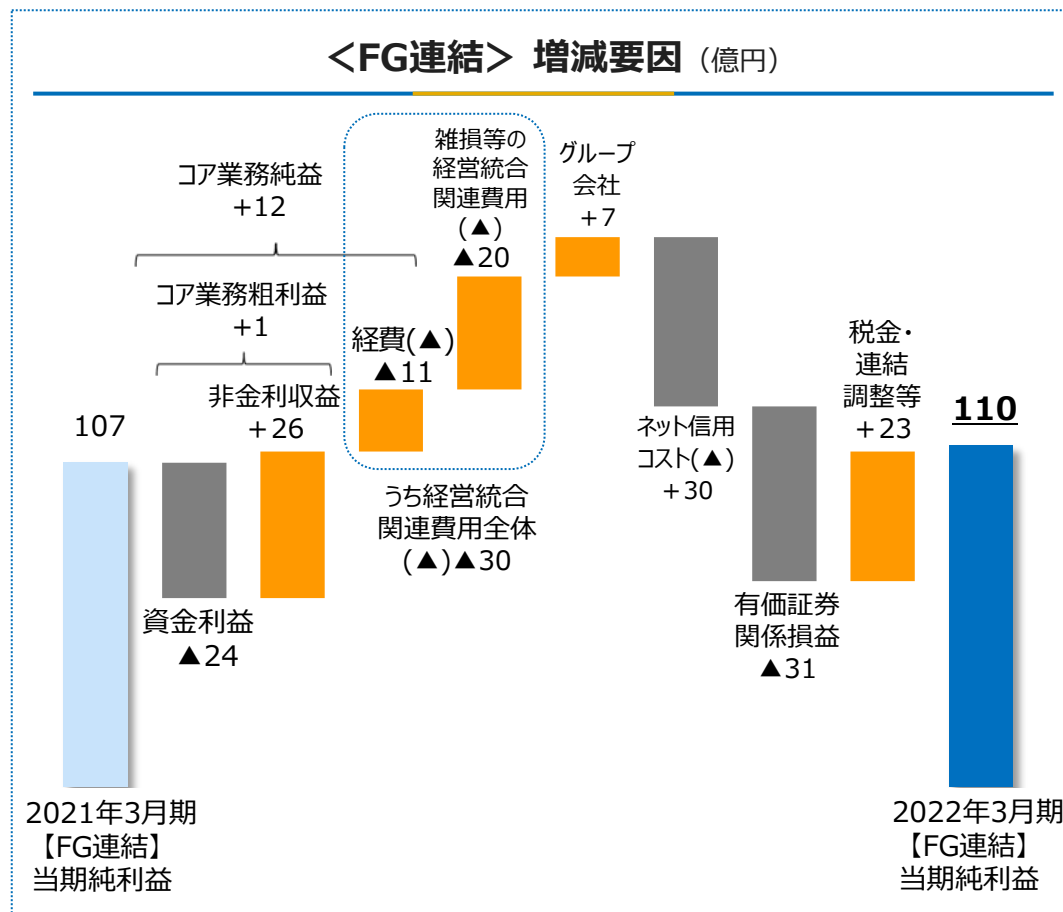
2022年3月期 業績予想

- FG連結の当期純利益は前年比+2億円の110億円を見込む
- 新型コロナウイルスの影響を踏まえネット信用コストを保守的に織り込むほか、有価証券関係損益の減少を見込む。一方、経営統合関連費用の減少等によるコストの削減や、銀行合併・システム事務統合に振り向けていたマンパワーを営業活動にシフトし活動量を増強させ、グループ一体となってトップラインを押し上げることにより増益を見込む

FG連結 (億円)	2022年3月期 業績予想	前年比
1 経常利益	171	▲ 4
2 当期純利益※ ¹	110	2

※¹ 親会社株主に帰属する当期純利益

銀行単体 (億円)	2022年3月期 業績予想	前年比
3 コア業務粗利益	813	1
4 資金利益	598	▲ 24
5 役務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	26
6 経費	648	▲ 11
7 コア業務純益	165	12
8 経常利益	125	▲ 22
9 当期純利益	87	▲ 14
10 <ネット信用コスト>	68	30
11 <有価証券関係損益>	30	▲ 31
12 <経営統合関連費用>	37	▲ 30



株主還元方針

金融グループの公共性に鑑み、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。

2022年3月期 配当金予想



これまでの株主還元の実績

	1株当たり 配当額(年額)	配当性向	株主還元率
2019/3期	期末 60円 中間 第四銀行 45円 北越銀行 30円	35.0%	※ ¹ 42.0%
2020/3期	120円	42.5%	42.5%
2021/3期	120円	50.7%	50.7%

※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）



新・中期経営計画（2021/4～2024/3）
第二次中期経営計画

※ 中期経営計画のご説明は、事業年度（〇〇年度）で記載しております

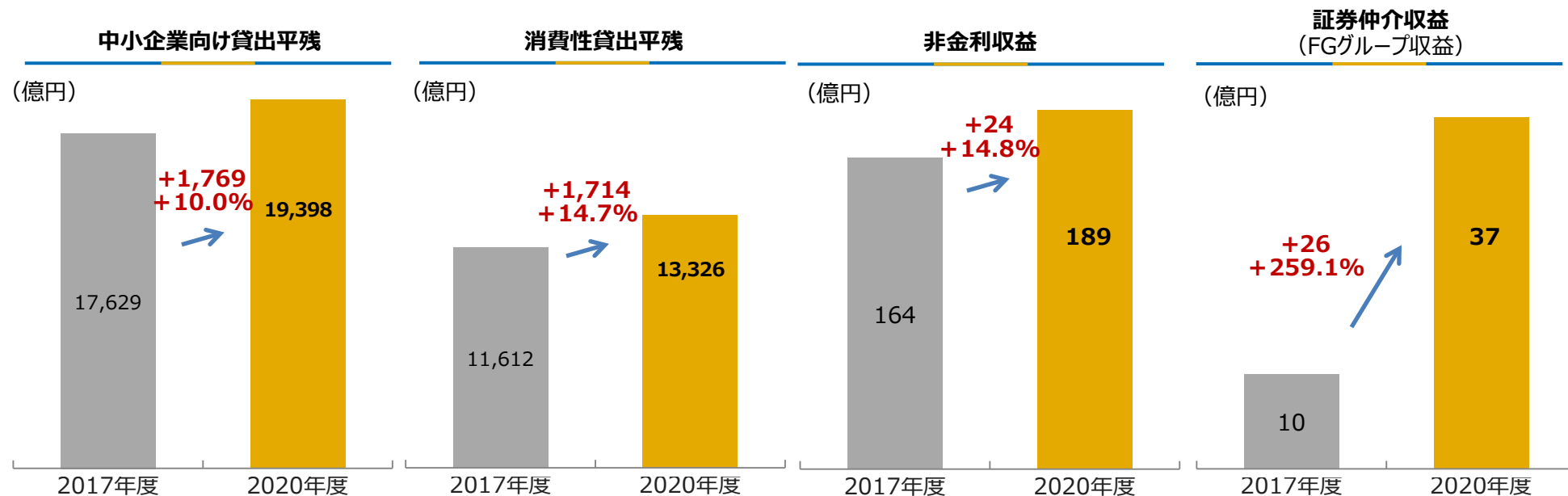
2021年4月、FG第二次中期経営計画スタート

- 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実現
- 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200億円を目指す



前中期経営計画（第一次中期経営計画）の成果

- 新型コロナウイルス感染拡大の影響や銀行合併・システム事務統合対応など、特殊な要因がある中、中小企業向け貸出平残、消費性貸出平残はいずれも1,700億円以上増加、非金利収益も24億円増加したほか、「ポートフォリオの変革に向けた5指標」も全指標が改善
- また、FGグループ連携強化により証券仲介収益は26億円、+259.1%と大幅に増加



ポートフォリオの変革に向けた5指標 コア業務粗利益に占める「貸出金利息」と「非金利収益」の比率を高める

単位：%	2017年度	2020年度	
		2020年度	2017年度比
① 総貸出に占める中小企業貸出比率	37.1	38.9	+1.8
② 総貸出に占める消費性貸出比率	24.4	26.7	+2.3
③ 消費性貸出に占める無担保ローン比率	8.0	8.4	+0.4
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	7.6	9.2	+1.6
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	6.7	7.6	+0.9

- 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」に取り組む

＜3つのシナジー発揮によるシナジー効果の最大化＞

合併シナジー
の最大化

グループシナジー
の最大化

TSUBASA
連携シナジー
の最大化

第三次中期経営計画 計画期間：2021年4月～2024年3月

基本戦略

重要戦術

最重要
経営課題

収益力の
強化

経営の
効率化

健全性の
維持・向上

Ⅰ シナジー効果の
発揮
詳細P21～P34

Ⅱ 生産性の
飛躍的向上
詳細P34～P36

Ⅲ 人財力の
育成・強化
詳細P37

Ⅳ リスクマネジメント
の深化
詳細P37

- “トップラインシナジー”と“コストシナジー”の発揮（合併シナジーの発揮）
- グループシナジーの発揮
- 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
- 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
- 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

- 「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

- 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

- 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

「営業改革」の取り組み

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の普及やデジタル化の急速な進展
- 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

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~



一 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

〈銀行部門〉
コア業務粗利益に占める「貸出金利息」と「非金利収益」の比率を高める



〈グループ会社部門〉
連結当期純利益に占める「グループ会社収益」の比率を高める

ポートフォリオの変革の深化に向けた6指標	2020年度実績	2023年度計画	
		2023年度計画	2020年度比
①総貸出に占める中小企業貸出比率	38.9%	39.5%	0.6%
②総貸出に占める消費性貸出比率	26.7%	28.1%	1.4%
③消費性貸出に占める無担保ローン比率	8.4%	8.4%	0.0%
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	9.2%	13.7%	4.5%
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	7.6%	13.5%	5.9%
⑥連単倍率 (FG連結当期純利益÷銀行単体当期純利益)	1.06倍	1.10倍以上	0.04pt以上

一 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

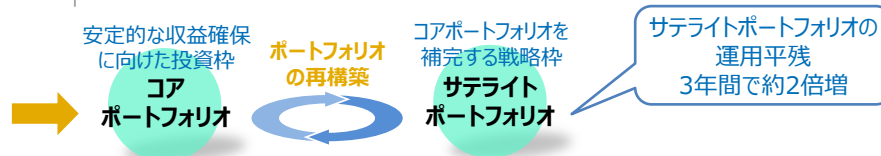
県外マーケット 新たなマーケット開拓活動の推進
TSUBASA等の外部連携の強化

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

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

一 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



— 収益力強化に向けた「営業改革」の主な取り組み

地域課題の解決・新たな価値の創造

① 対面ビジネスの深化

活動量の増強と多面的な
コンサルティング営業を通じた
新規獲得・シェアアップ

活動量の増強
コンサルティング機能の深化
事業性評価の深化

ライフサイクルに応じた
資産運用・承継コンサルティング

お客さまをセグメントし、ニーズに応じた
マーケットイン型のサービスを提供

地公体・法人

個人

地公体

富裕層

大・中堅企業

重点顧客層

中小企業

取引形成層

小口零細企業

一般層

② 非対面ビジネスの深化 新金融サービスの提供

DXを活用したサービスの
利便性・効率性の追求による
お客さま満足度の向上

個人ローンの商品・サービスの
更なる利便性向上

非対面取引の拡大
Web受付・相談機能の拡充

③ マーケティングの深化

- 営業本部組織改正
- 営業店駐在の本部専担者の配置
- DXを活用したデジタルマーケティングの深化

④ 営業店体制改革

- 店舗・チャネルの最適化
- DXを活用した営業スタイルの変革
- 新エリア営業体制の導入

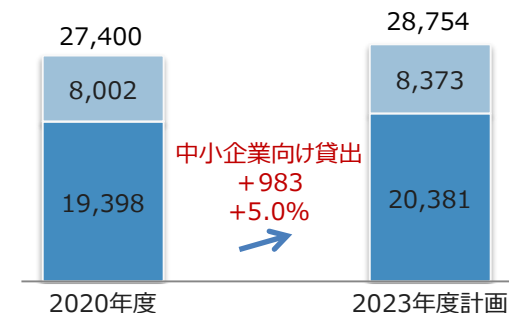
グループ一体でワンストップで最適なサービス提供

第四北越FG グループ各社

グループ体制はP27

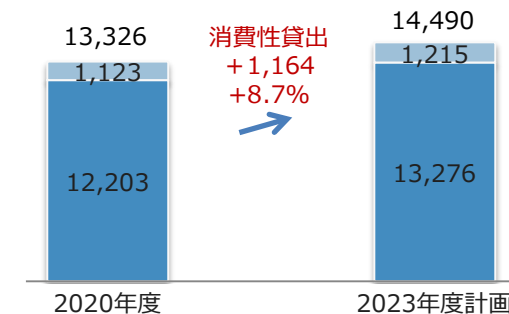
事業性貸出金残高（年間平残）

(億円) ■ 中小企業向け ■ その他 ※部分直接償却前



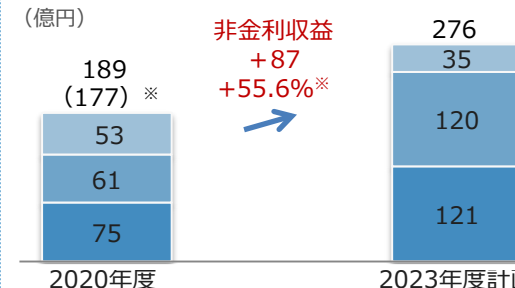
消費性貸出金残高（年間平残）

(億円) ■ 住宅ローン ■ 無担保ローン ※部分直接償却前



非金利収益

■ 資産運用アドバイス ■ 金融ソリューション ■ その他



※非金利収益の算出方法の変更に伴い、過年度との比較の観点から、過去に遡り変更した計数との比較を記載

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~



一 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

OHR (連結)

経営統合関連費用

84.7%
▲19pt

65%台

67億円

▲34億円
▲50%圧縮

33億円

2020年度

2023年度計画

2020年度

2023年度計画

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・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

P25 (A)

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

「非金融事業」
システム、コンサル
地域商社 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

P25 (B)

(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

- 2021年4月から開始している店舗統合については、当初計画の「約3年間で完了」から「約2年間で完了」にスケジュールを変更
- お客様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様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る

店舗統合スケジュール

当初計画

2021/4～

約 **3** 年



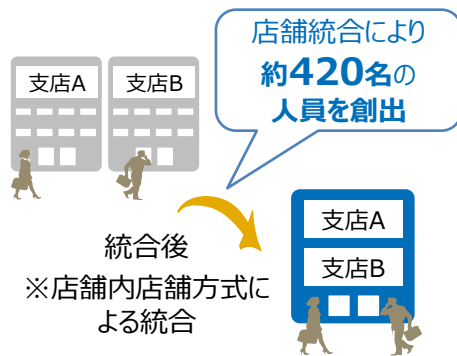
見直し後計画

2021/4～

約 **2** 年

＜参考＞ 2021/3末時点
実店舗数
(店舗内店舗・インターネット支店等を除く)

201店舗
(店舗総数：206店舗)



＜店舗統合の年度別実施計画＞

2021年度

約30店舗

2022年度

約20店舗

+

=

2年間累計

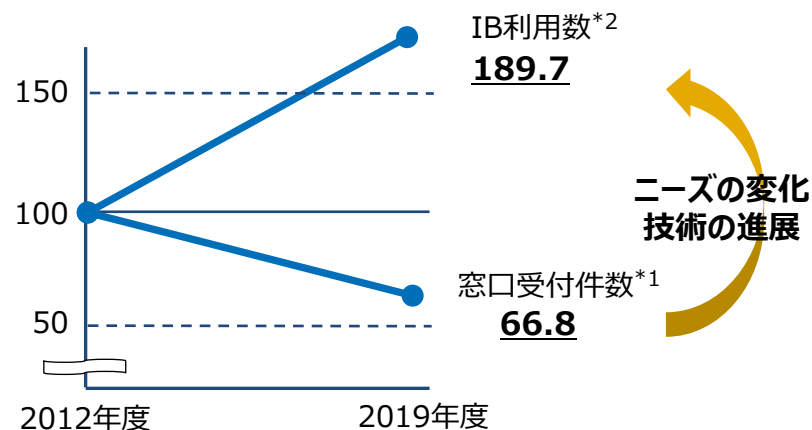
50店舗

約 **1/4** の
店舗統合を実施

【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

(2012年度を100とした場合)



*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

- 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

創出人員の再配置先



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



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

グループ会社

P26

約70名

C

お取引先企業との人
材マッチング

約100名

新型コロナウイルス
の長期化を見据え
お取引先への
ご支援の強化として
審査部門に28名を
配置済
(2021年5月末時点)

14名を配置済
(2021年5月末時点)

コア業務等に
再配置
約500名

重要戦術

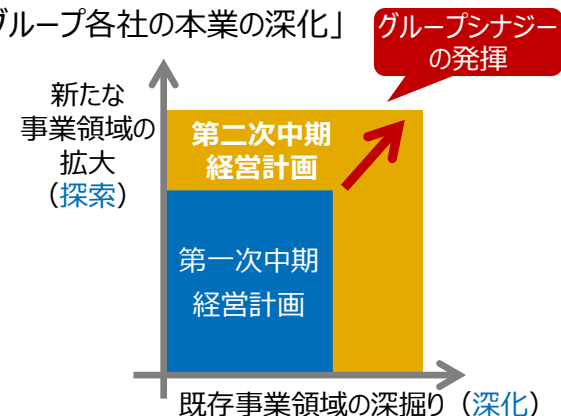
グループシナジーの発揮

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

証券	多様な資産運用ニーズへの提案強化
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
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
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	企業の経営課題に適う人材マッチングの強化

グループ会社収益 (合計)



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 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

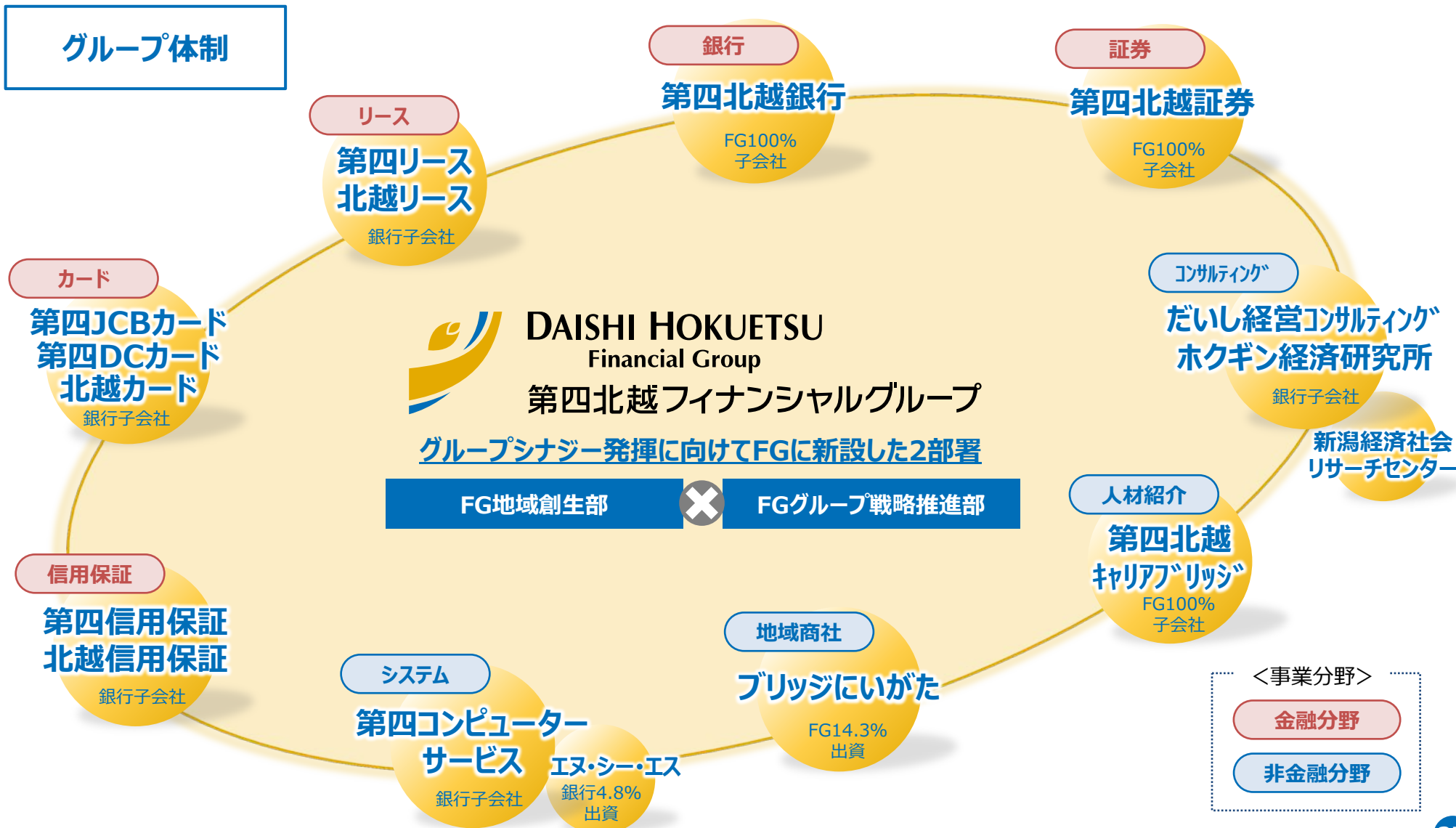
- 証券連携
- 銀証連携による富裕層ビジネスの強化
- リース連携
- 銀行によるリース媒介を開始
- カード連携
- 銀行と連携したキャッシュレス事業の強化

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)

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>



▲東京都中央区
日本橋室町1-6-5
だいし東京ビル1階

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
- お客様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

人材紹介に関するご相談件数
(2019/10~2021/3)



ご相談件数

735件

うち 決定 (採用・内定)

71件

- 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

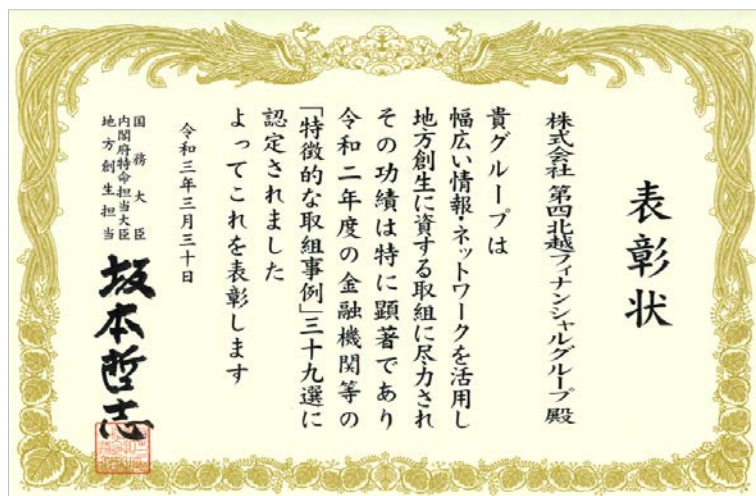
New!

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。





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



2 脱炭素・カーボンニュートラル



3 農業・産業育成



4 地域医療の充実



5 創業支援と廃業抑制



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



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

E 環境 Environment

時期	第四北越FGの環境分野におけるこれまでの主な取り組み
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

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



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



New!

5/14に
サステナビリティ
推進委員会を
設置済

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

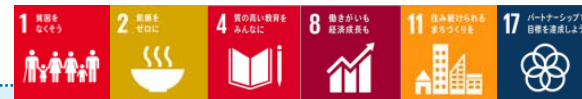
地域の持続的成長のサポート

- 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

S 社会 ociety



New!

トピックス 「にいがた食のきずなプロジェクト」



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～

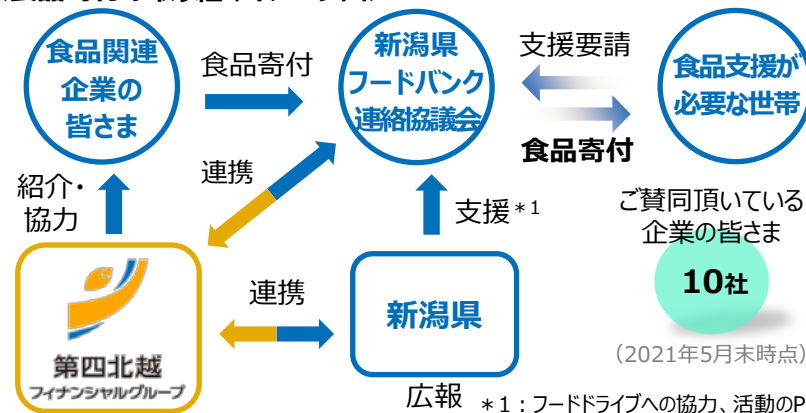
新型コロナウイルスの影響を受けている世帯への食品寄付の取り組み

- 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、活動の輪を広げたいよう、本プロジェクトのご案内を積極的に進めてまいります。

New!



<食品寄付の取り組みイメージ図>



G ガバナンス overnance

トピックス 社外取締役の増員

New!

- 取締役会の透明性・健全性・多様性の更なる向上および中長期的な企業価値の向上を目的として、コーポレートガバナンス体制の一層の強化を図るため、2021年6月25日開催予定の当社第3期定時株主総会にて承認されることを条件に、社外取締役を1名増員し、5名体制とする予定です。
- なお、選任議案が原案どおり承認されますと、社外取締役比率は3分の1超である35.7%となります。



トピックス 「健康経営優良法人2021(ホワイト500)」に認定

New!

- 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。

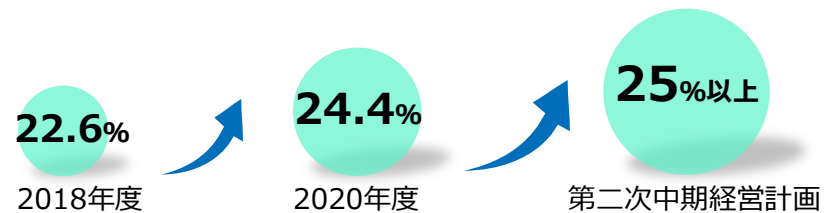
4年連続
認定



トピックス 女性の活躍推進に向けた取り組み

－ 女性管理・監督職比率の向上 (第四北越銀行)

- 第四北越銀行では、女性の活躍推進に向けて、指導的地位にある管理・監督職の女性比率の目標を掲げ、積極的に取り組んでいます。



－ 「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。



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』

参加行数

10行

参加行の総資産残高合計*

90兆円超

※2021年3月期連結ベース



- 「TSUBASAアライアンス」参加10行の総資産残高合計は90兆円超となり、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

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



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

トピックス

リモートでの金融コンサルティングサービス提供に向けた
合併会社設立の検討開始

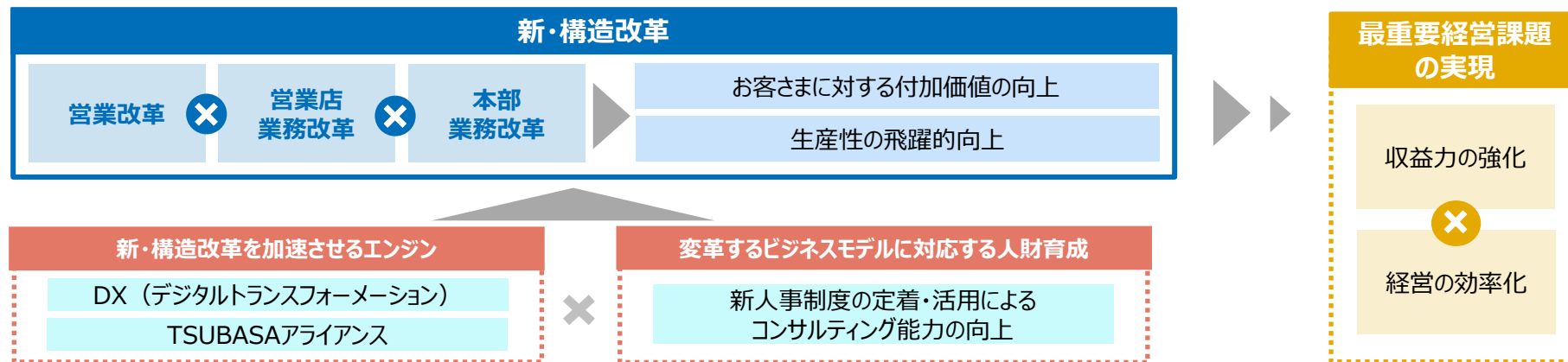
New!

- 第四北越銀行・千葉銀行・中国銀行・野村ホールディングスの4社では、リモートでの金融コンサルティングサービス提供に向けた合併会社の設立を検討中。
- 設立効果の検証や運営体制などについて詳細検討を行ったうえで、2021年度第2四半期中を目途に最終契約を締結のうえ、準備会社を設立する予定。
- 銀行事業と証券事業に関するノウハウを組み合わせ、業態を超えた総合的なコンサルティングサービスを中立的な立場で提供する合併会社の設立を目指す。

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 詳細P24

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 詳細P36

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

「新・構造改革」実現に向けた体制

- DXの活用を含む各種プロジェクトの投資判断や進捗状況のPDCAを組織横断的に実施するため、頭取をトップとする「構造改革推進委員会」を2021/4に設置済。同委員会においてPDCA管理を実施中

構造改革推進委員会 (委員長：頭取)

IT戦略

構造改革推進室

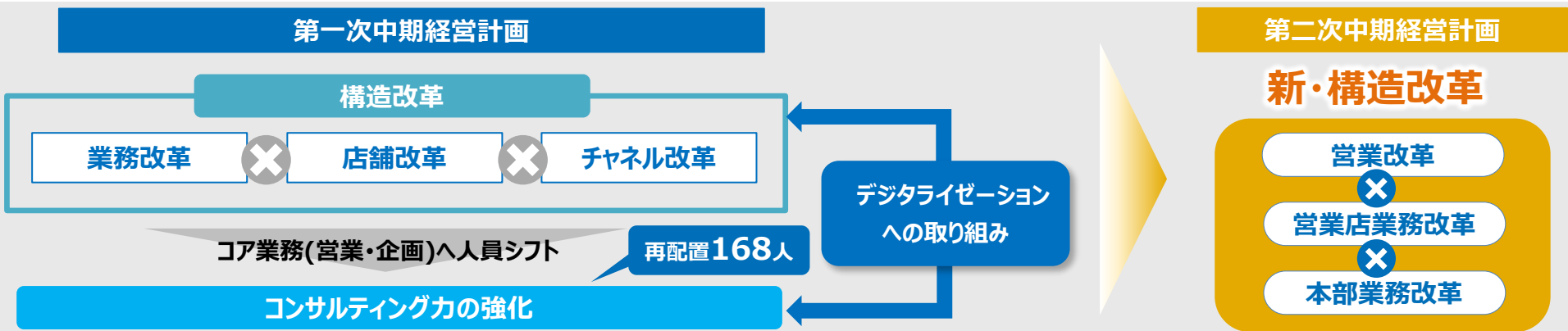
営業改革部会

営業店
業務改革部会

本部
業務改革部会

「新・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、経営基盤の一層の強化を実現
- 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）に取り組む



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「りとるばんく」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）

重要戦術

組織融和の促進・コンサルティング能力の向上

- 融和促進室（新設）を中心とした組織融和促進策の継続
- 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)

FP2級以上
(延人数)

2,705名

証券アナリスト

56名

中小企業診断士

43名

- 新人事制度の定着・浸透
- 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
- 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

- 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
- 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
- FG連結自己資本比率の維持・向上
- 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
- 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
- サイバーセキュリティ管理の高度化

第二次中期経営計画スタートから**4カ月間**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

約**200名**の人員を創出4月1店舗・5月1店舗
2店舗実施済

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5月～
試行開始中

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～5月
約**50名**の
再配置を実施済

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ー
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～5月
約**500名**の
人事異動を実施済

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

4月
新設済

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4月
新設済

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4月
新設済

施策の集中実施

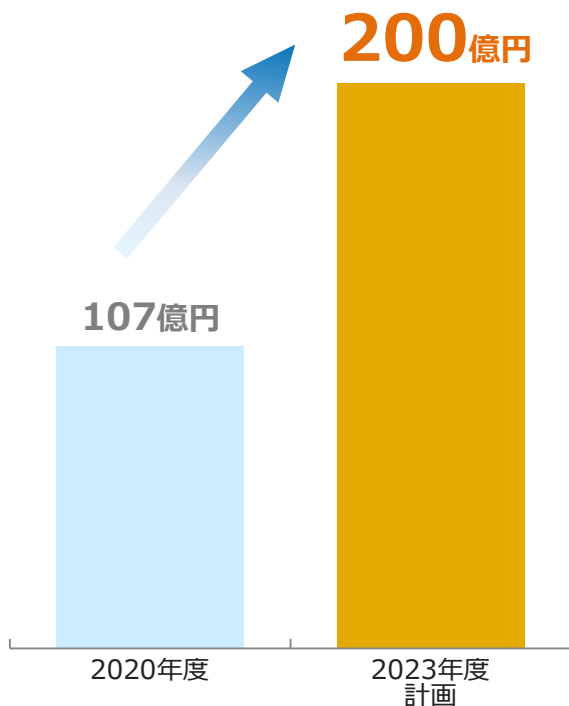
グループ一体となった活動量の増強と
コンサルティング機能の深化に向けた
施策の集中実施

- 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る

経営指標 (KPI)

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**

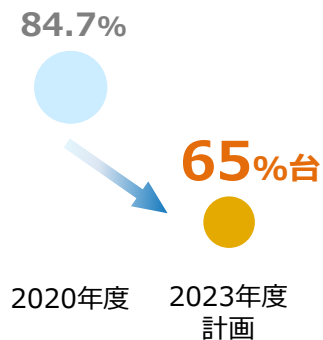
*2：部分直接償却前の年間平均残高

*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
(非金利収益の算出方法の変更に伴い、過年度との比較の観点から、過去に遡り変更した計数と比較した数値)

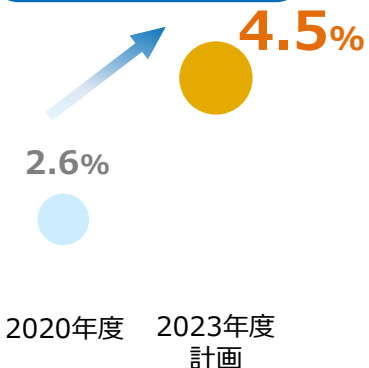
*4：持株会社および銀行を除くグループ各社の親会社株主に帰属する当期純利益の合計

経営の効率化

OHR (連結)

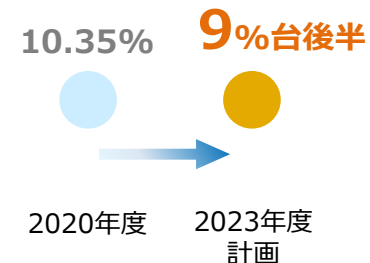


ROE (連結)



健全性の維持・向上

自己資本比率 (連結)



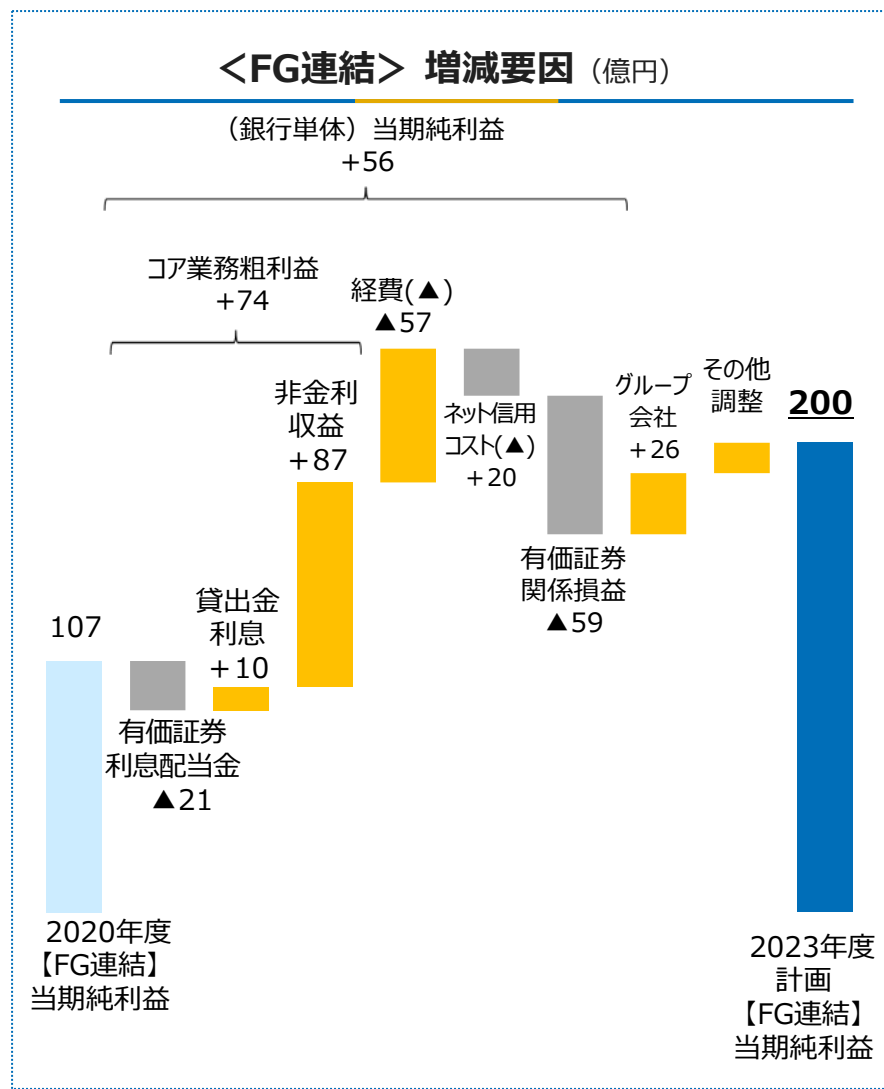
<参考> 第二次中期経営計画 計数計画詳細

FG連結 (億円)	2020年度 実績	2023年度 計画	2020年度比
1 粗利益	849	1,017	168
2 営業経費	719	668	▲ 50
3 当期純利益※ ¹	107	200	93

銀行単体 (億円)	2020年度 実績	2023年度 計画	2020年度比
4 コア業務粗利益	812	887	74
5 経費	659	602	▲ 57
6 経常利益	147	225	77
7 当期純利益	101	157	56
8 <ネット信用コスト>	38	58	20
9 <有価証券関係損益>	61	2	▲ 59
10 <経営統合関連費用>	67	33	▲ 34

グループ会社 (億円)	2020年度 実績	2023年度 計画	2020年度比
11 当期純利益※ ¹	29	55	26

※¹ 親会社株主に帰属する当期純利益



- 「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む

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 **6,400先**

【融資先数】

【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**

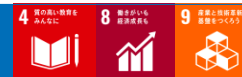
本業支援件数

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 025-224-7111

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。