

新潟県上場企業IRフォーラム2022 資料

第四北越フィナンシャルグループ 個人投資家さま向け会社説明会資料

2022年9月15日



DAISHI HOKUETSU
Financial Group

第四北越フィナンシャルグループ

東京証券取引所 プライム市場 【証券コード：7327】

※ 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

	第四北越FGの概要	P. 2
	業績の概要	P. 9
	中期経営計画	P.17
	サステナビリティへの取り組み	P.38
	資本政策・株主優待	P.44



第四北越FGの概要

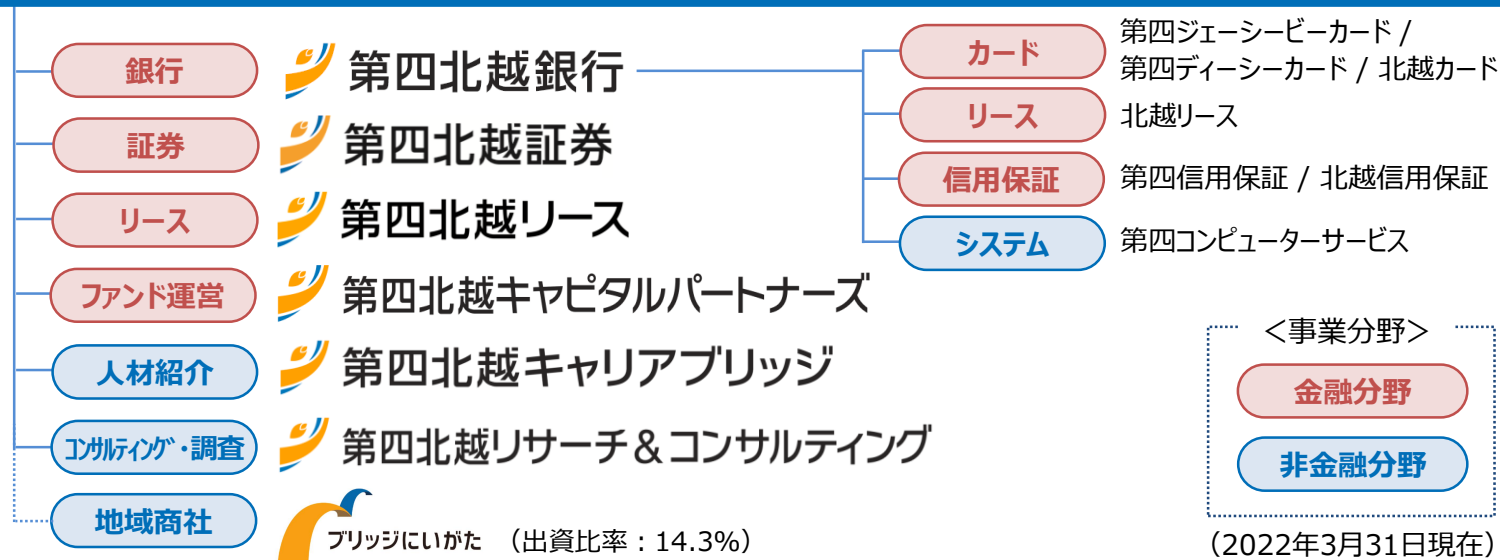
■ 銀行や証券に加え、人材紹介や地域商社などを有する新潟県内最大の金融・情報サービスグループ

【プロフィール】



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

■ 商号	株式会社 第四北越フィナンシャルグループ
■ 本店所在地	新潟県新潟市中央区東堀前通七番町1071番地1
■ 代表者	代表取締役社長 殖栗 道郎
■ 設立	2018年10月1日
■ 資本金	300億円
■ 連結総資産	10兆6,703億円
■ 連結自己資本比率	10.51%
■ 上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場（証券コード：7327）
■ 格付情報	(株)日本格付研究所（JCR）：A+（安定的）



お客さまへ

経営資源の活用やコンサルティング機能の強化による商品・サービスの拡充、利便性の向上

お客さま

地域社会へ

当社グループのノウハウやネットワークの活用・サステナビリティ経営の実践等による地域社会の発展への永続的な貢献

地域社会

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）

経営統合効果による
当社グループの企業価値の向上

株主の皆さま

株主の皆さまへ

従業員

挑戦・活躍する場を広げることに
よる一人ひとりの働きがいの向上

従業員へ

第四北越フィナンシャルグループ 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

総面積

12,583.95km² 全国**5**位

総人口

217万人 全国**15**位

県内総生産（名目）

9兆1,222億円 全国**16**位

産業・経済等

新潟県が全国**1**位の主な分野

- ✓ 米の産出額 1,503億円
- ✓ 米菓の出荷額 2,173億円
- ✓ 切餅・包装餅の出荷額 311億円
- ✓ 清酒製造免許場数 98場
- ✓ 水産練製品の出荷額 352億円
- ✓ 金属洋食器の出荷額 107億円
- ✓ 石油ストーブの出荷額 432億円
- ✓ ニット製セーター他の出荷額（男子） 18億円
（女子） 132億円
- ✓ 観賞用錦ごい養殖業経営体数 331経営体
- ✓ 原油の生産量 328,749kl
- ✓ 天然ガスの生産量 1,747,503千m³ etc

県庁所在地 新潟市

本州日本海側 **最大都市**
（唯一の政令指定都市）

新潟港

本州日本海側 **最大の物流拠点**
（明治元年に開港した歴史ある国際貿易港）

交通網の優位性

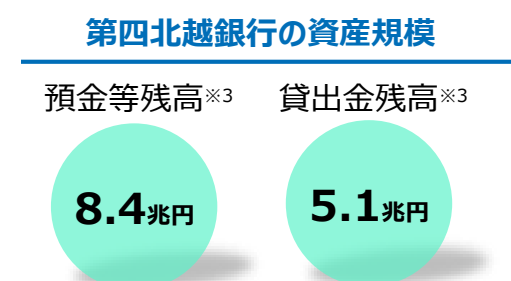
5方向に伸びる**高速道路**
（関越・北陸・上信越・磐越・日本海東北）

新幹線は上越・北陸の2路線

国内・国際線を有する新潟空港

出典：新潟県ホームページ
「新潟県の主要指標」「新潟県あれこれ全国ベスト5」
新潟市ホームページ
「新潟港の概要、港湾統計と港湾計画」

■ 2018年10月、新潟県内に営業地盤を置く第四銀行と北越銀行の経営統合により誕生



※1:2022年3月末時点
※2:2022年3月末時点
(各社公表資料等による当社試算。金融グループでの比較)

※3:2022年3月末時点

預金等残高は8.4兆円と全国地銀で15位の規模

経営統合前
(2018年9月)

経営統合後
(2022年3月)

預金等残高 (末残)

 **第四銀行**


4.8兆円

地方銀行で
第24位※

 **ホクギン**
北越銀行

2.6兆円

地方銀行で
第40位※

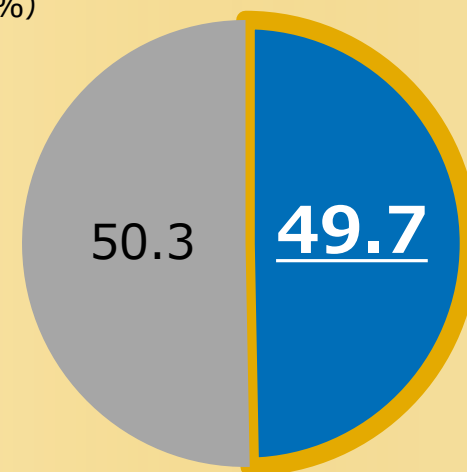
 **第四北越銀行**

8.4兆円

地方銀行で
第15位※

新潟県内における預金シェア

(%)

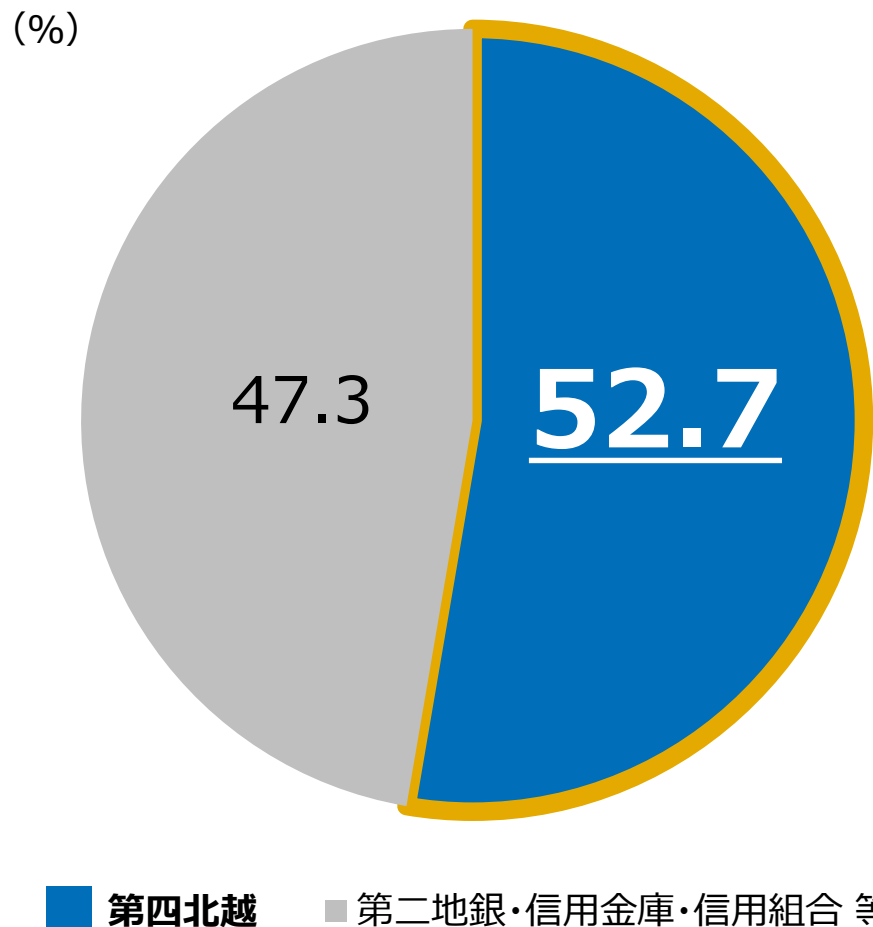


■ 第四北越 ■ 第二地銀・信用金庫・信用組合等
(除く ゆうちょ銀行)

出典：ニッキン資料等から当社にて算出
(2022年3月末)

※ 2018年9月の順位は第一地銀における比較。
2022年3月は各社公表資料等に基づく当社試算（金融グループでの比較）

新潟県内における貸出金シェア



出典：ニッキン資料等から当社にて算出（2022年3月末）

全国企業のメインバンク動向調査

全国ではメガバンク等に次ぐ

第9位

地方銀行では
第5位

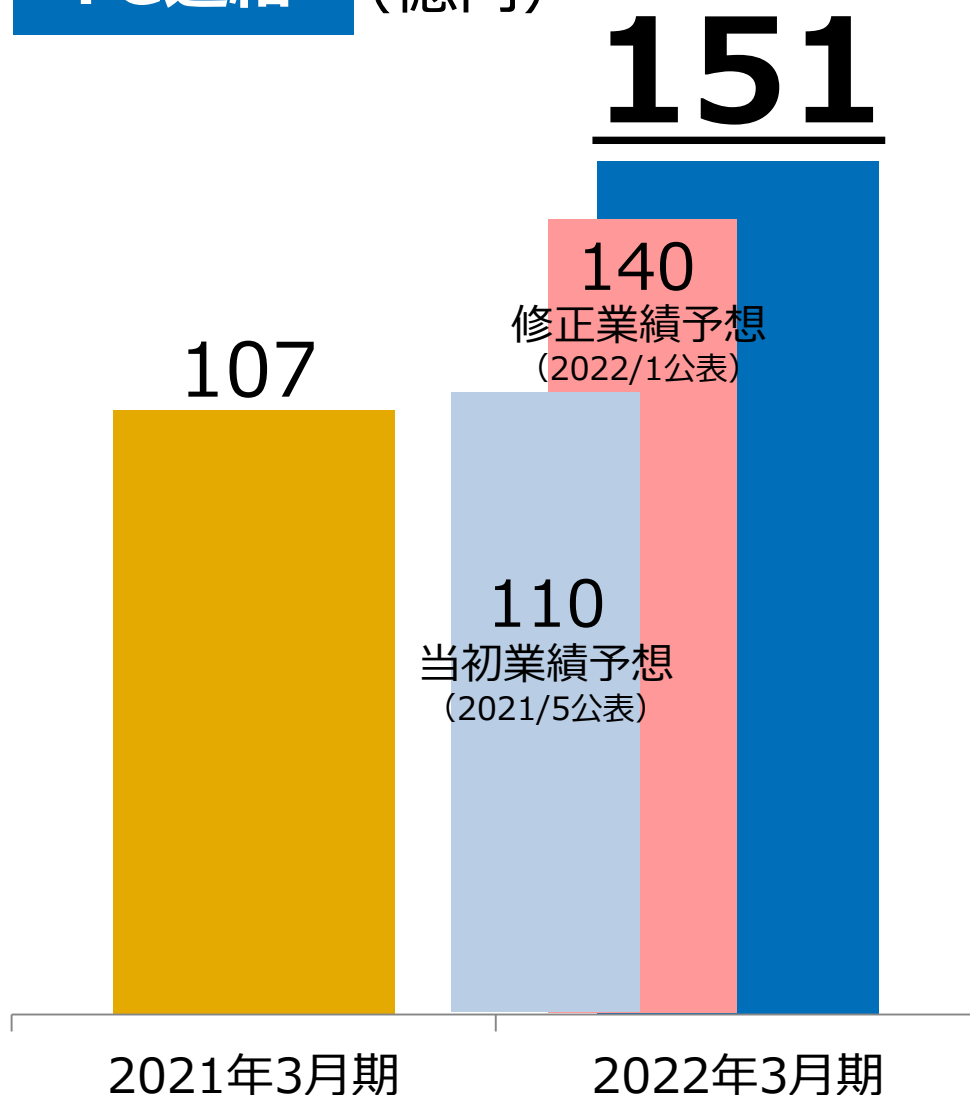
順位	金融機関	社数（社）	シェア
1	三菱UFJ	96,511	6.64%
2	三井住友	77,437	5.33%
3	みずほ	62,291	4.28%
4	りそな	30,469	2.10%
5	北洋	23,895	1.64%
6	福岡	21,871	1.50%
7	千葉	21,124	1.45%
8	西日本シティ	20,563	1.41%
9	第四北越	17,993	1.24%
10	埼玉りそな	17,418	1.20%

出典：帝国データバンク（2021年10月末）



業績の概要

FG連結 (億円)



前年比

+43億円
(+40.2%)

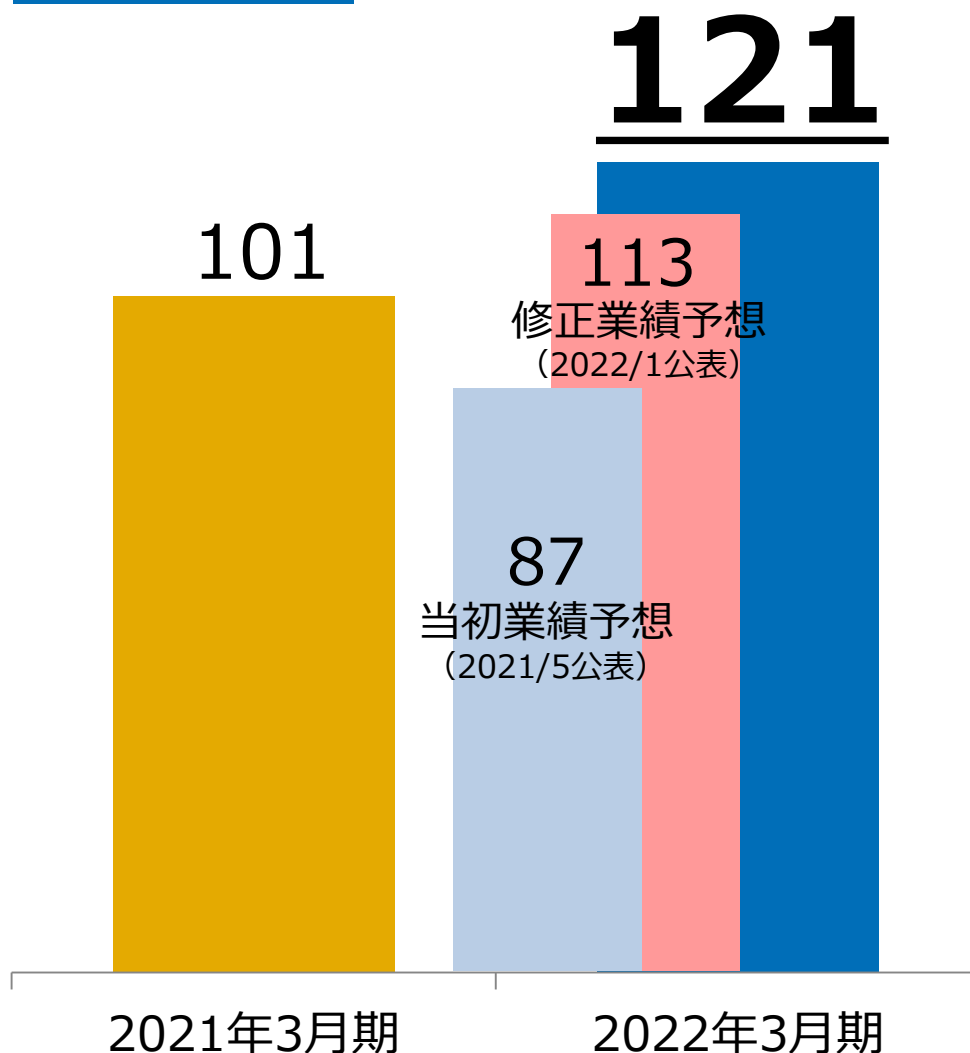
当初業績
予想比

+41億円
(+37.6%)

修正業績
予想比

+11億円
(+8.1%)

銀行単体 (億円)



前年比

+ 19億円
(+ 19.6%)

当初業績
予想比

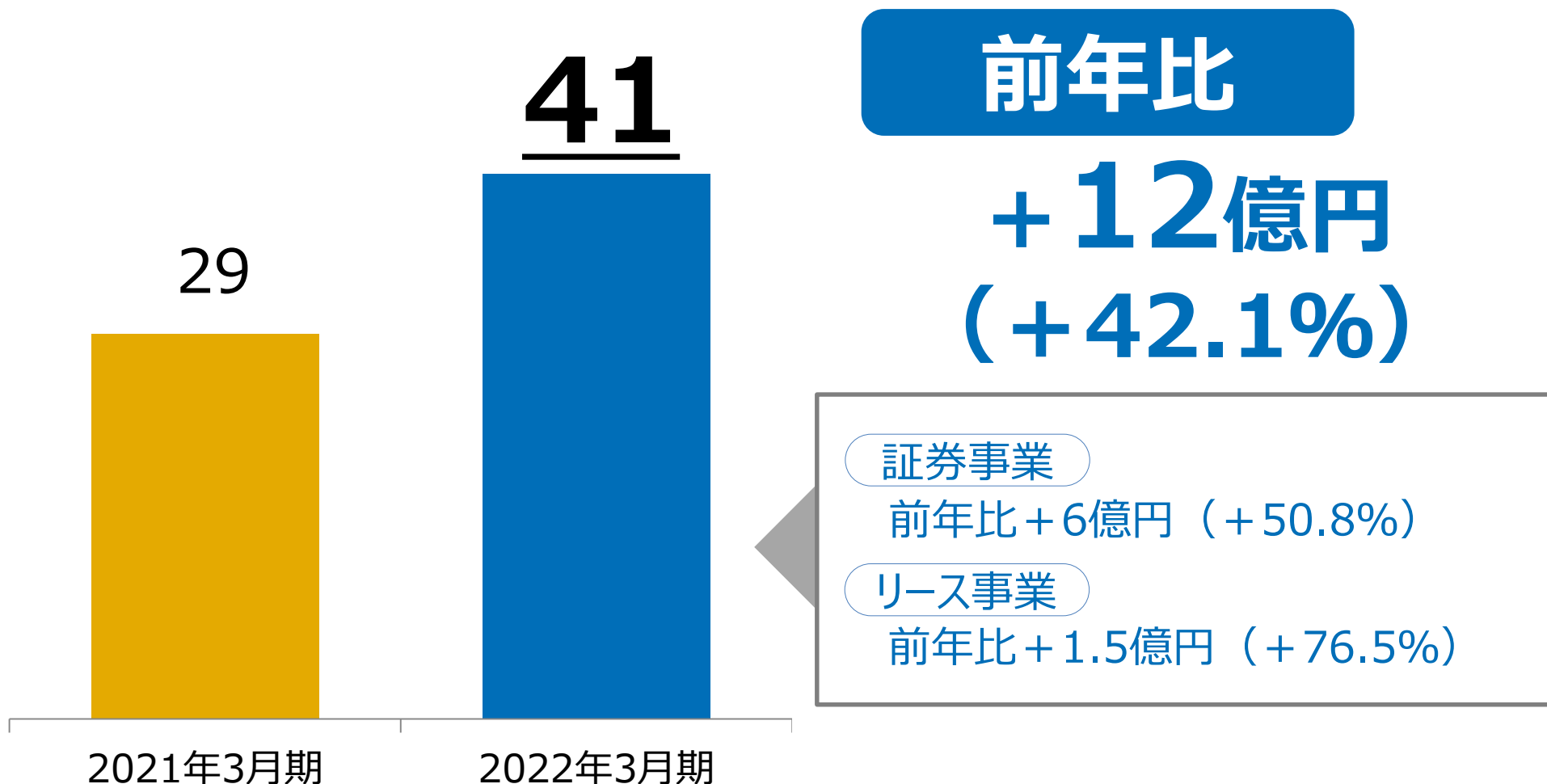
+ 34億円
(+ 39.5%)

修正業績
予想比

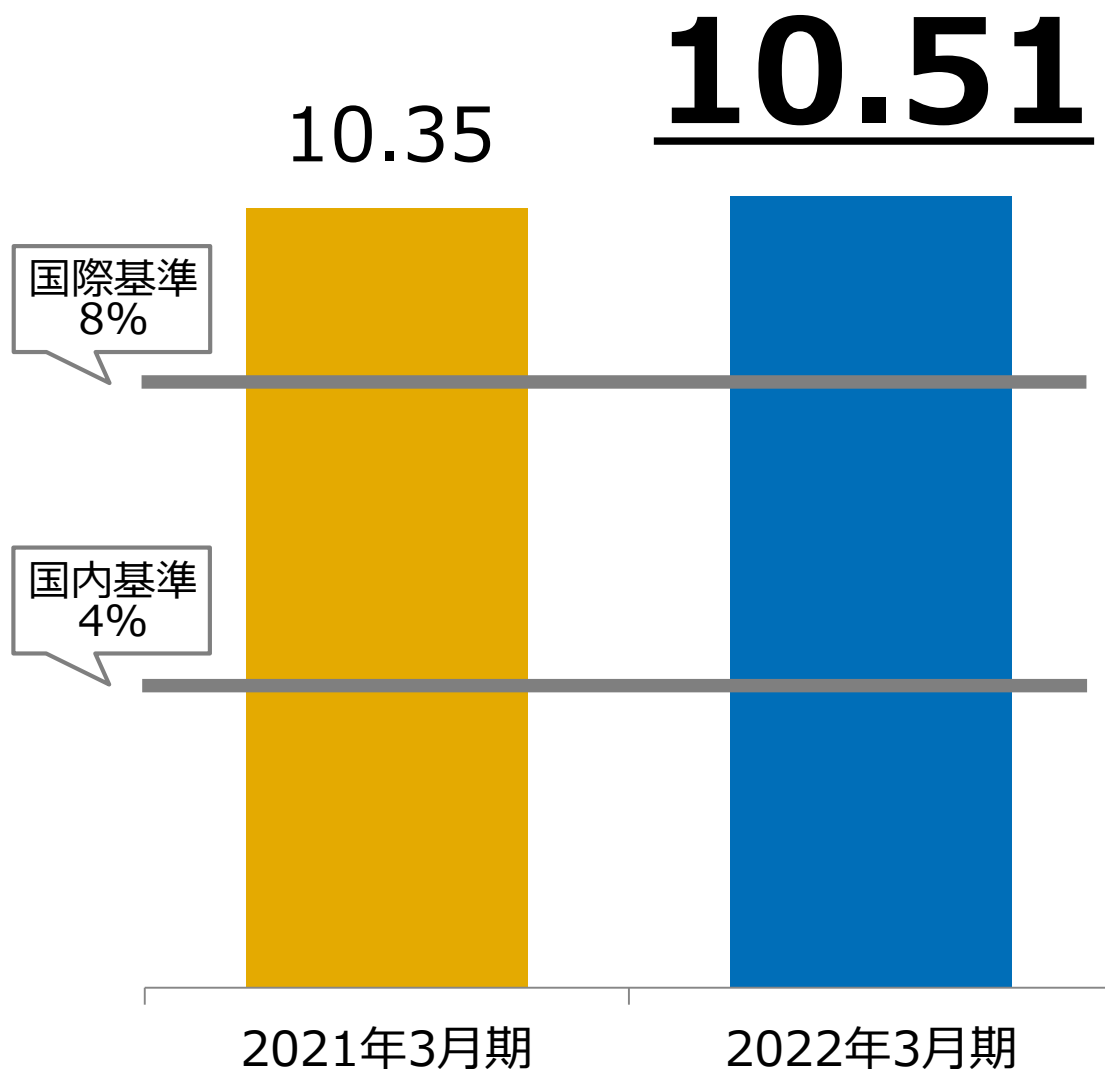
+ 8億円
(+ 7.4%)

グループ会社部門 (億円)

※ 持株会社・銀行を除くグループ会社の親会社株主に帰属する当期純利益の合計



FG連結 (%)



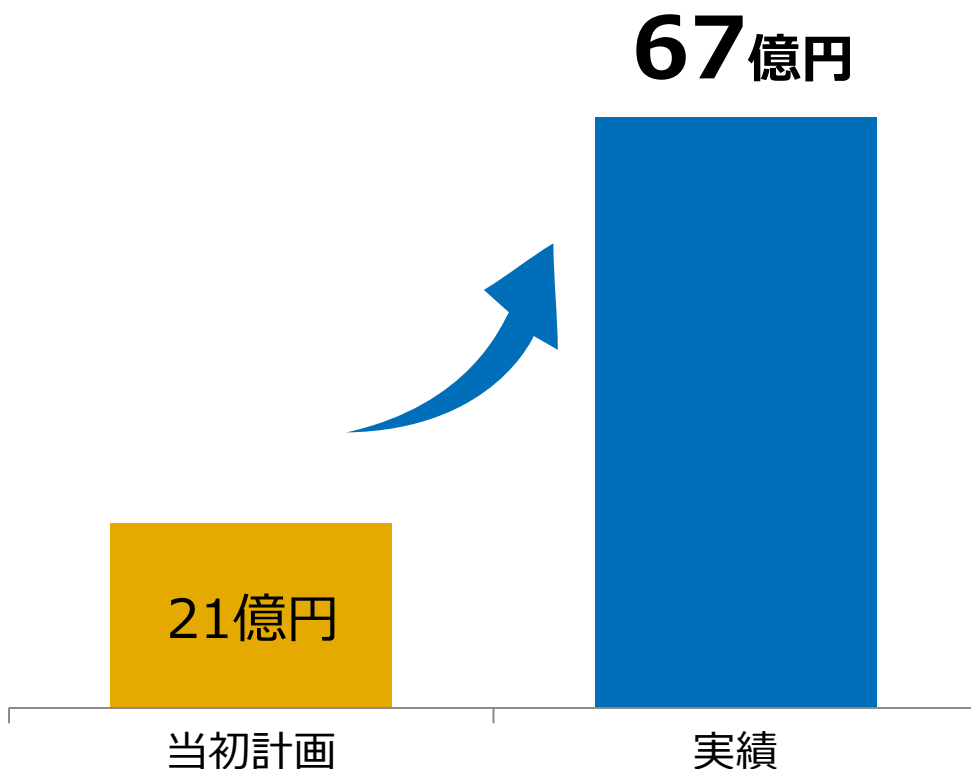
前年比

+0.16pt

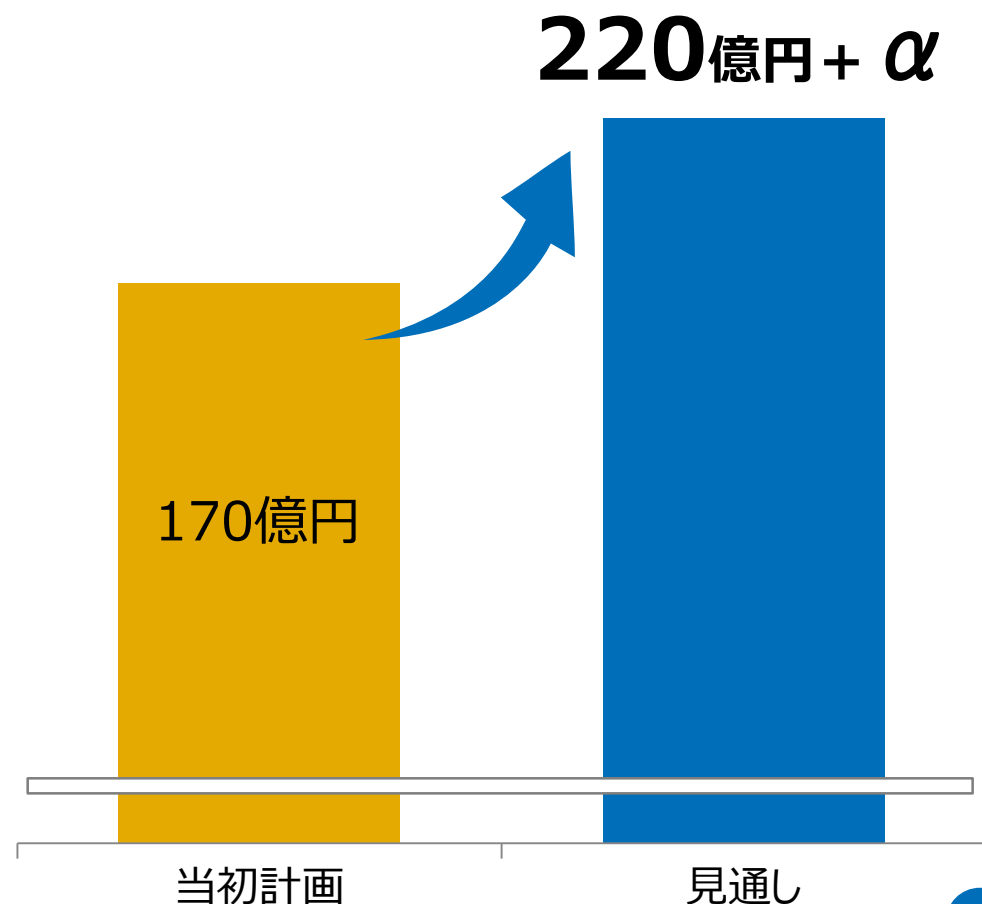
- FG連結での自己資本比率は国内基準である4%、国際基準である8%を上回る十分な水準を確保

- 2019年3月期から2026年3月期までのシナジー効果の累計は、当初計画の170億円を大きく上回る220億円以上となる見通し

2022年3月期のシナジー効果



シナジー効果累計 (2019年3月期～2026年3月期まで)



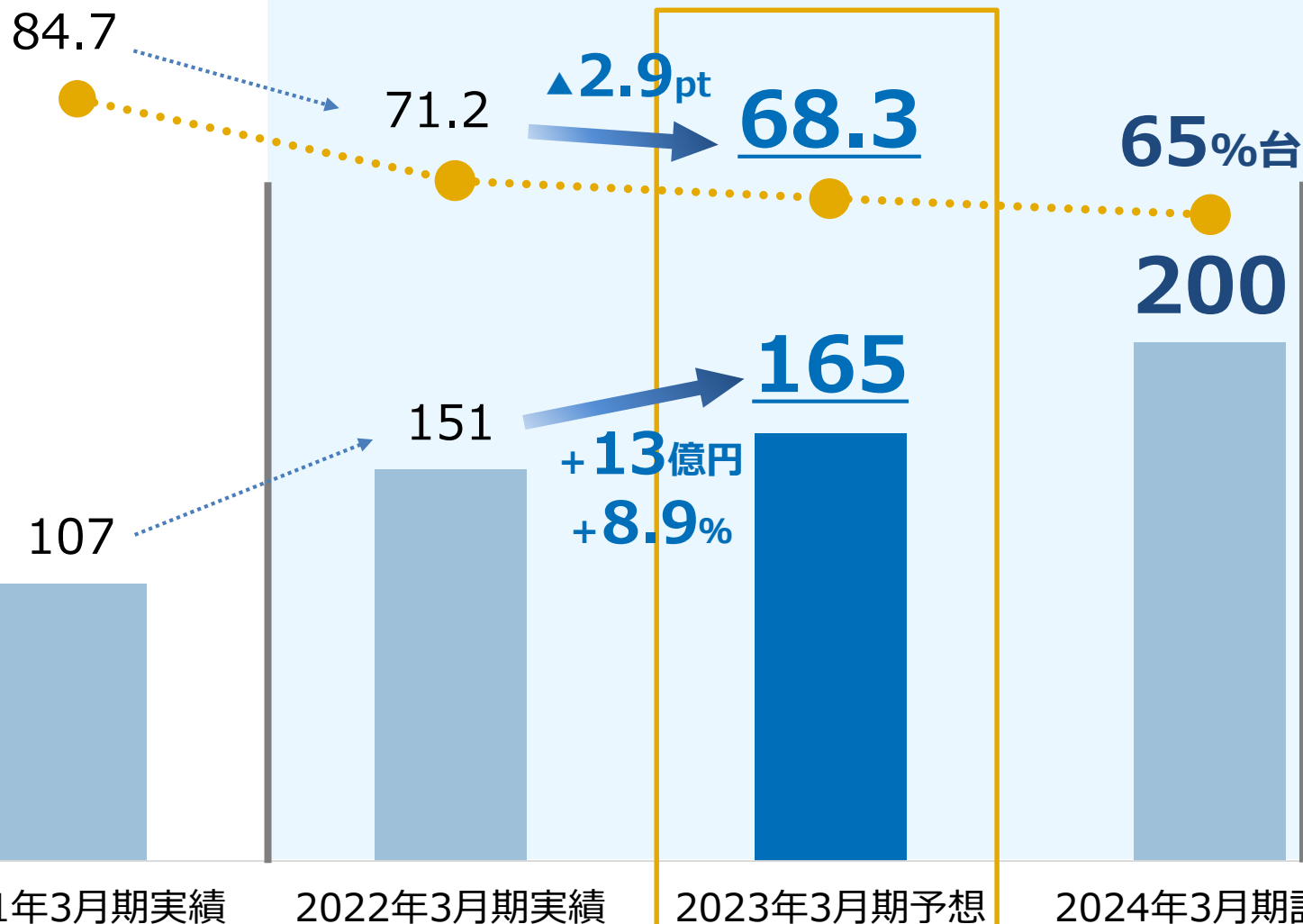
主要経営指標 (KPI)

OHR (連結)
(%)

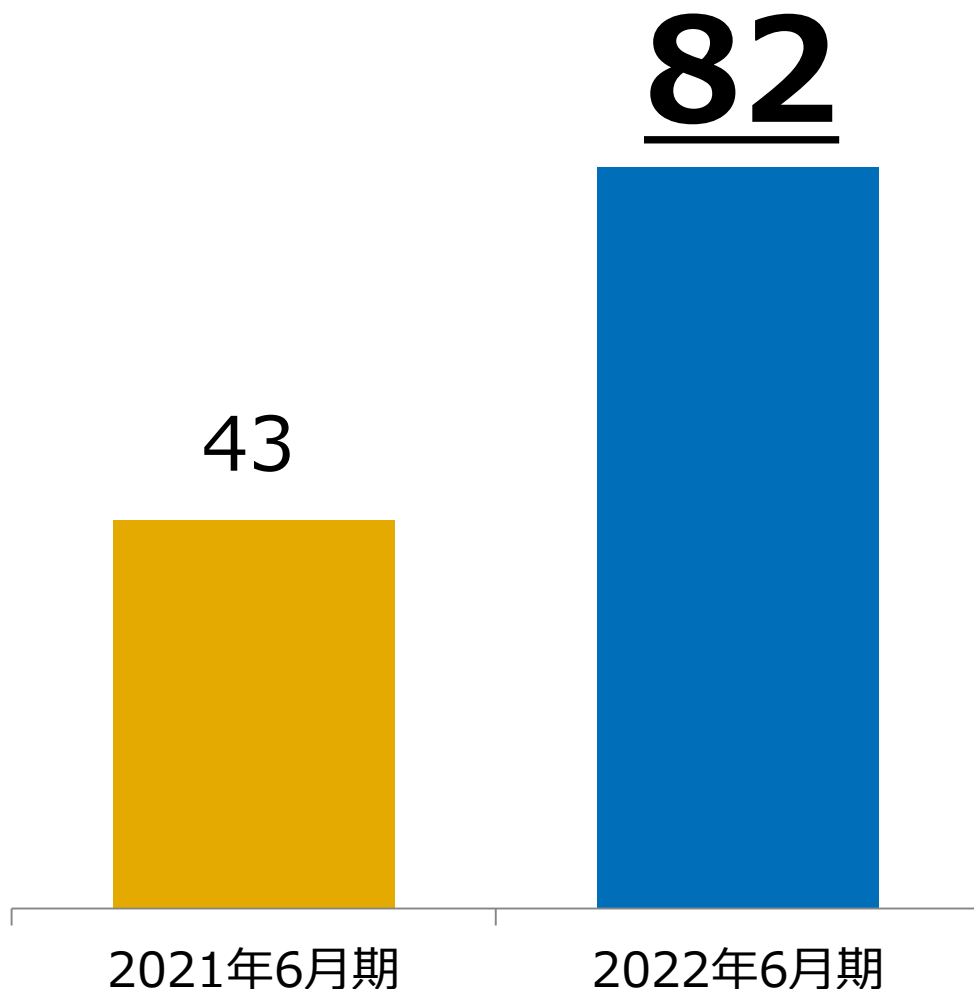
連結営業経費
—
連結粗利益

連結当期純利益
(億円)

第二次中期経営計画



FG連結四半期純利益 (億円)



前年同期比

+38億円
(+88.3%)

年間業績予想
に対する進捗率

49.7%



中期経営計画



第二次中期経営計画

銀行合併・新銀行誕生後

合併の成果をあげる新たなステージへ

2021年
4月

2024年
3月



最重要テーマ

シナジー効果の発揮

合併シナジー の最大化

ノウハウの共有
重複機能の整理
経営資源の再配分



グループシナジー の最大化

FGグループ会社機能の
最大限の活用



TSUBASA 連携シナジーの 最大化

地銀最大規模の
スケールメリットの活用



合併シナジー発揮に向けた 構造改革・DX推進委員会による組織横断での取り組み

合併シナジーの最大化

合併シナジー

ノウハウの共有
重複機能の整理
経営資源の再配分



新・構造改革

営業改革
営業店業務改革
本部業務改革



トップラインシナジー

コストシナジー 

「構造改革・DX推進委員会」を通じたPDCAの実践

構造改革・DX推進委員会

(2021/4~)

ノウハウ・知見の活用

委員長：頭取

構造改革推進室

部会・本部各部

主な審議事項

経営資源の再配分

DX戦略

営業改革

業務改革

各プロジェクトの投資判断

etc

経営統合、合併・システム事務統合によって
向上した強固な組織力

経営陣による
各プロジェクトへの
直接関与



PMO体制による
組織横断的な施策の
実効性の確保

- ✓ 経営統合プロジェクトの完遂
- ✓ 合併・システム事務統合プロジェクトの完遂

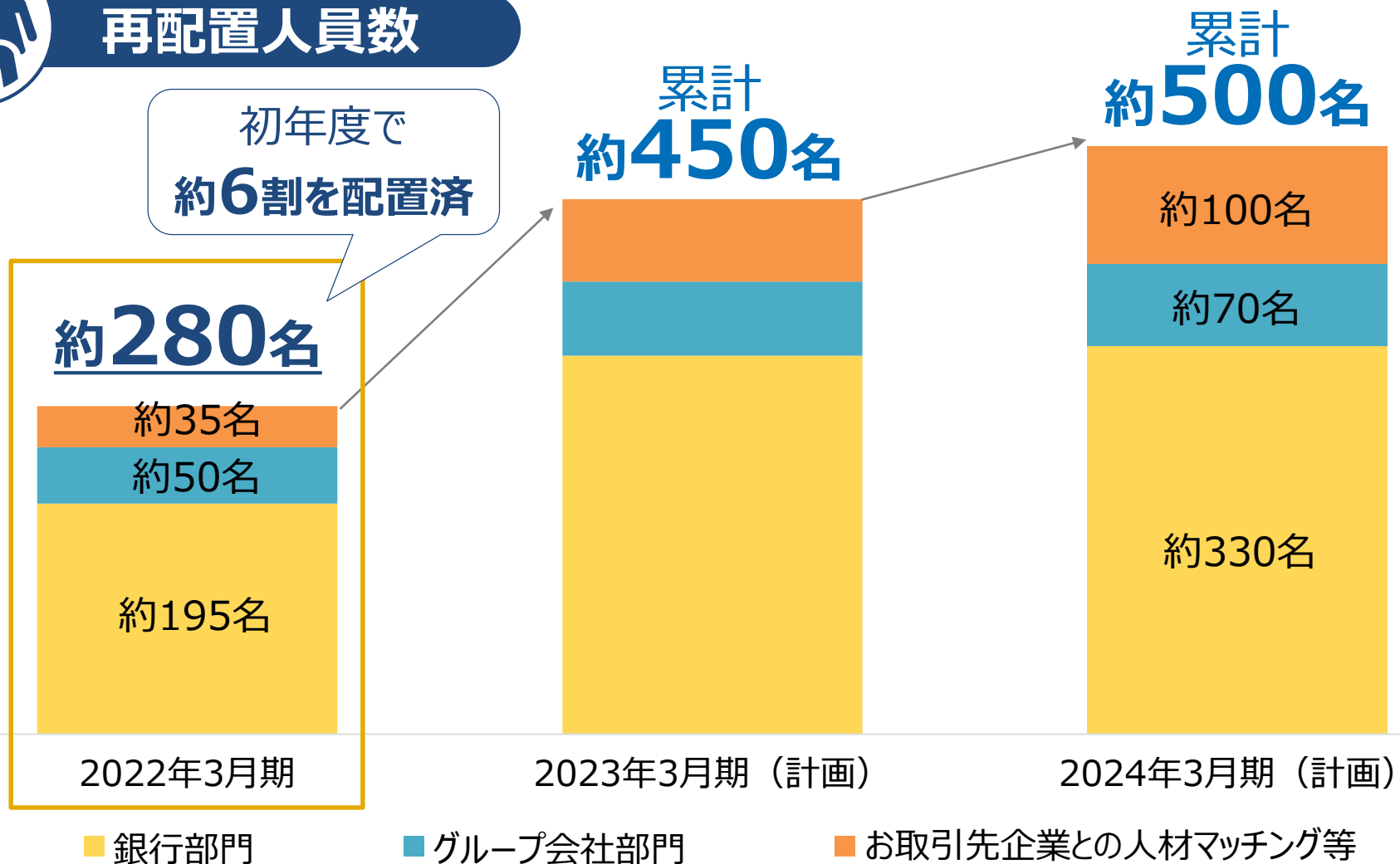
施策を確実に成し遂げるノウハウの向上 

グループ経営資源の再配分



再配置人員数

初年度で
約6割を配置済



戦略人員増員・拠点の整備等を通じたサービスの拡充

営業店に常駐するコンサルティングスキルの高い本部専門人員

銀行合併前

30名

銀行合併後

70名

県内全ブロック
母店に配置

個人ローンの相談拠点：コンサルティングプラザの増設

銀行合併前

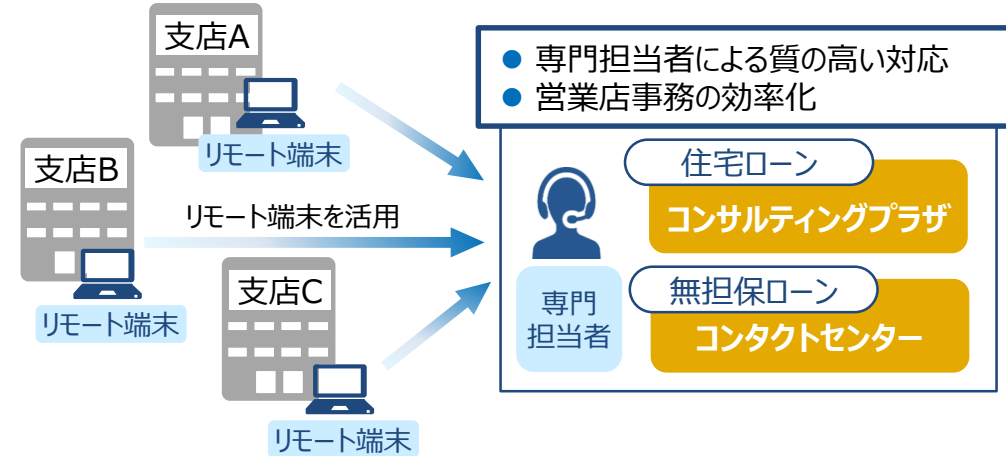
9 拠点

銀行合併後

11 拠点

県内新築住宅
ローンマーケットの
9割をカバー

個人ローン等の新規相談・申込受付業務等の集約



空き店舗活用による対面チャネルの強化

新たなコミュニケーションスペース

「**第四北越 Icotto (イコット) 県庁**」(2021/11オープン)



デジタル体験スペース

リモート相談ブース

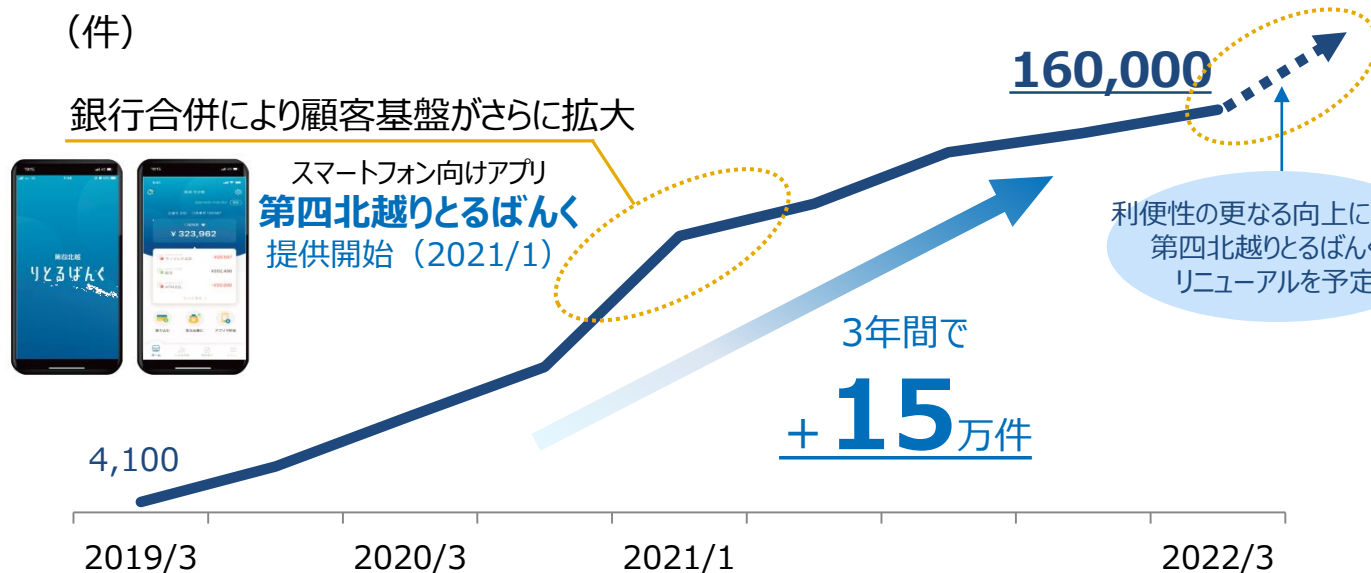
面談スペース

コワーキングスペース

フリースペース

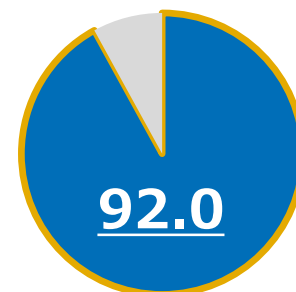
DXを通じたお客さま利便性の向上・営業の効率化

だいしほくえつID数（個人）の推移（概数）

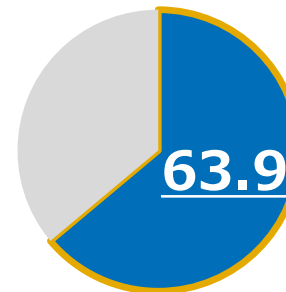


非対面での申し込み割合
（2022年3月期）

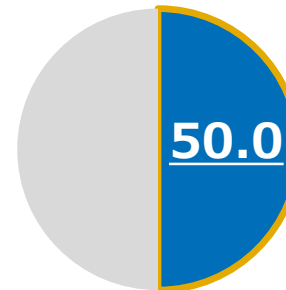
(%) ■ 非対面 ■ 対面
無担保ローン（個人）



投資信託



住宅ローン



お客さまの利便性向上に向けた取り組み（概数）

Web経由での相談・面談・セミナー予約

2021年9月～
導入・リニューアルを実施



相談・面談
件数
1,200件

2022/3

セミナー
予約数
300名

2022/3

医療保険Web申込スキーム

2021年8月
導入



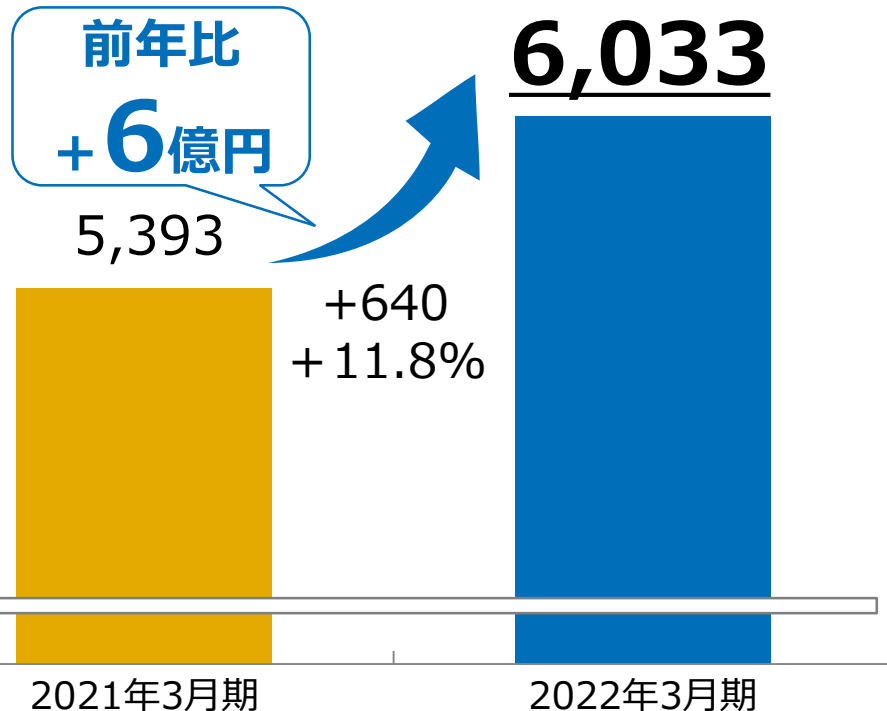
契約件数
240件

2022/3

経営統合・合併により拡大したノウハウ・ネットワークの最大限の活用

資産運用・承継コンサルティングの高度化

<投資信託・保険収益> (百万円)



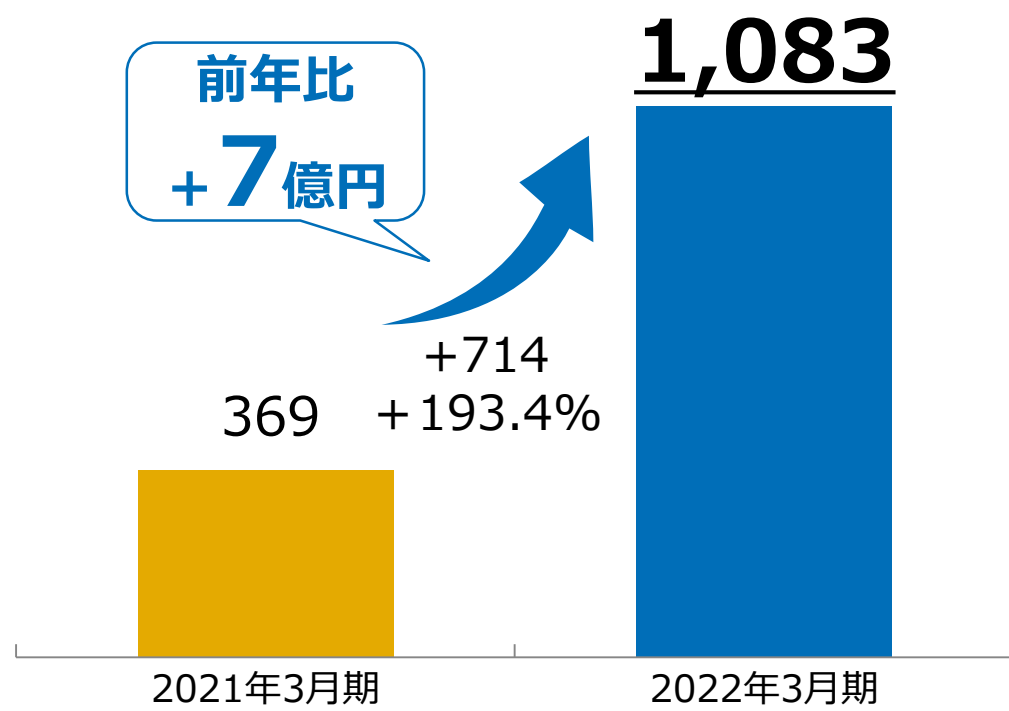
2021年度下期
生損保販売手数料収入

(出典：ニッキンレポート)

地方銀行で
第2位

近隣エリアでのM&Aマッチングの増加

<M&A収益> (百万円)

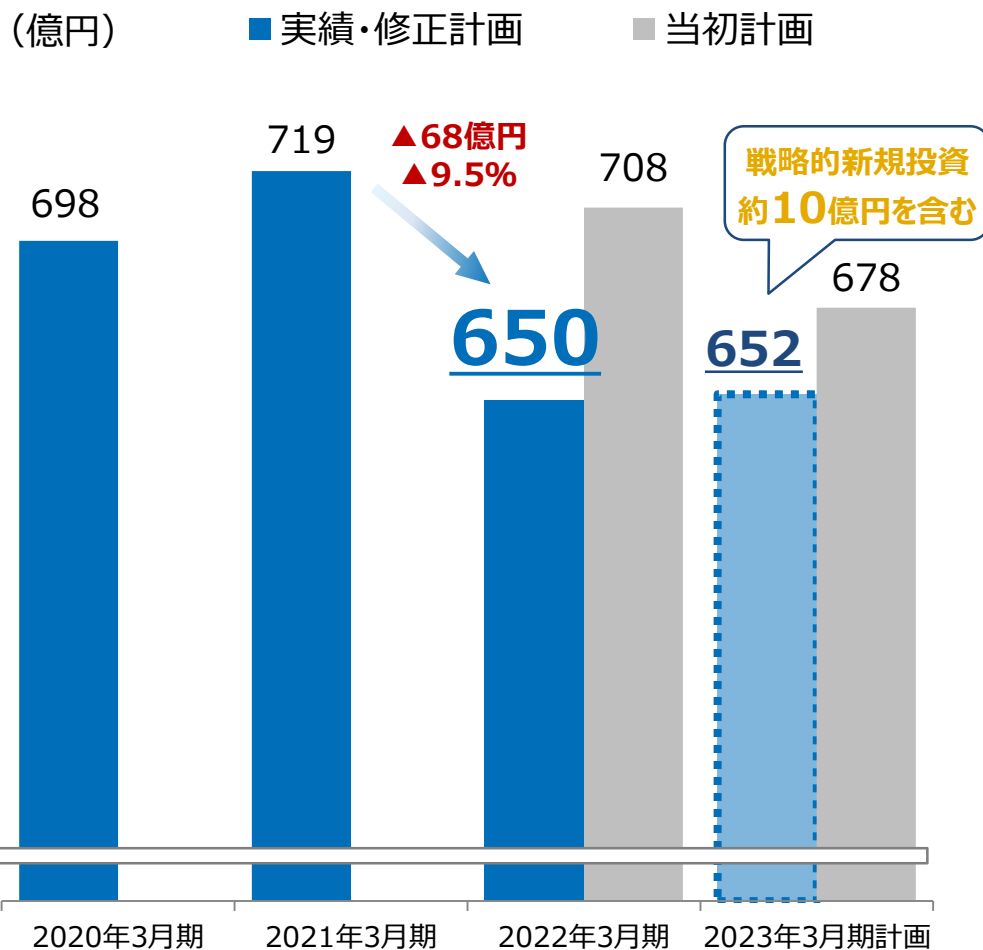


成約案件のうち、
譲渡ニーズが「後継者不在」の
企業の従業員数

合計
約1,000名
雇用維持に貢献

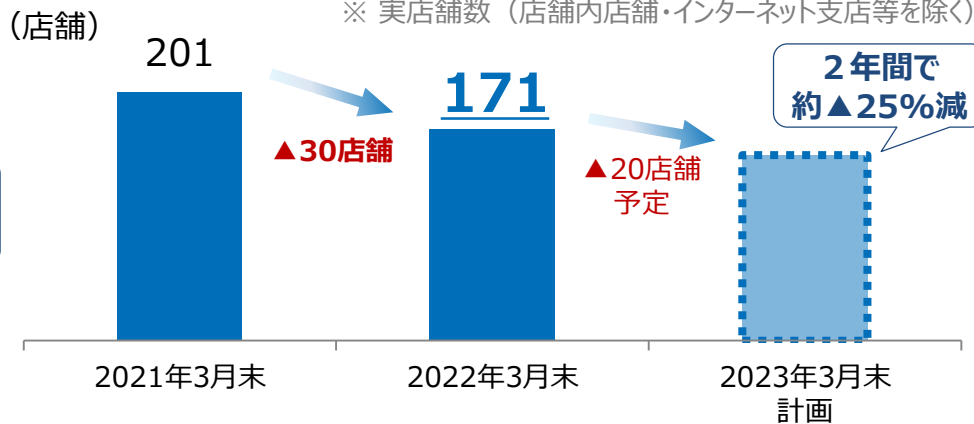
収益力の強化・経営の効率化に向けた合併シナジーの最大発揮

FG連結営業経費



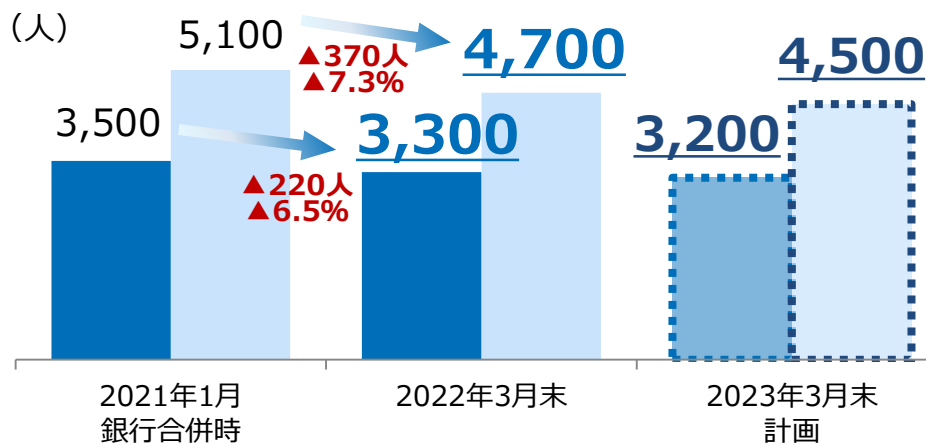
トップライン・コストシナジーの発揮

銀行部門 店舗統合の取り組み

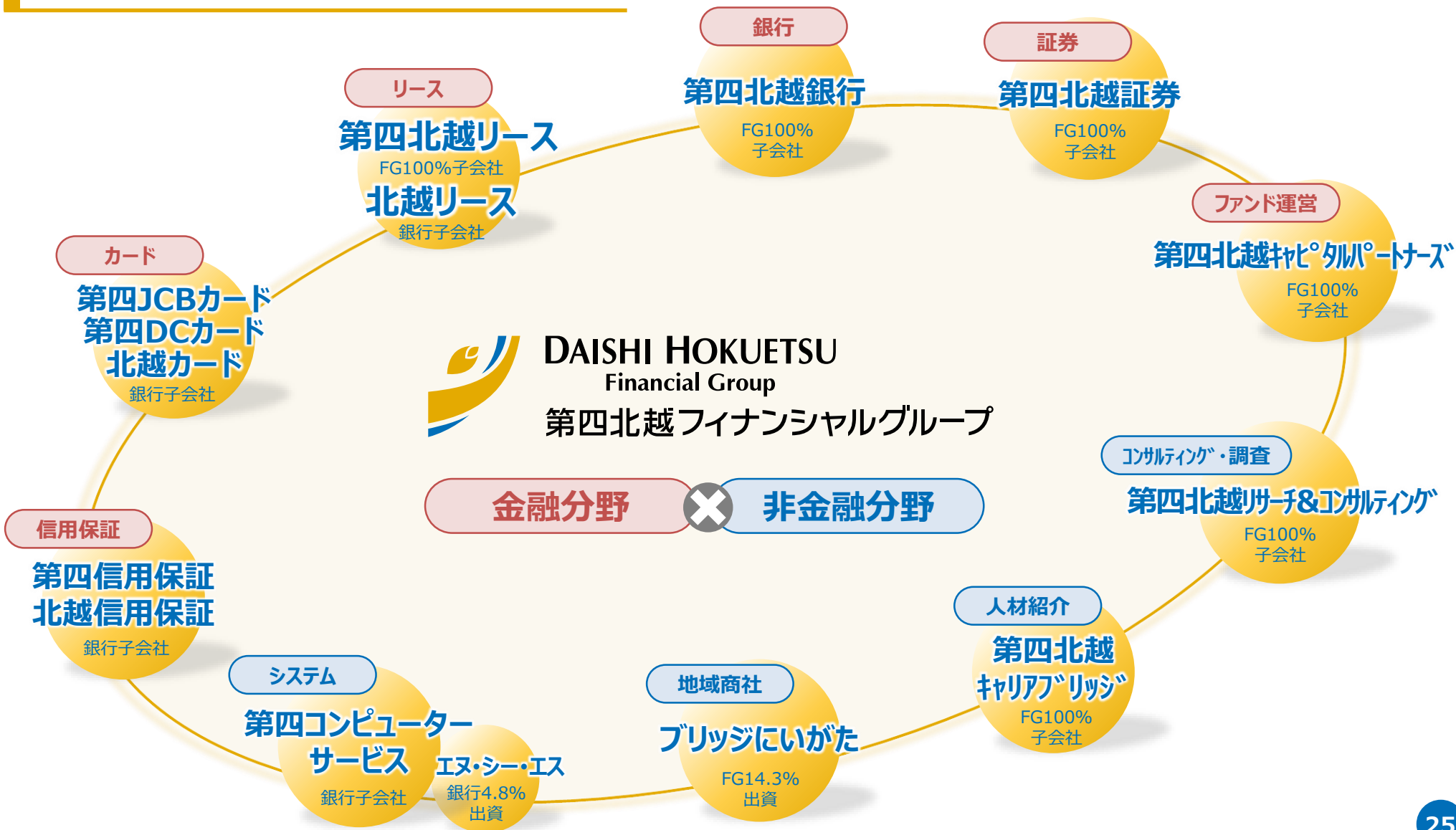


人員適正化の取り組み

銀行部門 人員数の推移 (概数)



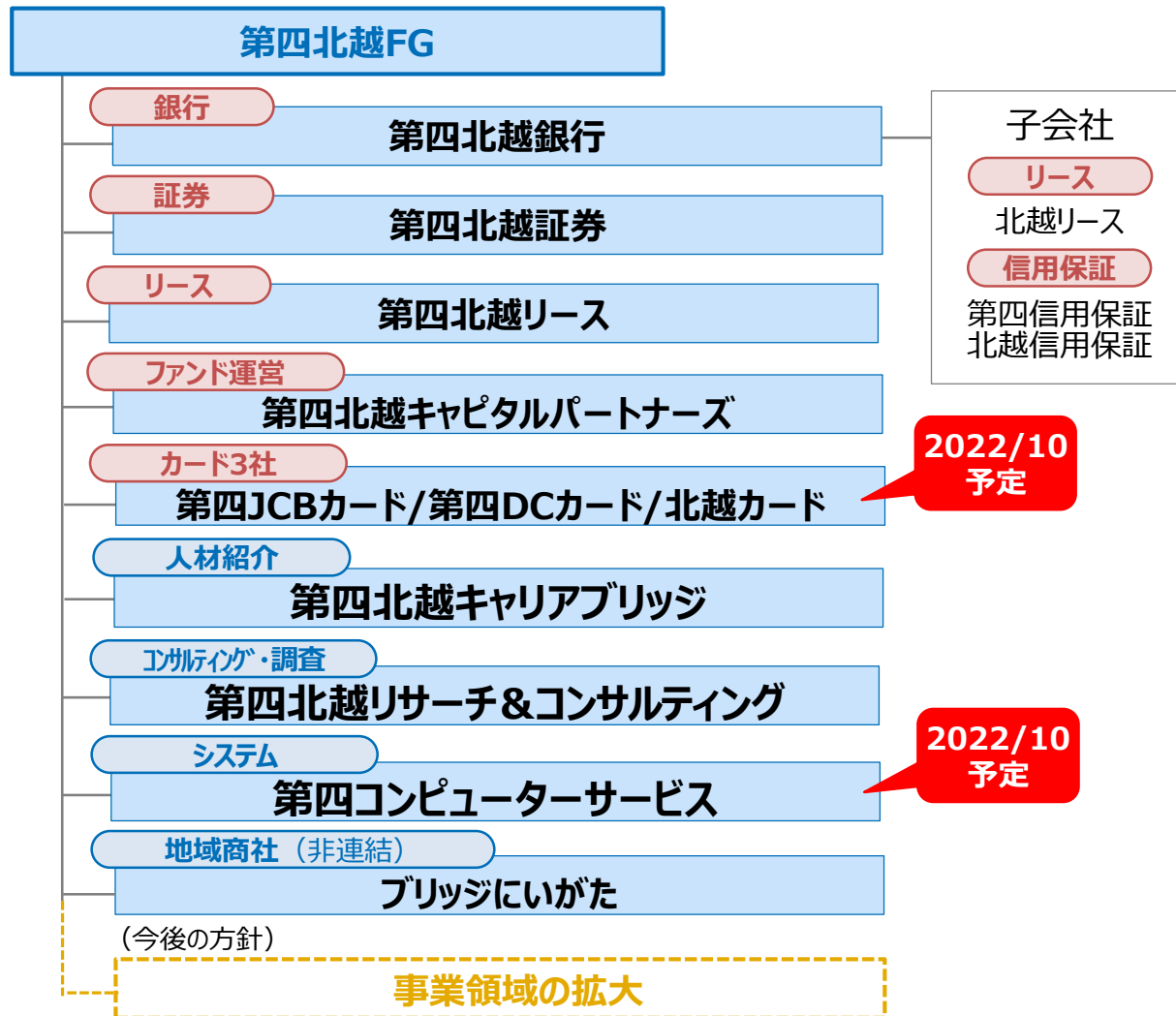
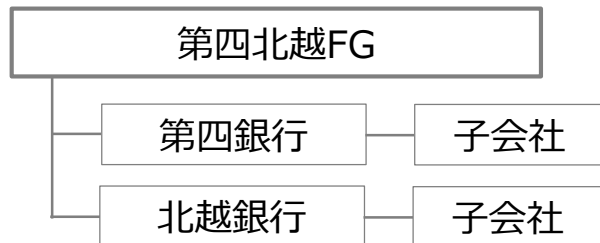
グループ機能の最大限の活用



グループ再編・事業領域拡大に向けた取り組み

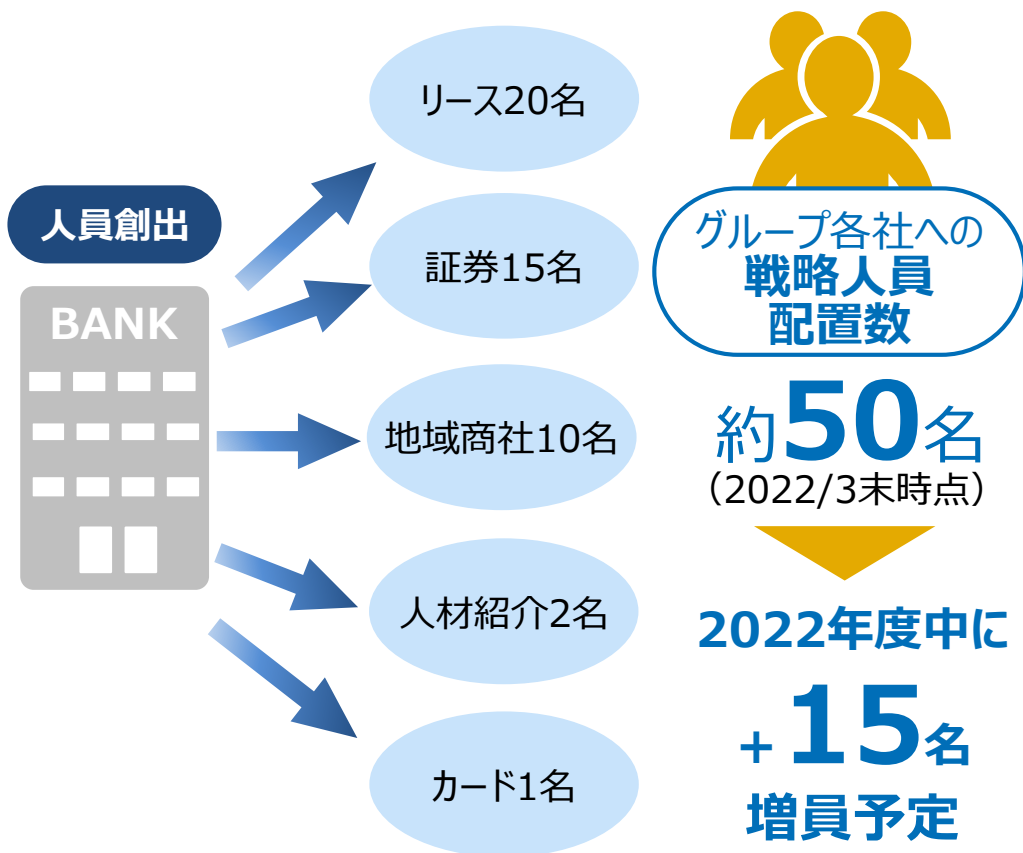
2018/10 (FG設立時)

2022/10 (予定)



グループ経営資源の再配分等による連携強化

戦略人員増員によるコンサルティング機能の向上



< 銀行と証券の共同店舗 >

銀行と証券の
共同店舗
県内**7**店舗

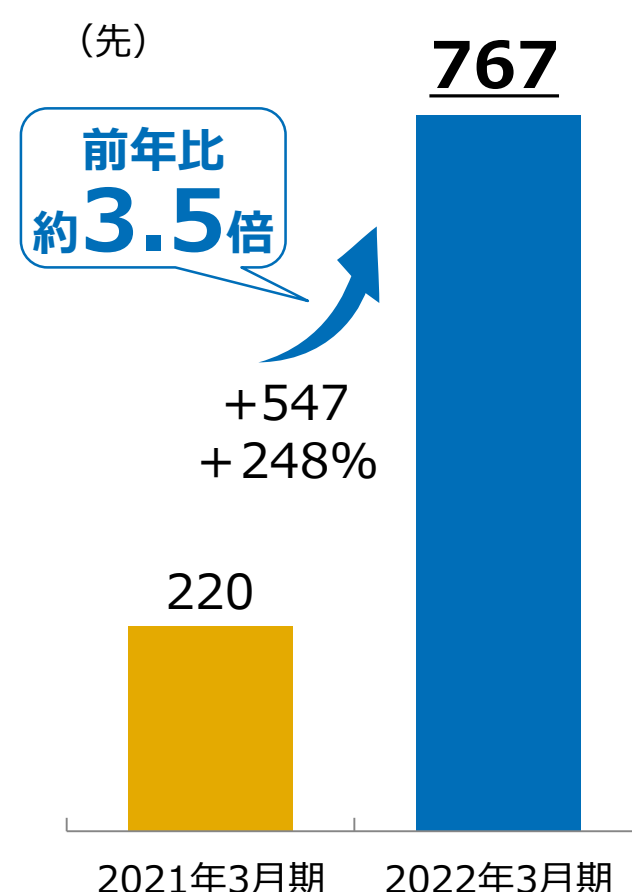
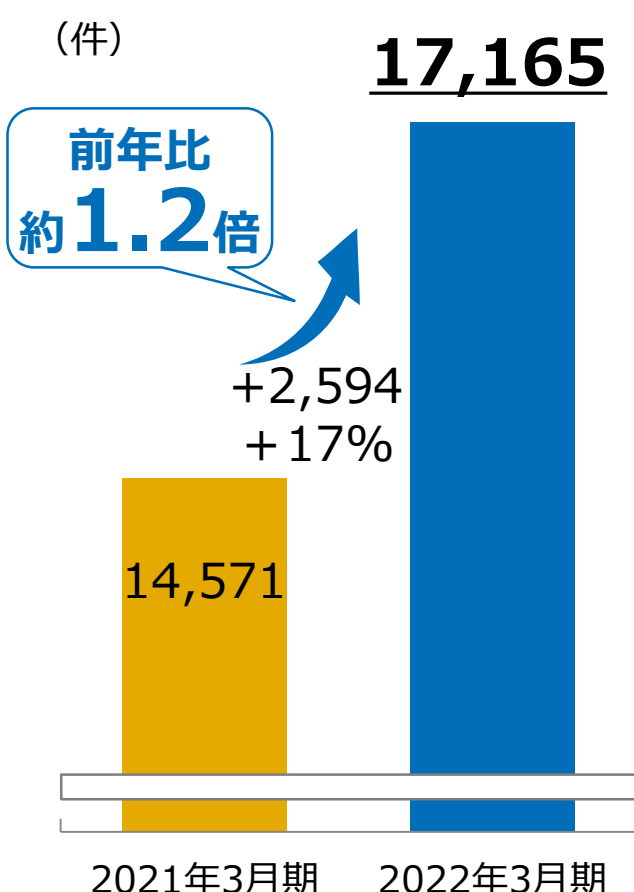
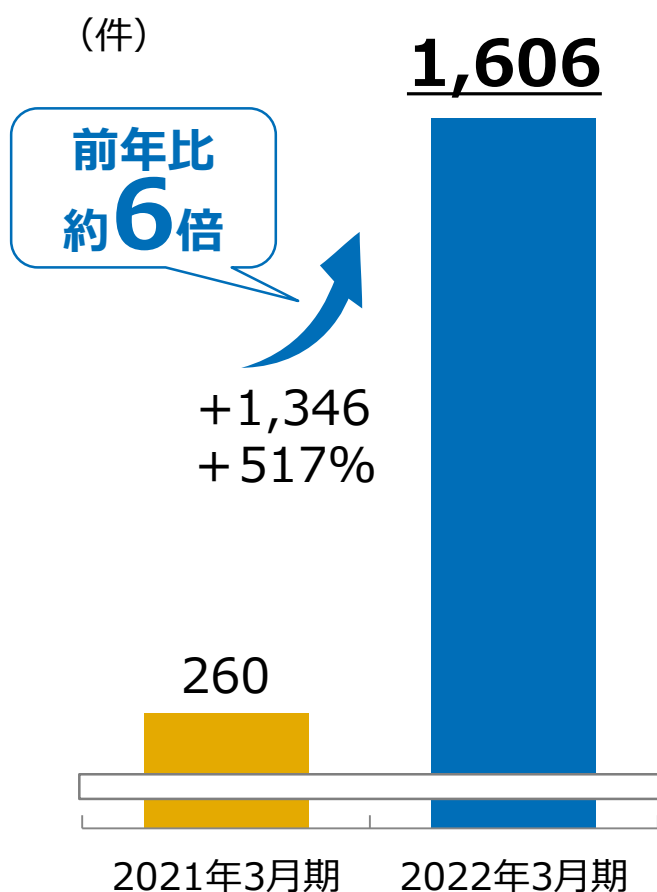
銀行とリースの
共同店舗
県内**4**店舗

グループ連携による取り組み成果の一例

第四北越リースへの
紹介件数

第四北越証券への
証券仲介成約件数

<カード事業>
加盟店獲得先数



3大シナジーの発揮

人材紹介会社「第四北越キャリアブリッジ」

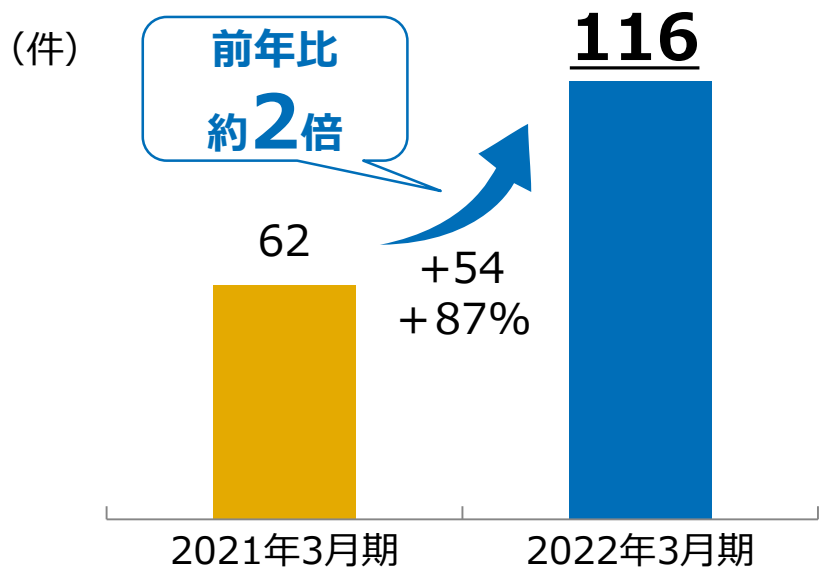
人材マッチング事業

- 人材紹介業務
- 人材マッチングサポート
- 兼業・副業人材マッチングサポート

事業開始以降の
ご相談件数

累計 **1千件超**

決定（採用・内定）件数



人材育成支援事業

- 県内企業の人材育成に向けたセミナーをFGグループ企業と協力して開催

兼業・副業人材の活用例
(お客さまからご相談頂いている一例)

お客さまの課題



採用強化への取り組み


新卒採用のノウハウを
指導してほしい

採用ホームページを
更改したい

売上増加への取り組み

Web・SNSを活用して
集客を増強したい

知名度向上・
ブランディング強化

 第四北越キャリアブリッジ

兼業・副業人材の
ご紹介



Web制作会社・
人事部長 経験者



大手食品メーカー
マーケティング部門
経験者



大手広告代理店
経験者



マーケティング・
ブランディング
専門家

兼業・副業人材活用のメリット

知見・経験豊富な
人材との共働

期間限定での
活用

低コスト

等



販路開拓事業

アンテナショップ **ブリッジにいがた**

- 第四北越銀行東京支店の1階に
自社の**アンテナショップ**を設置
- 取扱商材数は**約700商品**まで拡大



新潟県産品の
販路拡大を支援

自社 **ECサイト** の本格稼働（2021年度～）

- **ECサイト**では掲載商品を**約200商品**まで拡大

観光振興事業

- 多言語翻訳ツールの提供
- 各種団体に対する観光振興策の提案・共同実施 等

生産性向上事業

業務効率化コンサルティング・ITツール導入支援

- RPA導入支援
- ペーパーレス化支援
- 入金消込システム
- 勤怠管理システム導入支援 等

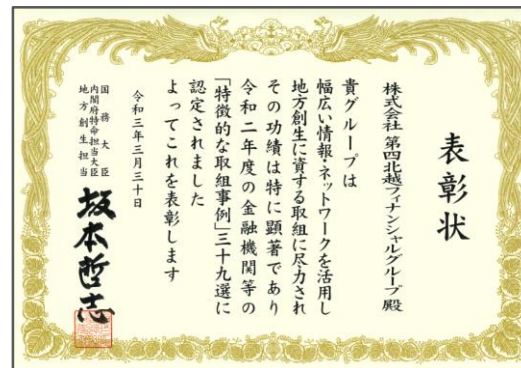
経済産業省
「**地域DX促進活動支援事業**」
に採択（2022年5月）

- ✓ DX戦略策定・実行支援
- ✓ DX推進導入支援 等

新潟県・
地域企業の
DXを支援

トピックス

内閣官房まち・ひと・しごと創生本部による
『**地方創生に資する「特徴的な取組事例」**』に認定
(2021年)



約1,200事例の中から
当社の取り組みを含む
39の事例が選出

内閣府「地方創生カレッジ」で 地域商社「ブリッジにいがた」の取り組み事例が 紹介されました



<https://www.youtube.com/watch?v=eWYUrZTPsvs>

▲紹介動画はこちらからご覧いただけます



統合前より**役立つ提案**をもらうようになった

充実した経営基盤を活かし
更なる地域貢献に期待する

従来以上に充実した
金融商品やサービスの拡充を期待する

地方銀行広域連携の枠組み



参加行数

10行

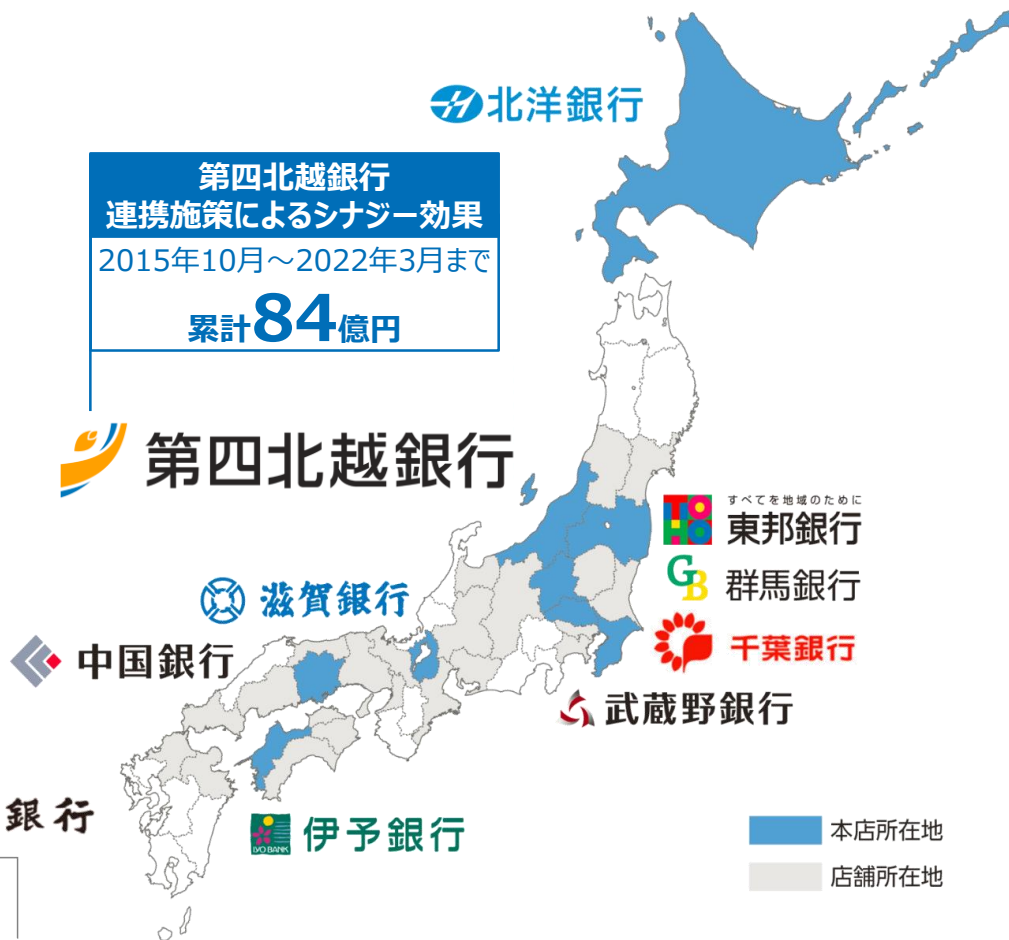
(2022年3月末時点)

参加行の
総資産残高合計

96兆円

(2022年3月期連結ベース)

第四北越銀行
連携施策によるシナジー効果
2015年10月～2022年3月まで
累計**84**億円



地方銀行**最大**の広域アライアンスによる
規模のメリットと**情報連携の優位性**の活用

- ビジネス
マッチング
- M & A
- 情報提供

等

「地域への貢献」と「企業価値向上」に向けた連携施策



GUNMA

DAISHI HOKUETSU

ALLIANCE

群馬・第四北越 アライアンス

連携効果（シナジー効果）

2023年3月期から2027年3月期までの

5年間累計（両行合算）

80億円

店舗の共同利用

第四北越銀行店舗を近隣にある群馬銀行店舗内へ移転
(2023年予定)

→ 当行高崎支店を群馬銀行高崎田町支店建物内へ移転



当行移転予定スペース

意識統合・融和促進に向けた取り組み

意識統合・ベクトルの統一

経営陣と職員との対話交流会の実施

経営理念・中期経営計画の
浸透に向けた説明会

約**4,700名**が参加

管理職向け頭取説明会

のべ約**500名**が参加

役員との対話交流会

のべ約**300会場**

約**7,000名**が参加

シナジー発揮に向けた
土台構築



< 管理職向け頭取説明会 >



< 役員による職員との対話交流会 >

融和促進に向けた人事異動

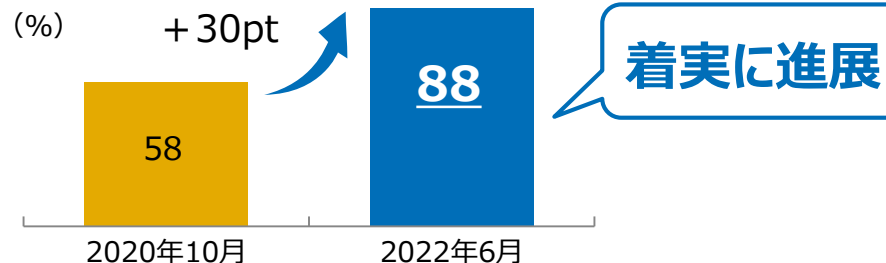
全職員の
5割超

銀行合併以降、約**2,500名**の人事異動を実施
(2022年9月時点)

組織融和の着実な進展

組織融和の状況 (職員向けアンケートより)

「銀行全体の融和が進んでいる」の回答割合



経営理念の
実現に向けて

第二次中期経営計画
グループ全役職員の合言葉

→ 全役職員が経営理念を
実現しようとする強い気持ち
である「志」を一つにして、
地域への持続的な貢献に
取り組むことを示しています。

志を一つにして
志 結

－ 銀行合併と同時に新たな人事制度をスタート －

職員の能力伸長を促す新人事制度の導入

コンサルティング能力の向上に向けた視点



第四北越銀行 新人事制度の考え方

制度の基本方針

- ① 公正な評価
- ② 評価基準の明確化と成長支援
- ③ 多様な人財基盤の構築
- ④ 組織融和の促進
- ⑤ 人件費の適正化

コンサルティング能力
の発揮

多様なキャリア形成
・リモートワーク

成果と育成重視

多様性の尊重

エキスパート（専門人財役職）制度の新設

対象とする専門分野

個人営業

法人営業

戦略・
マネジメント

2021/10より登用開始

個人営業4名、法人営業1名
戦略・マネジメント1名 合計6名



コンサルティング機能の発揮に向けた人財育成

役職員のリスキング・自律的なキャリア形成支援

公募制度の
充実

デジタル学習
ツールの提供

シニア層の
処遇の多様化による
活躍促進

etc

第四北越FGが目指す 人財成長サイクル



－ 若手職員を中心とした2030年のあるべき姿の検討プロジェクト－
「新・構造改革2030プロジェクト」の実施

(2021年11月～2022年3月)



参加した若手職員

のべ **30**人

「健康経営優良法人2022」に認定
(ホワイト500)



－ ダイバーシティの取り組み －

女性活躍促進に向けた取り組み



合併前からの通算
5年連続

新潟県内企業では
当行のみ



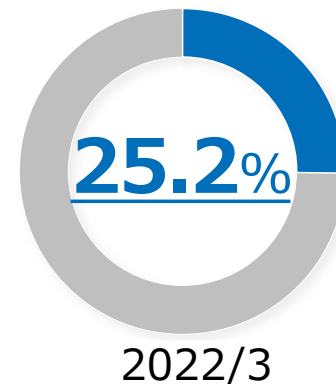
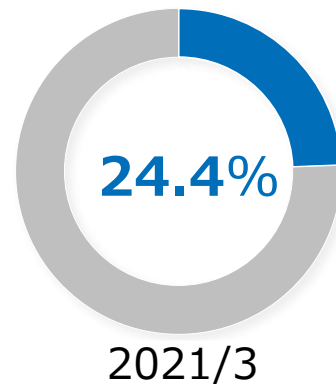
「プラチナくるみん」および
「えるぼし認定段階3」の取得

ダブル取得

新潟県内企業では
当行のみ



女性管理職比率（代理級以上）
の向上





サステナビリティへの取り組み

サステナビリティ基本方針の制定

< 4つの柱 >

1 地域課題への取り組み

2 環境問題への取り組み

3 社会との信頼関係の確立

4 人財育成と職場環境の整備

各種指標目標の設定

サステナブルファイナンス目標

2030年度
目標

2021年度～
累計実行額
1.5兆円

当FGのCO2排出量削減目標

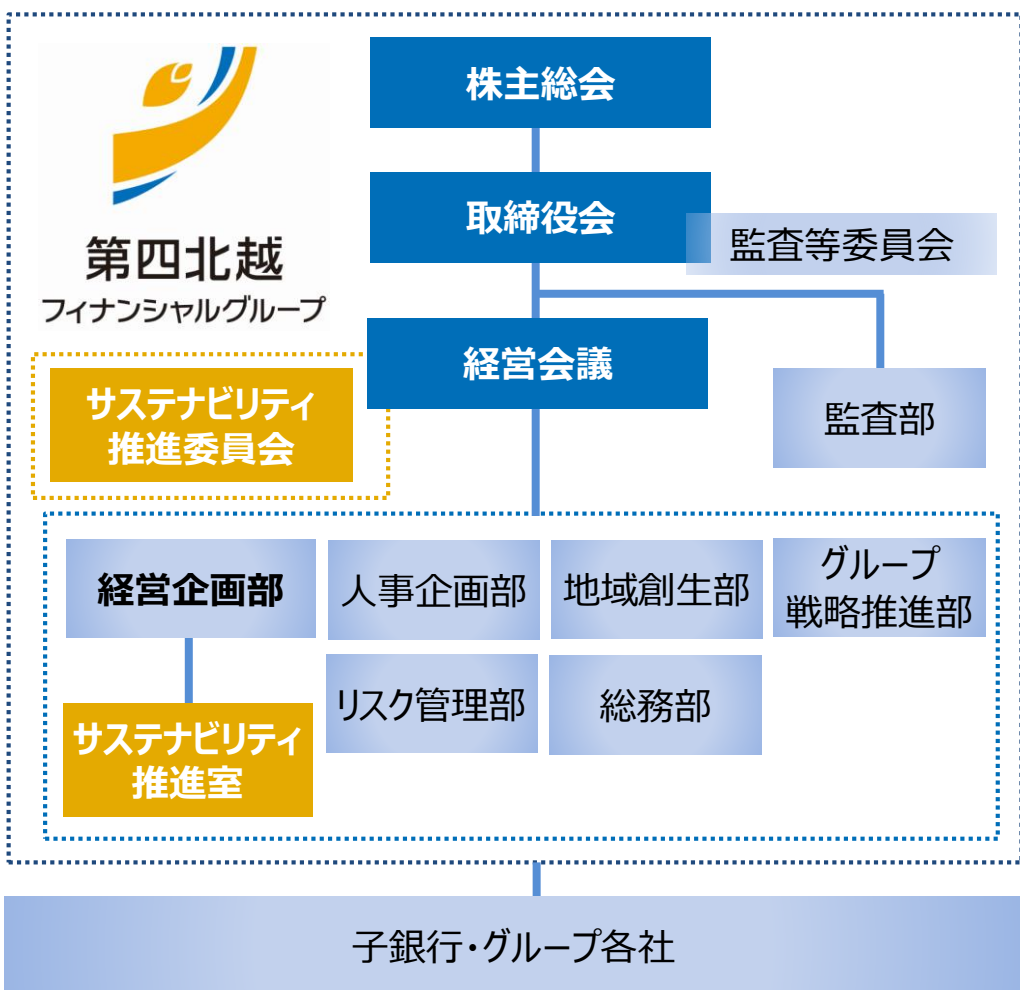
2030年度
目標

2013年度比
▲65%減
(スコープ1・2)[※]

※ 温室効果ガス排出量を算定・報告する際の国際的な基準（GHGプロトコル）における区分として「スコープ」が設けられています。「スコープ1」は自社での燃料の使用などによる直接的な排出のことであり、「スコープ2」は他社から供給されたエネルギーの使用による間接的な排出のことであり、

グループ一体での推進に向けたガバナンスの強化

- FG社長を委員長とする「サステナビリティ推進委員会」の設置
- 組織横断的な取り組みを統括する「サステナビリティ推進室」の設置



「TCFD提言」への賛同表明 (2021年4月15日) (気候関連財務情報開示タスクフォース)

気候変動に関するシナリオ分析

物理的リスク 新潟県内全域において100年に一度の大規模水害を想定して分析
→ **90億円程度の信用コスト増加を見込む**

移行リスク 電力・食品セクターを選定して分析
→ **19億円程度の信用コスト増加を見込む**

→ TCFD提言への対応として各種取り組みを統合報告書やコーポレートガバナンス報告書等で開示済 (2022年6~7月)

環境配慮型店舗の新設

バリアフリー設計



環境負荷低減

省エネ設備や
太陽光発電設備を導入

2022.9.20オープン予定

→ 関屋支店 **新潟県内初!**

“ZEB認証”を取得
(ネット・ゼロ・エネルギー・ビル)

2022年度
3店舗
新築移転予定



<新築予定店舗の外観イメージ>

サステナビリティ・SDGsの取り組み促進に向けた商品ラインアップの拡充

第四北越SDGsコンサルティングサービス



(2021年9月～)

有料サービス
SDGs宣言
策定支援

申込社数
125社

(2022年6月末時点)

お客さまの課題に応じた
継続的なご支援

無料診断
SDGsの取り組み
状況診断

Step1

Step2

<本サービスをご利用
頂いたお客さまの声>

コンサルティングを受けて
取り組みが前進した



お客さま

自社の強みや
課題を整理できた

SDGs宣言を
作って終わりではなく
出来ることから
着手していく

<お客さまの課題認識>

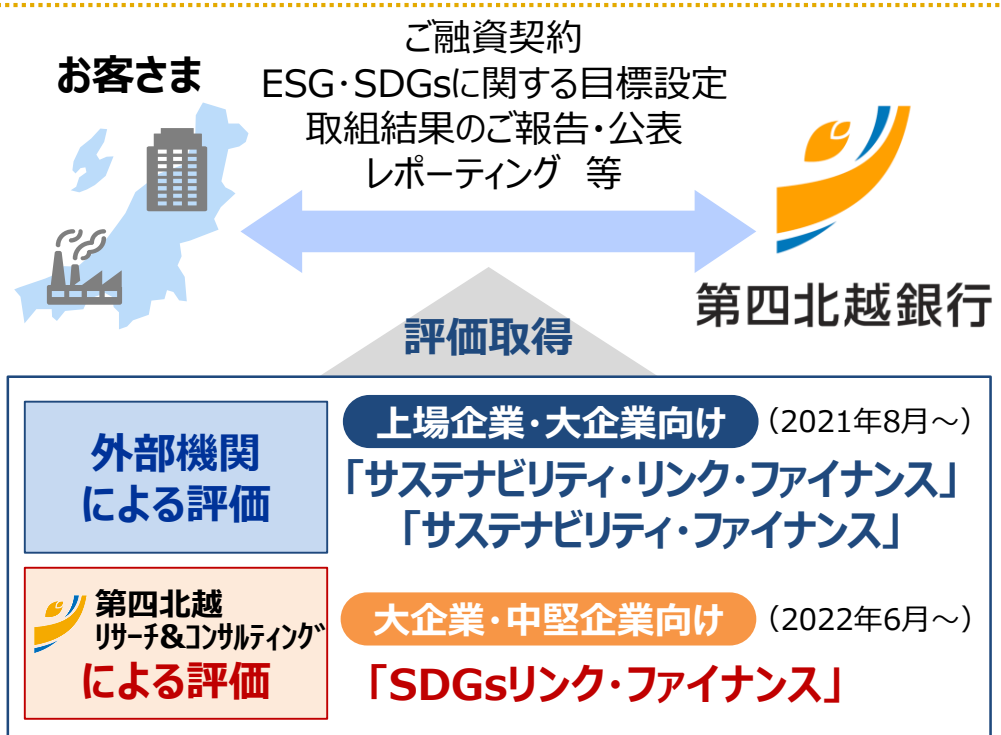
何から始めれば良いか
わからない

SDGs経営について
相談したい

自社のSDGsの取り組み
状況を整理したい

等

ESGファイナンス



中小企業向け

(2022年3月～)

外部評価
取得不要

「SDGsサポートローン」

融資金額
50百万円以内

SDGsの取り組み
意識の醸成・促進

サステナビリティ・SDGsの取り組み促進に向けた商品ラインアップの拡充

環境省利子補給事業の取扱い

環境省
「令和4年度地域脱炭素融資促進利子補給事業」
指定金融機関に採択
(2022年6月)

新潟県内初!

太陽光発電、バイオマス発電、水力発電などの
各種設備の導入や
省エネ性能の高い機器への更新など
CO2削減に寄与する設備投資を目的としたお借入

融資上限金額
10億円

利子補給
最長3年・上限年1%

CO2排出量の算定
排出量抑制計画作成

環境省
利子補給

お客さまの
実質的な金利負担を軽減させ
脱炭素化の取り組みを促進

環境省ESGリース促進事業の取扱い



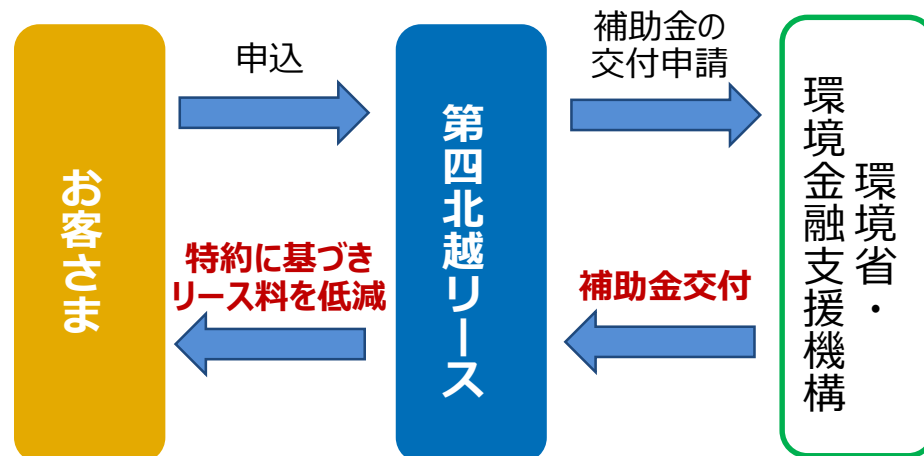
環境省
「2022年度ESGリース促進事業」
指定リース事業者に採択
(2022年6月)



第四北越リース

新潟県内に本社を置く
リース会社では当社のみ!

➔ 同社を通じて基準を満たす脱炭素機器を導入いただく
ことで、お客さまはリース料の低減を図ることが可能



再生可能エネルギー事業向け プロジェクトファイナンスの取り組み

バイオマス発電事業向けプロジェクトファイナンスの取り組み
(2021年8月)

<プロジェクトファイナンスの概要>

アレンジャー	第四北越銀行 三井住友信託銀行
貸付人	第四北越銀行 三井住友信託銀行 千葉銀行 中国銀行 伊予銀行 東邦銀行 北洋銀行 武蔵野銀行 滋賀銀行 ほか

総額
280億円

TSUBASAアライアンスの
参加行8行が参加

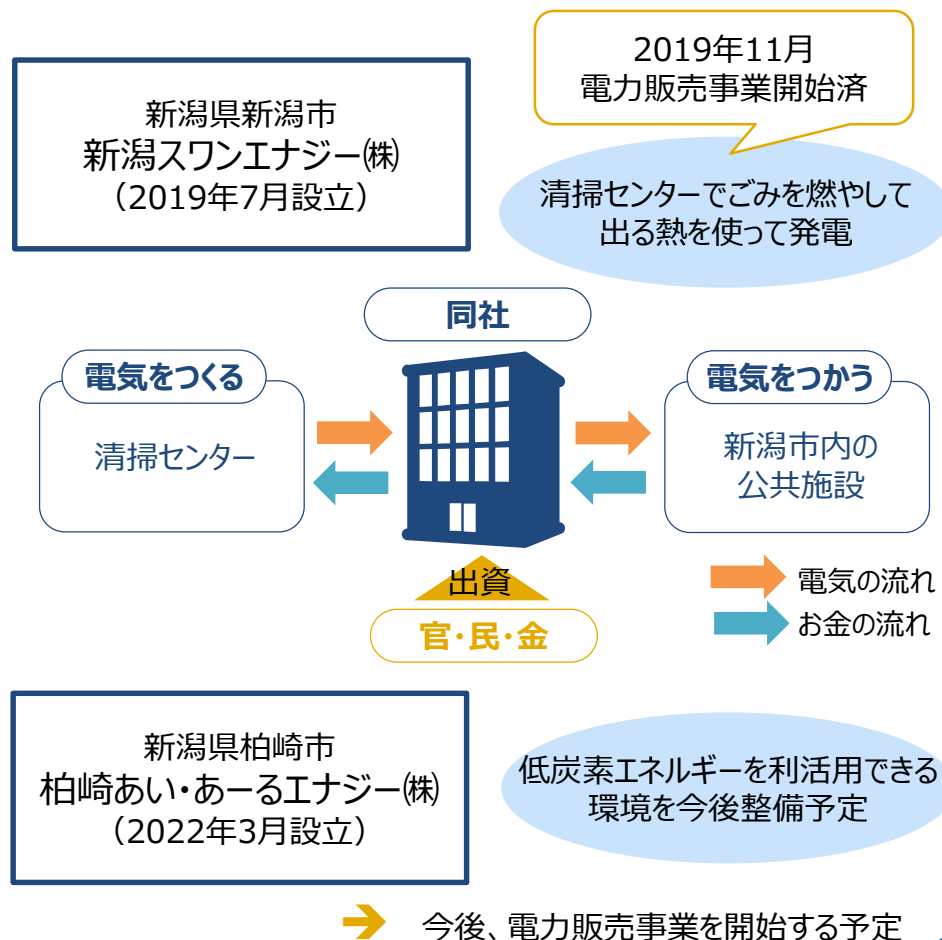


新潟県北蒲原郡聖籠町での
バイオマス発電事業

➔ 2024年10月
新潟県内有数となる大規模発電施設の
商業運転を開始予定

再生可能エネルギー等を活用した 地域の低炭素化に向けた取り組み

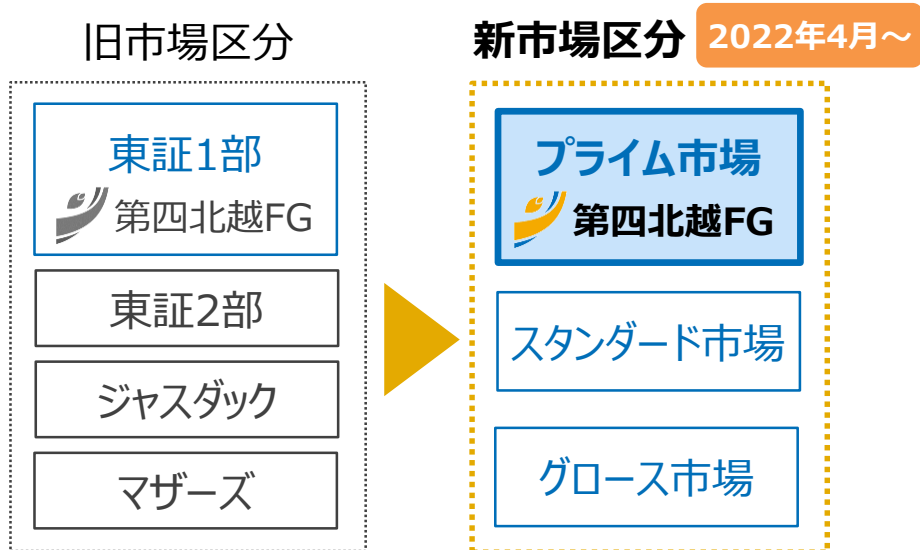
官民金連携による
地域新電力事業会社への共同出資





資本政策・株主優待

東京証券取引所“プライム市場”への移行



更なるガバナンスの向上・強化に取り組み
持続的な成長と
中長期的な企業価値の向上を図る



▲機関投資家・アナリスト向け会社説明会



▲個人投資家向け会社説明会

2023年3月期 配当金予想

中間配当金
(予想)
1株当たり
60円

+

期末配当金
(予想)
1株当たり
60円

=

年間配当金
(予想)
1株当たり
120円

2022年3月期と同額

<これまでの株主還元実績>

	1株当たり 配当額 (年額)	配当性向	株主還元率
2020/3期	120円	42.5%	42.5%
2021/3期	120円	50.7%	50.7%
2022/3期	120円	36.1%	36.1%

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。

投資魅力の向上と長期間保有していただくことを目的とした“株主優待制度”

対象の株主さま

毎年3月31日を基準日とし、100株（1単元）以上の株式を継続して1年以上保有（毎年3月31日および9月30日現在の当社株主名簿に、同一株主番号で連続して3回以上記録）する株主さま

<保有株式数>

<優待品の金額>

100株以上1,000株未満

2,500円相当

1,000株以上

6,000円相当

制度内容

以下の2コースのいずれかより、保有株式数に応じてお好みの優待品をお選びいただけます

1

第四北越フィナンシャルグループ 独自
新潟県の特産品・各種寄付コース



※写真はイメージです。

2

TSUBASA ALLIANCE TSUBASAアライアンス 共同企画
TSUBASAアライアンス
参加各行の地元の特産品コース

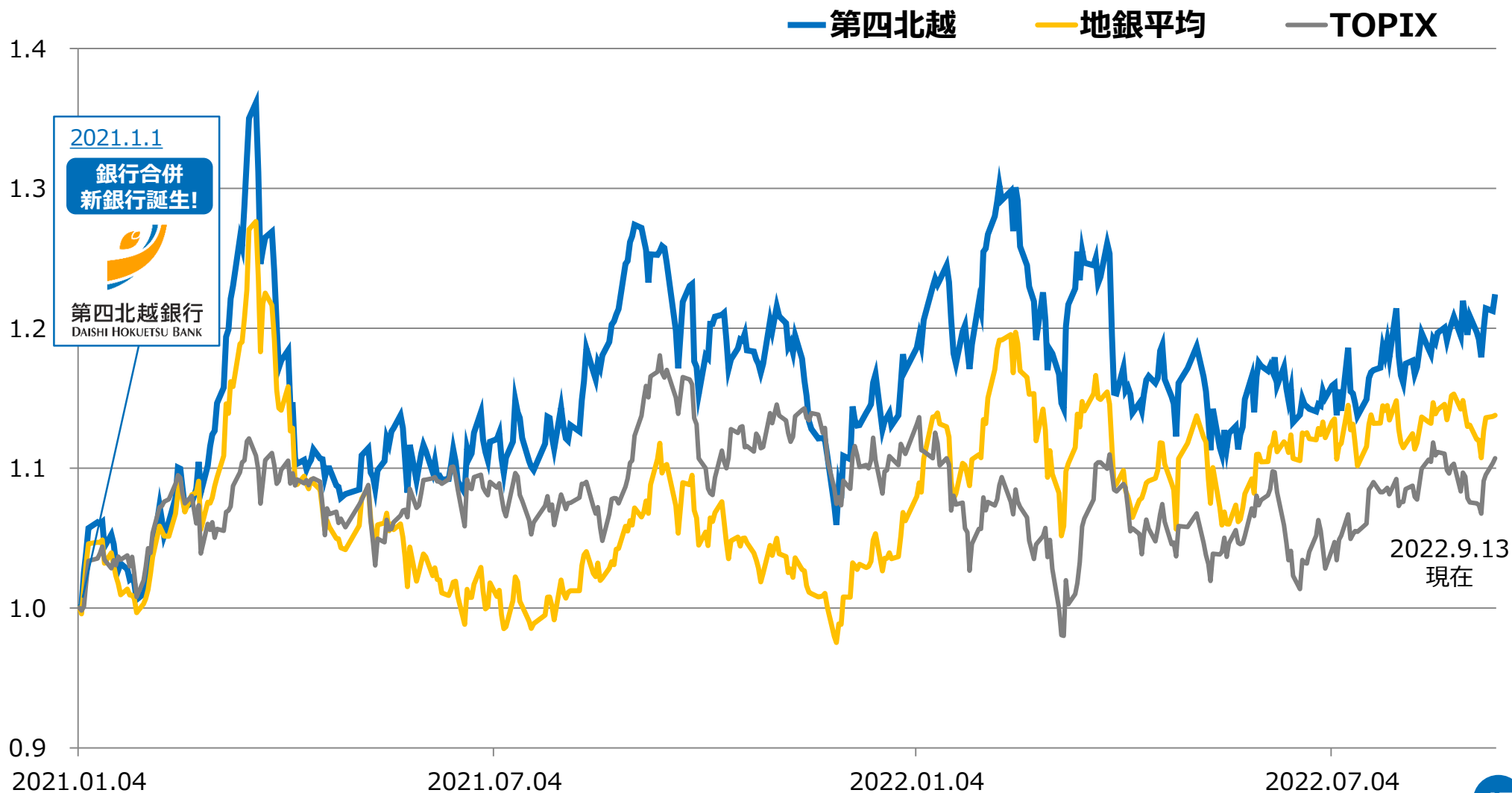


※写真はイメージです。

第四北越FGの株価推移

■ 新銀行誕生後からの株価推移では、地銀平均・TOPIXを上回る水準で推移

【当社株価比較】 (2020.12.30=1.0)



<ご参考>

株主総会資料の電子提供制度に関するお知らせ

- 電子提供制度とは、株主総会資料を自社のホームページ等のウェブサイトに掲載し、株主に対し当該ウェブサイトのアドレス等を書面で通知する方法により、株主に対して株主総会資料を提供する制度です。
- 2022年9月1日に電子提供制度が施行されたことから、当社においても2023年3月以降の株主総会では、株主の皆さまのお手元には簡易な招集通知（ウェブサイトに株主総会資料を掲載したこと及びそのアドレスを記載したお知らせ）のみをお届けすることになります。
- 次回の定時株主総会において、株主総会資料を書面で受領したい株主さまは、「書面交付請求」のお手続きを2022年9月1日から2023年3月31日までにお取りいただく必要がございます。
- 「書面交付請求」のお手続きにつきましては、証券会社にお申し出の場合は、口座開設している証券会社へ、株主名簿管理人にお申し出の場合は、三菱UFJ信託銀行（電子提供制度専用ダイヤル 0120-696-505 受付時間：土・日・祝日を除く平日9：00～17：00）へお問い合わせください。



DAISHI HOKUETSU
Financial Group

第四北越フィナンシャルグループ

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。