2024年3月期
会社説明会資料

2024年6月

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

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

目次

主なポイント
・・・

2024年3月期　主なポイント

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

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（中期経営計画最終年度）

2024年3月期

FG連結当期純利益は、業績予想を上回り、かつ前年比でも増益

- ✓ グループ一丸となって3大シナジー効果（合併・グループ・TSUBASA）の最大発揮に取り組み第二次中期経営計画最終年度のFG連結当期純利益目標を達成

2024年3月期の1株当たり配当金（年間）は前年比＋25円

- ✓ 当期の業績を鑑み期末配当は当初予想の70円から＋5円増配となる75円

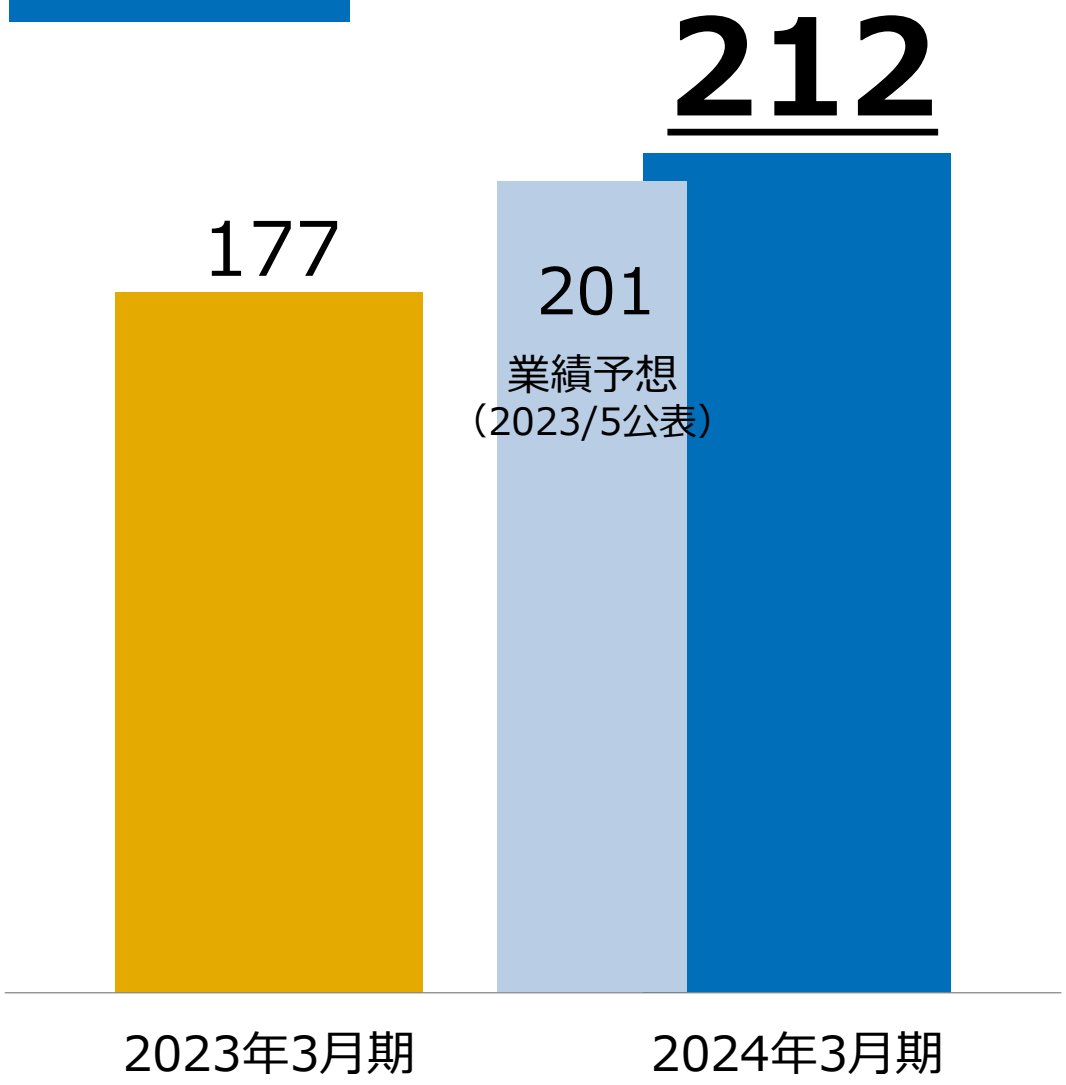
2025年3月期のFG連結当期純利益（予想）は230億円（前年比＋17億円）

- ✓ 新・中期経営計画「第三次中期経営計画」のもと「グループ経営の深化・探索」に取り組む
- ✓ 株主還元方針を変更し（2024年5月）、1株当たり配当金は原則として累進的とし、配当性向は、第三次中期経営計画期間中に35%程度を目指す

2024年3月期決算

FG連結当期純利益

FG連結　（億円）



前年比

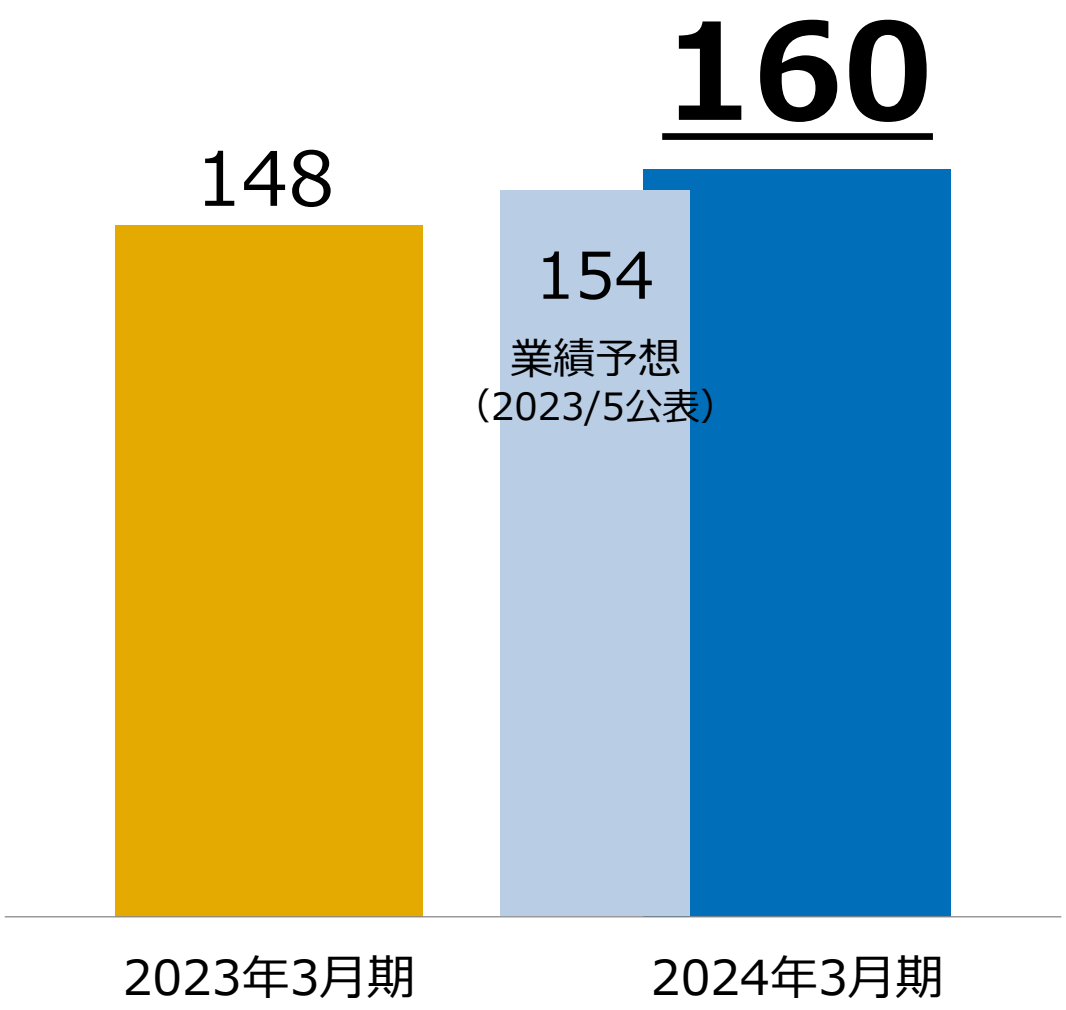
＋34億円
（＋19.3%）

業績予想比

＋11億円
（＋5.4%）

部門別 当期純利益の状況

銀行単体 （億円）



前年比

＋12億円
（＋8.1%）

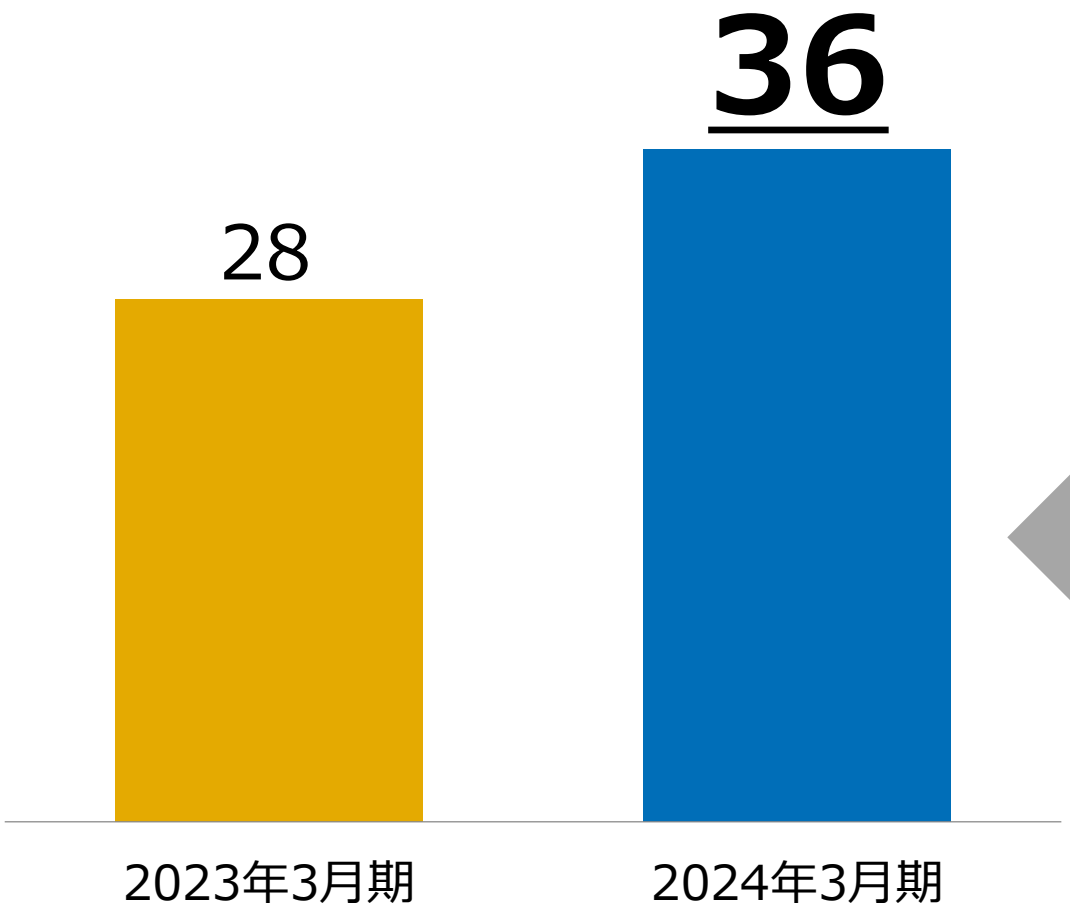
業績予想比

＋6億円
（＋4.2%）

部門別 当期純利益の状況

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



前年比

＋7億円
（＋27.6%）

証券事業

前年比＋4億円（＋72.6%）

– マーケット動向を捉えたコンサルティング提案の実践や多様なニーズへの対応に向けた商品の拡充などを進め増益

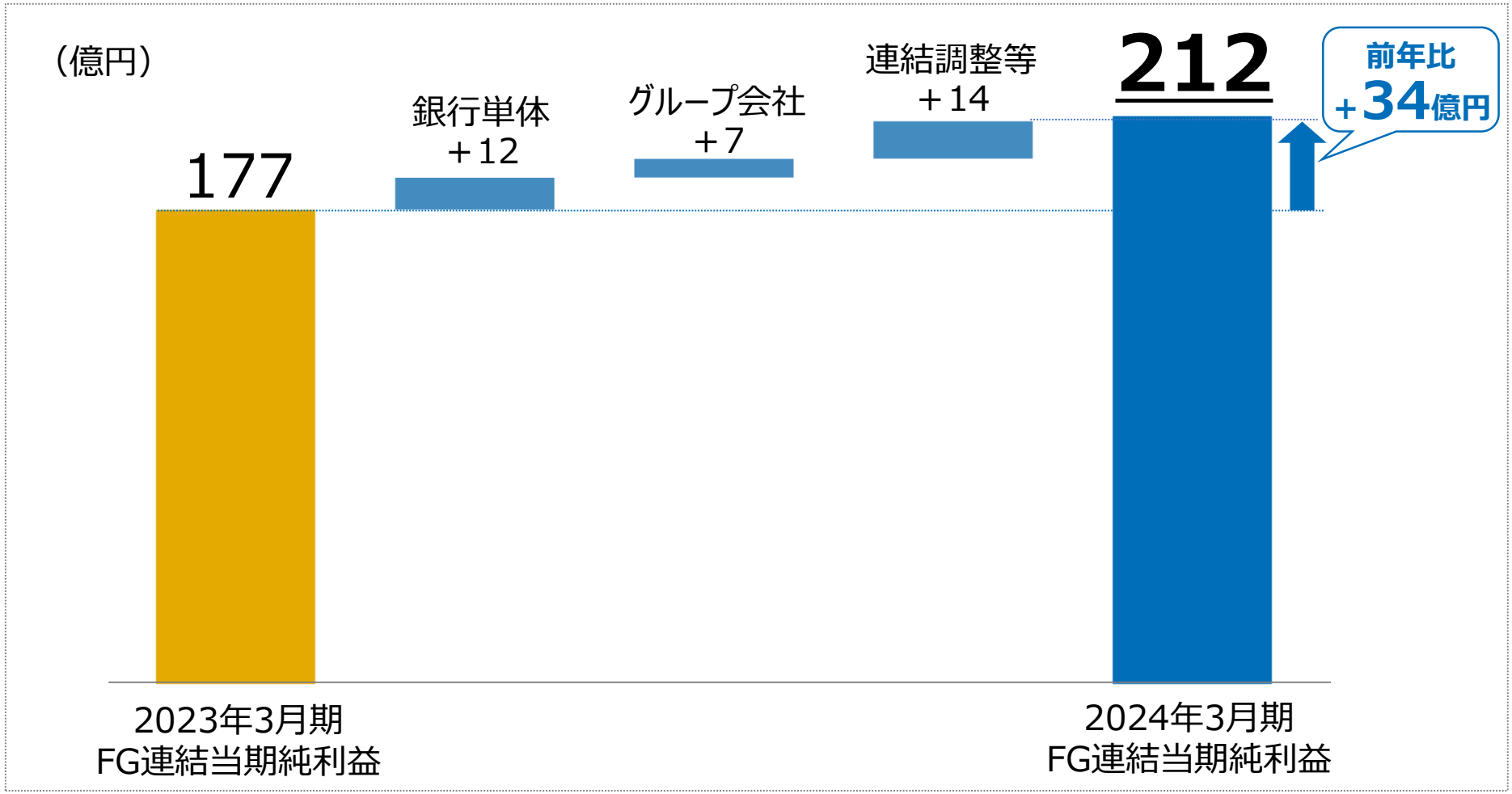
リース事業

前年比＋3億円（＋142.5%）

– 銀行紹介案件の増加等によるリース資産残高の伸長や信用コストの減少などにより増益

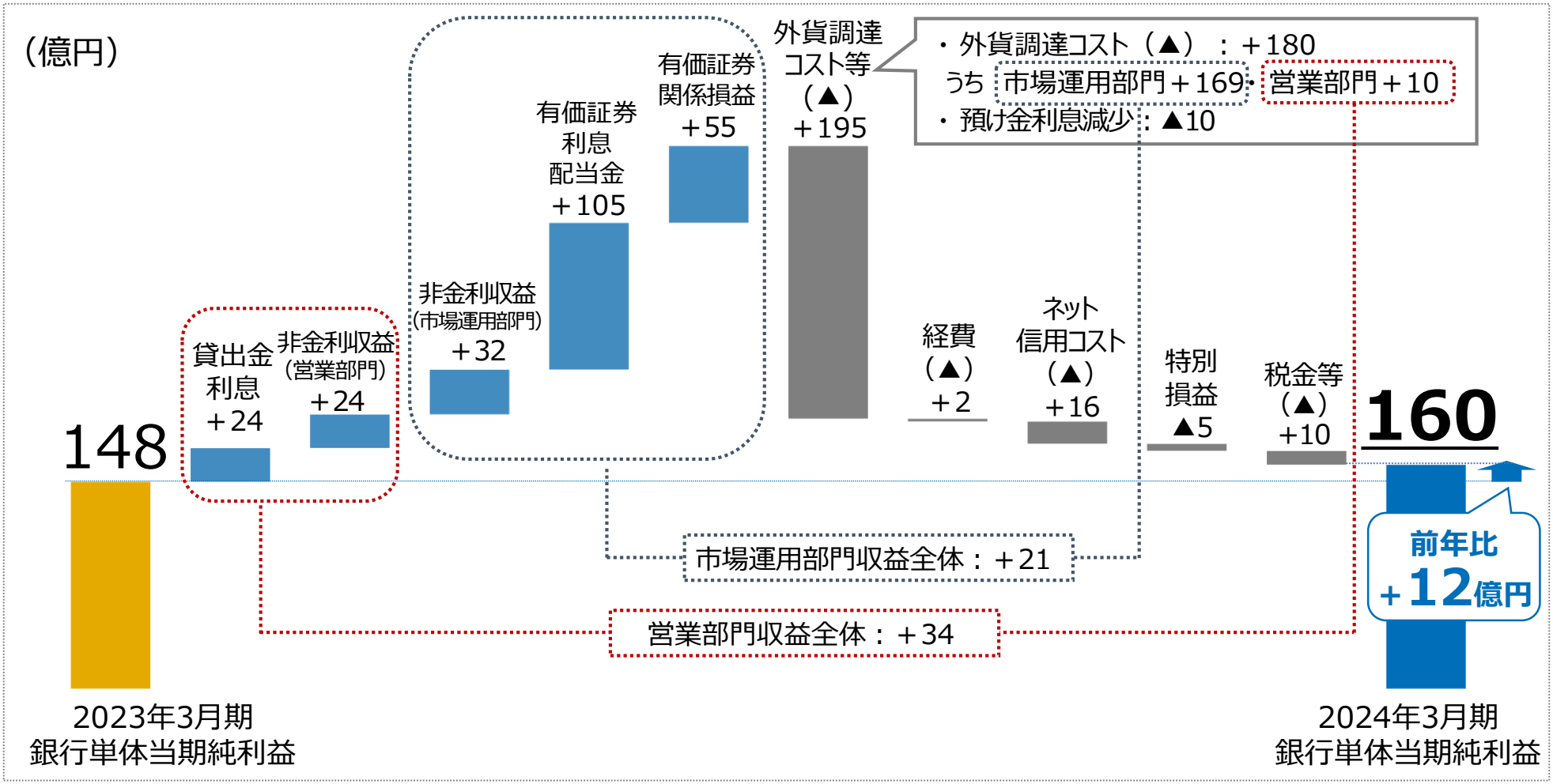
FG連結 増減要因

銀行単体、グループ会社部門のいずれも増益となり
FG連結当期純利益は増益

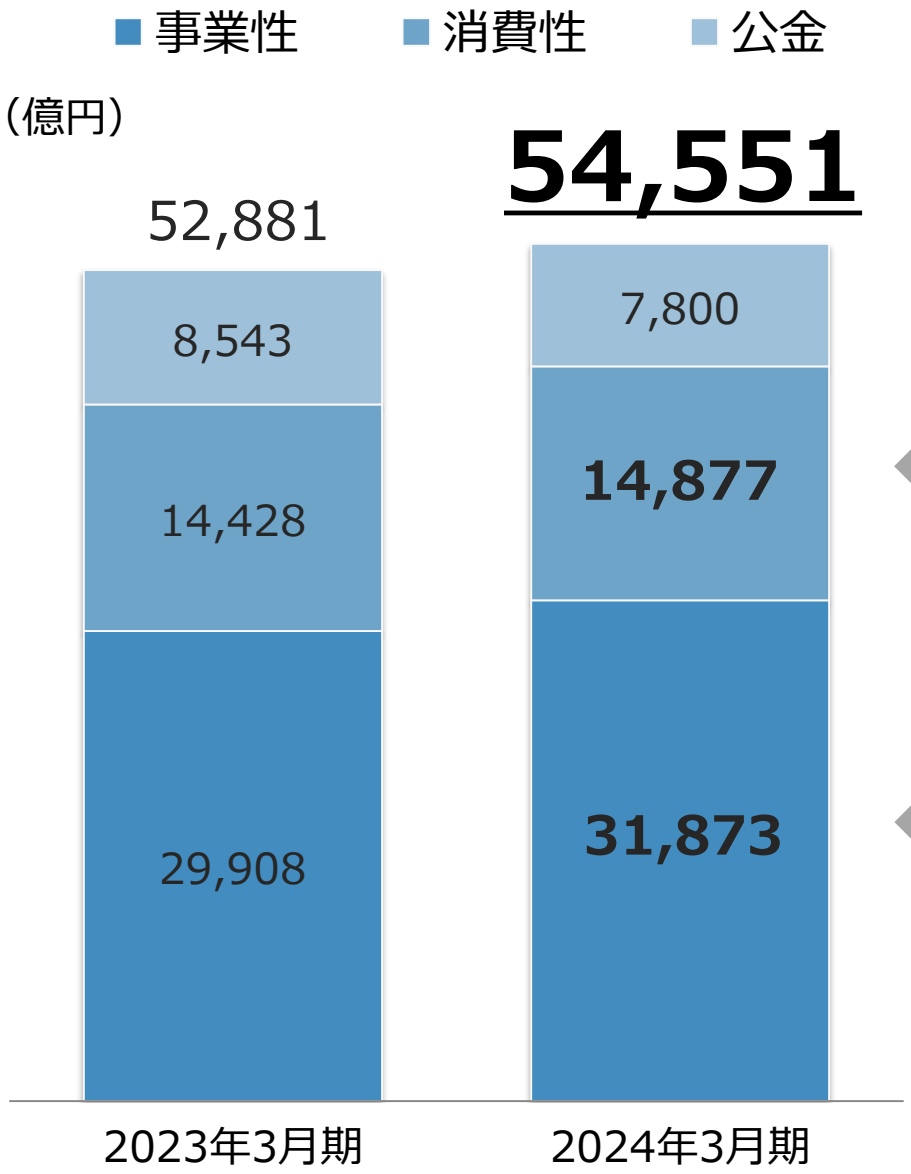


銀行単体 増減要因

貸出金利息や非金利収益の増強などにより
銀行単体の当期純利益は増益



銀行部門　貸出金残高（末残）



前年比　＋1,670億円（＋3.1%）

消費性

前年比＋448億円（＋3.1%）

－非対面チャネルの活用などにより住宅ローン・無担保ローンともに増加

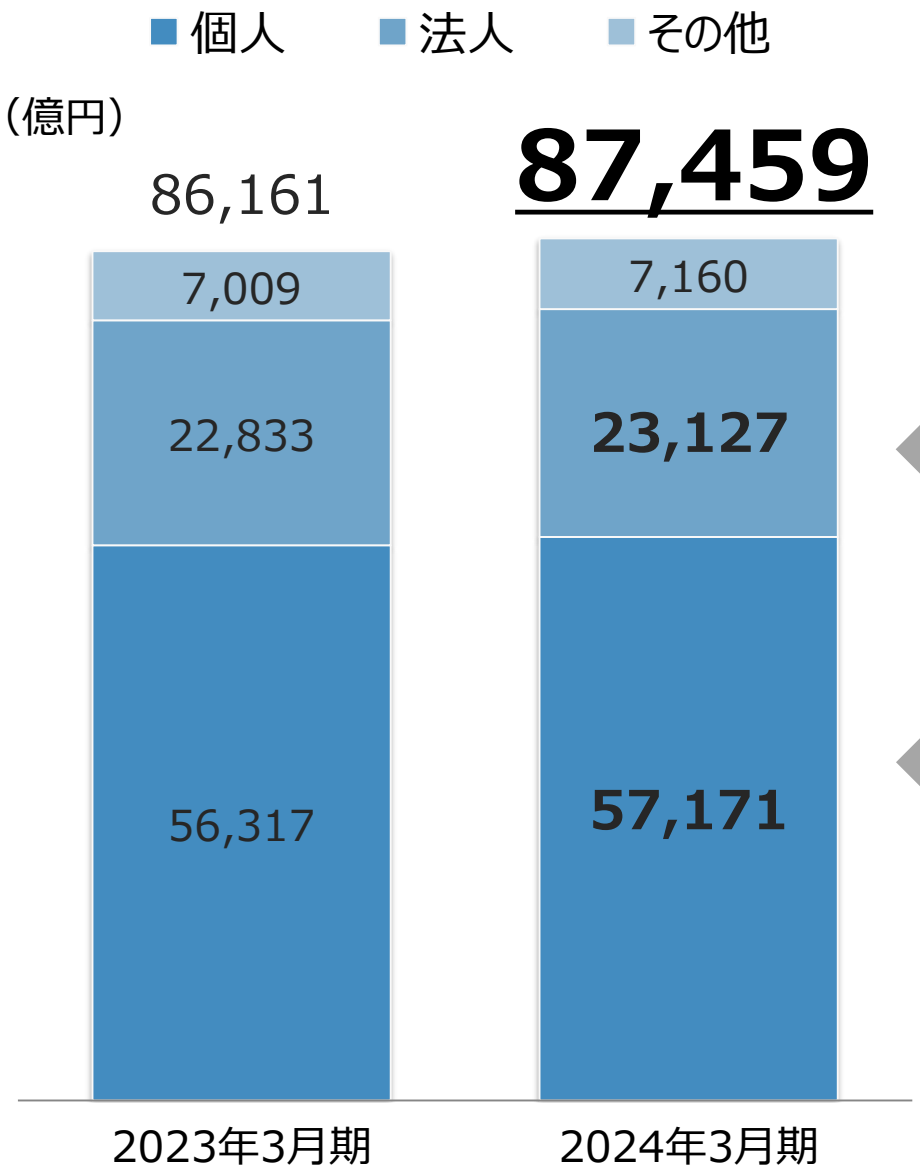
事業性

前年比＋1,964億円（＋6.5%）

－県内は実質無利子・無担保融資（ゼロゼロ融資）の繰り上げ返済などを要因に減少

－県外は資金需要のある大企業向けなどが増加

銀行部門　預金等残高（末残）



前年比 ＋1,298億円（＋1.5%）

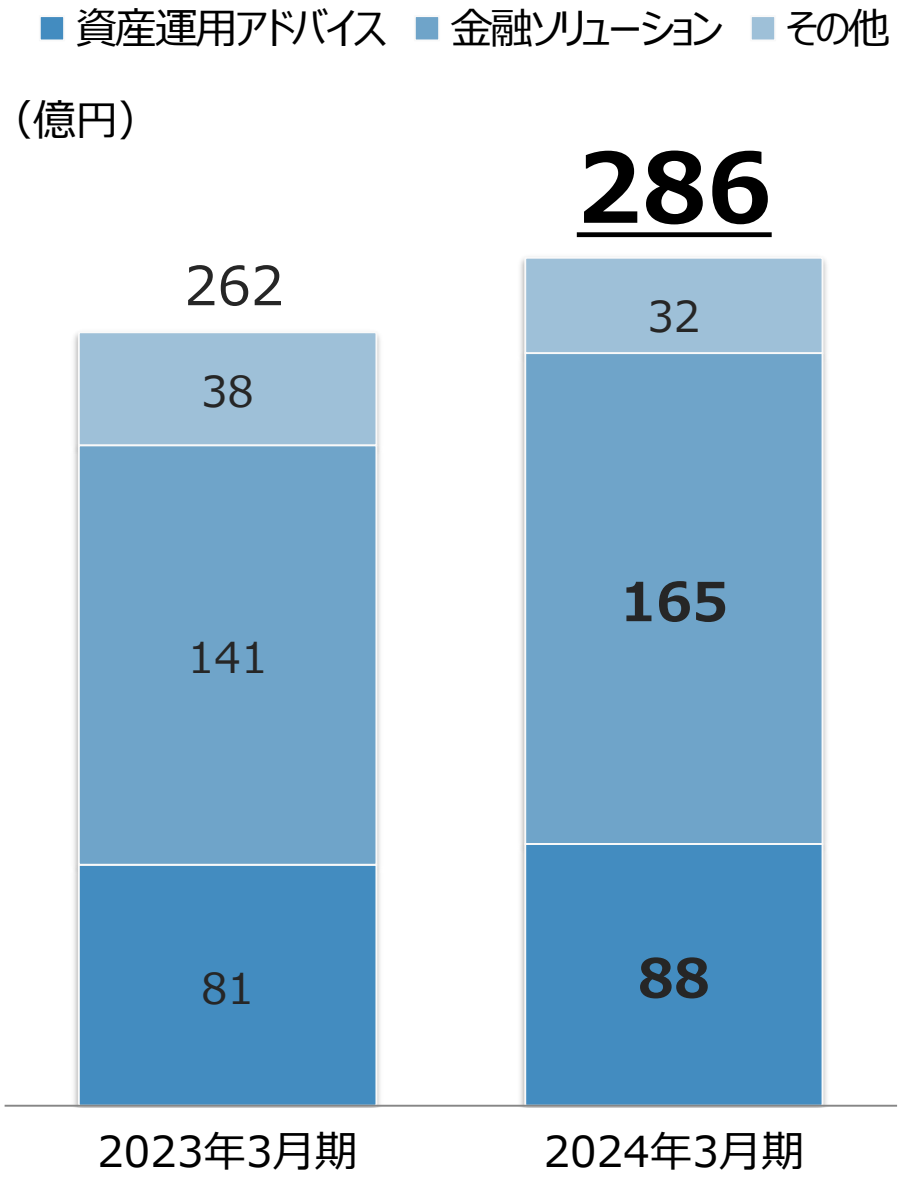
法人
前年比＋293億円（＋1.2%）

個人
前年比＋853億円（＋1.5%）

– 譲渡性預金を含めた預金等残高は法人・個人ともに順調に増加

非金利収益分野

※ 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等の合計額（除く市場運用部門収益・外貨調達コスト）



前年比 ＋24億円（＋9.1%）

金融ソリューション収益

前年比＋23億円（＋16.6%）

－お客さま向けの為替デリバティブ取引や事業承継・M&Aが増加

資産運用アドバイス収益

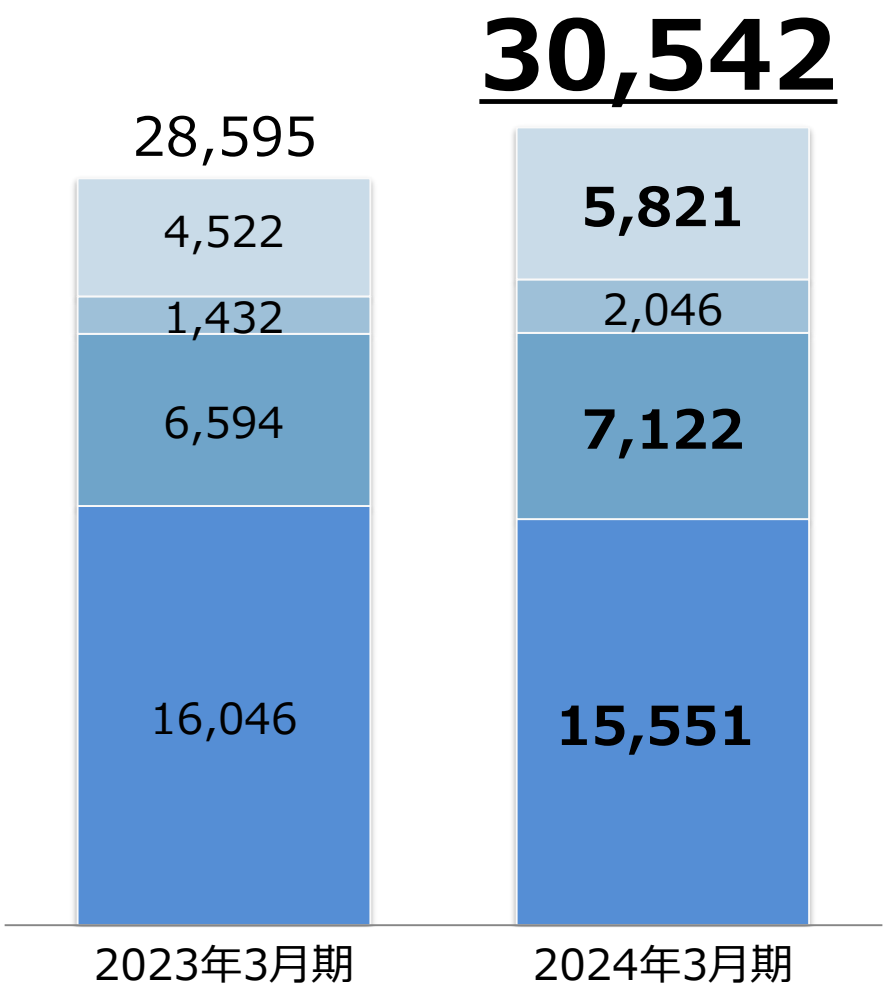
前年比＋6億円（＋8.2%）

－保険や投資信託のほか、遺言信託等の相続業務が増加

有価証券残高（末残）※商品有価証券を除く

■国内債券 ■外国証券 ■株式 ■その他証券

（億円）



前年比 ＋1,946億円（＋6.8%）

その他証券

前年比＋1,299億円（＋28.7%）

－株式投信やREIT等への分散投資を進めたことにより増加

外国証券

前年比＋527億円（＋7.9%）

－利ざやを確保できるジニーメイ債の購入や為替（円安）要因により増加

国内債券

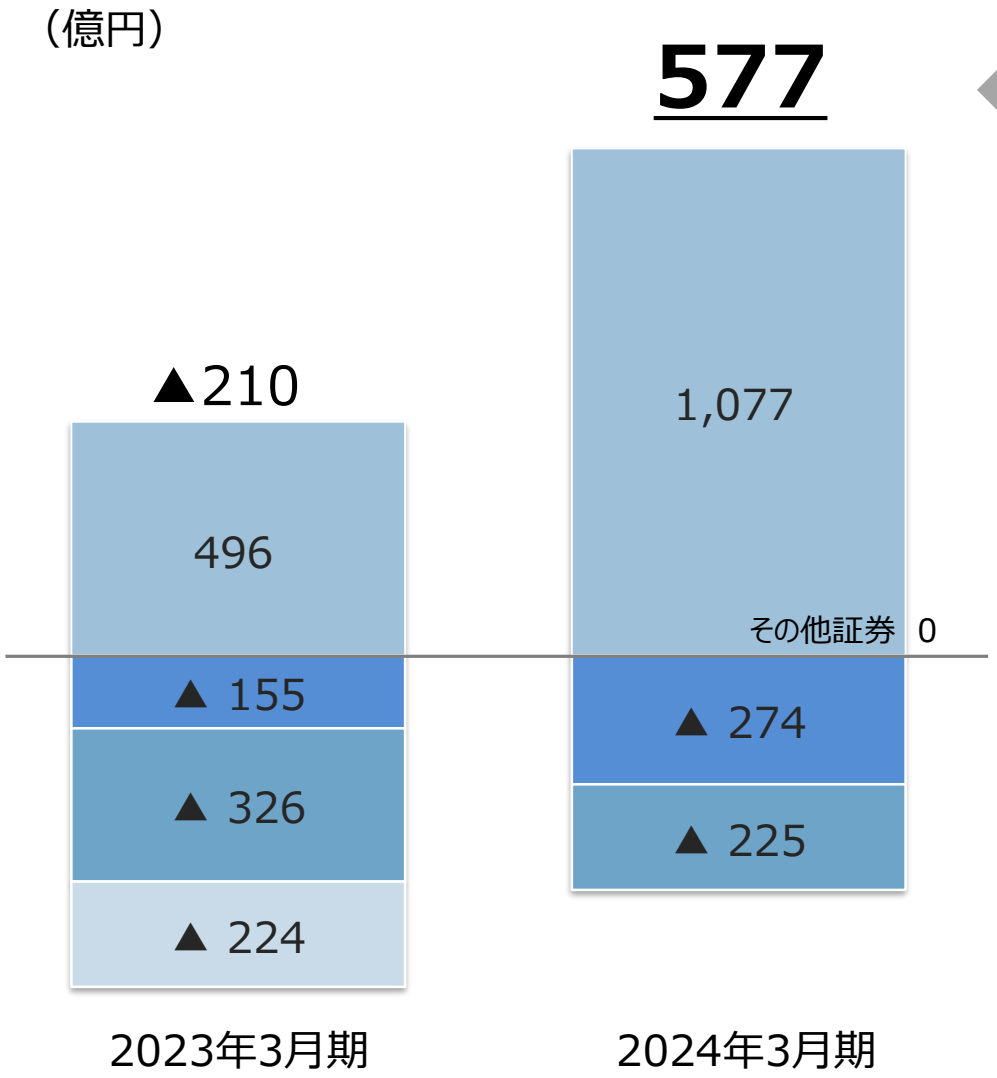
前年比▲494億円（▲3.0%）

－金利上昇に備えて債券の購入を抑制したほかマーケット動向を捉えた利益確定売却を実施したことなどから減少

有価証券評価損益

※国内債券及び外国証券については
金利スワップによる繰延ヘッジ考慮後の評価損益

■ 国内債券　■ 外国証券　■ 株式　■ その他証券

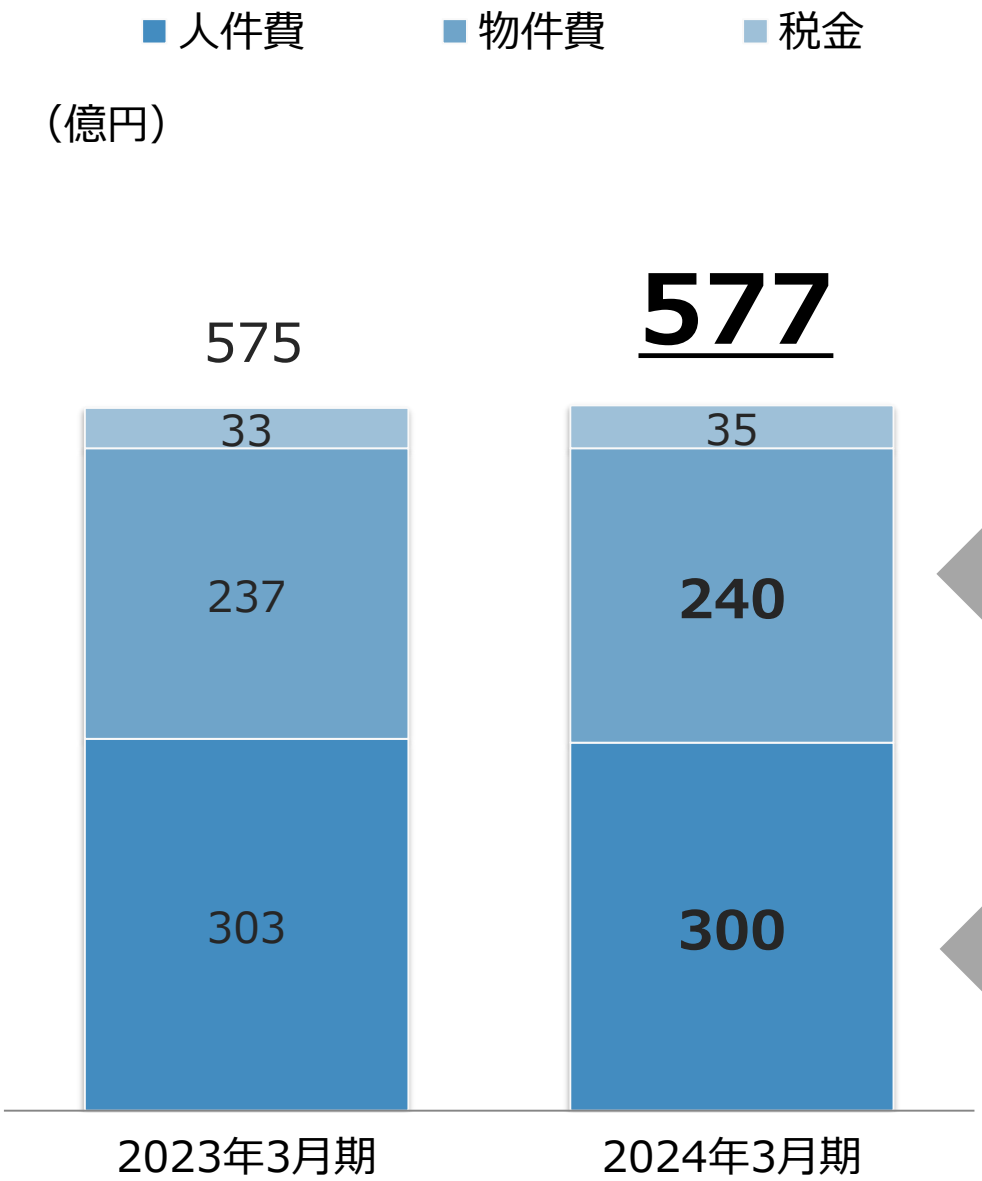


有価証券評価損益

前年比＋788億円

– 国内金利の上昇により国内債券の評価損益が悪化したものの、国内株価の上昇により株式の評価益が増加。また、円安の進行等により、その他証券の評価損益が改善したほか、低利ざやのユーロ建債券の売却を進めたことにより、外国証券の評価損益も改善したことから、有価証券全体の評価損益は大幅に改善

銀行部門　経費



前年比　＋2億円（＋0.4%）

物件費

前年比＋2億円（＋1.2%）

－コンサルティング機能の強化やお客さまの利便性向上に向けた戦略的投資が増加

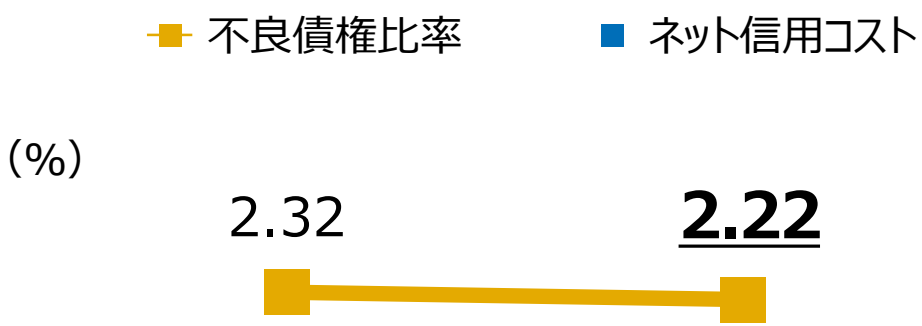
人件費

前年比▲2億円（▲0.8%）

－人的資本の強化に向けた賃上げや人財育成への投資を実施

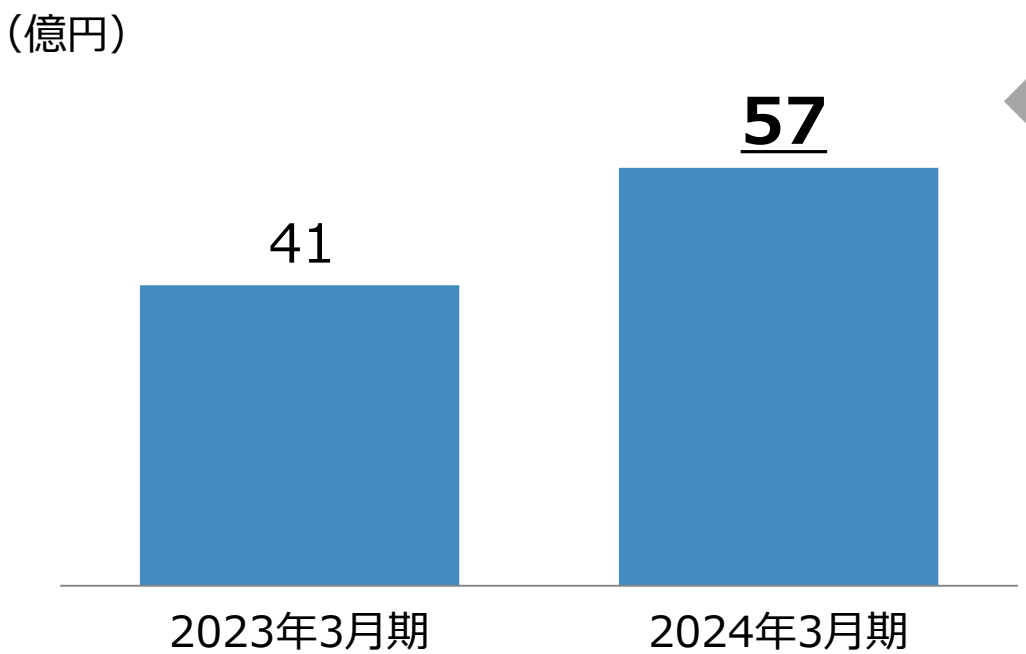
－店舗統合や業務改革による業務量減少に合わせた人員数の適正化などにより減少（定年退職等による自然減）

銀行部門　不良債権比率／ネット信用コスト



不良債権比率

前年比▲0.10pt



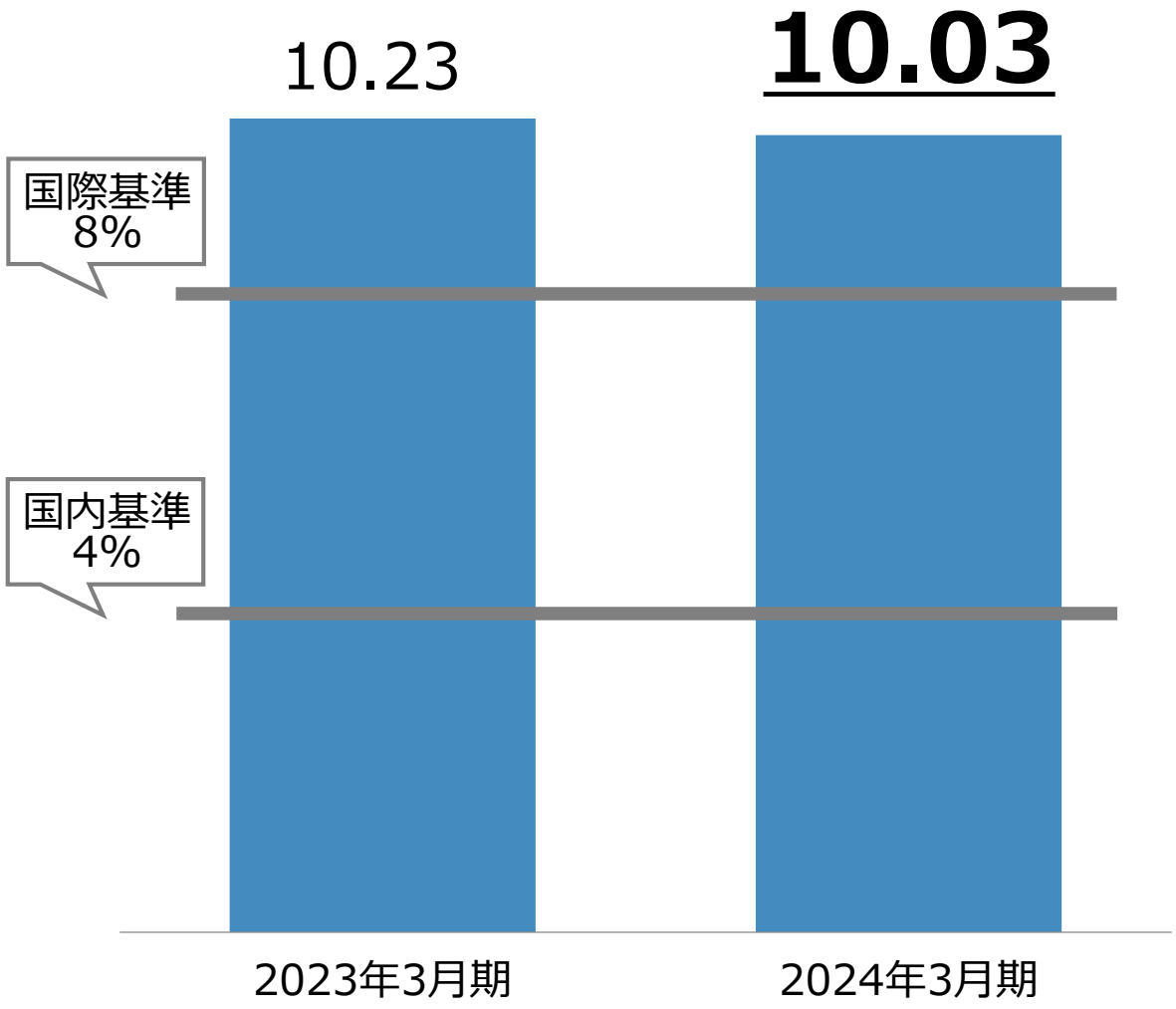
ネット信用コスト

前年比＋16億円

- 貸出金残高の増加等による一般貸倒引当金の増加を主因にネット信用コストは増加
- 物価高や円安などによる影響を注視し、営業部門と審査部門が連携した経営改善・事業再生支援に引き続き注力する

FG連結自己資本比率

FG連結 （%）



前年比

▲0.20pt

– 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

経営統合によるシナジー（単年度）

単年度の経営統合によるシナジー効果は
当初計画（2018年10月策定）を上回るスピードで進捗中

シナジー効果
（経営統合前の2018年3月期との比較）

2024年3月期（単年度）

実績

＋102億円
（計画比＋42億円）

内訳（単位：億円）	実績	計画比
	＋102	＋42
トップラインシナジー	＋57	＋15
コストシナジー	＋76	＋15
マイナスシナジー	▲32	＋11

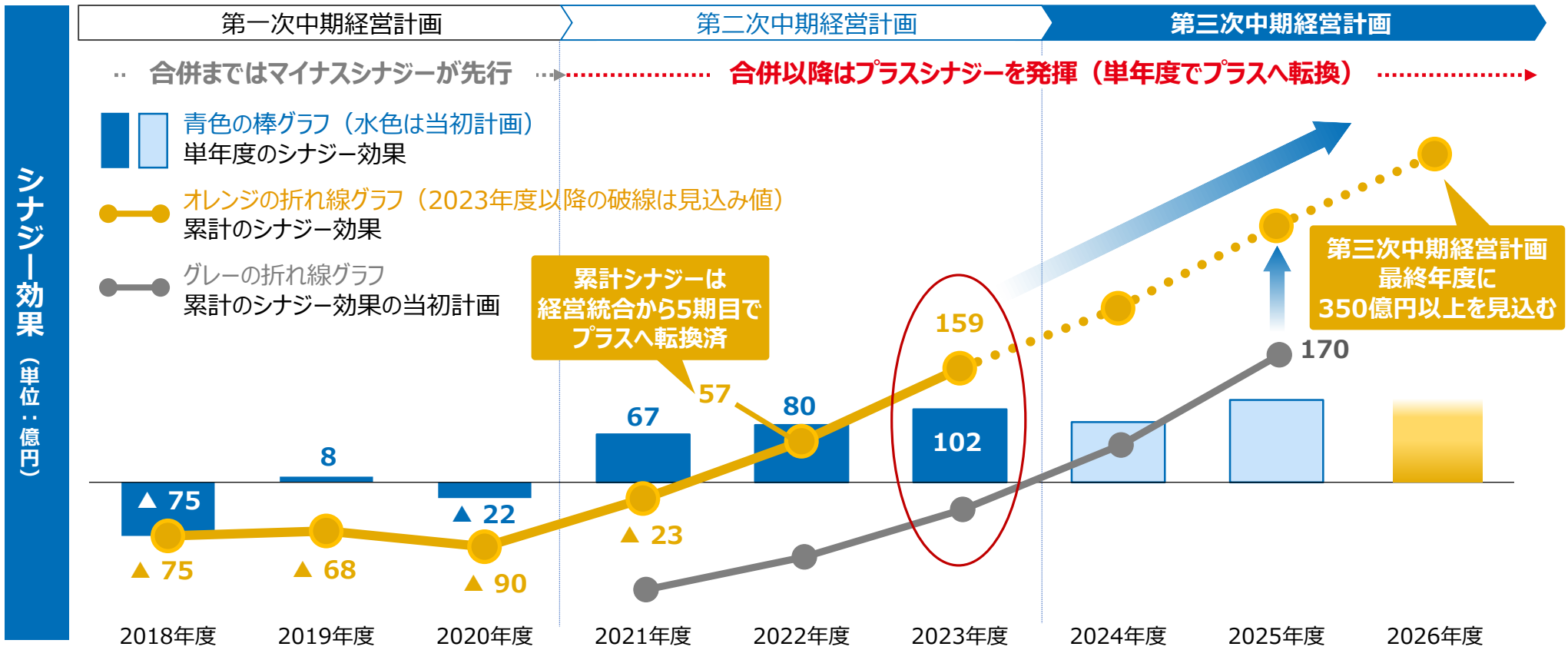
＜各シナジー効果の内容＞

トップラインシナジー
- 貸出・金融ソリューション
- 資産運用アドバイス
- 手数料分野　等

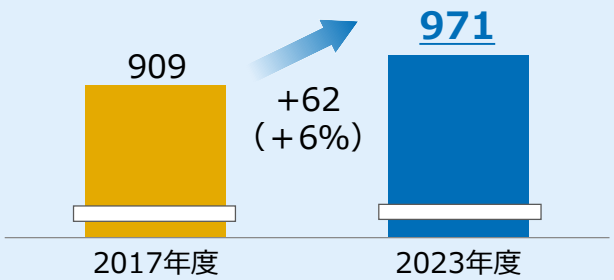
コストシナジー
- 人件費の減少
- システム事務コストの減少
- 委託費の減少　等

マイナスシナジー
- 経営統合関連費用

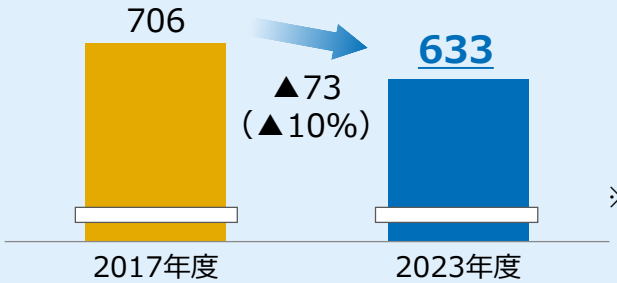
経営統合によるシナジー（累計）



FG連結粗利益（億円）



FG連結営業経費（億円）



※2017年度の数値は第四銀行及び北越銀行の計数を単純合算

2024年3月期 配当金（期末配当の増配）

普通配当と記念配当の合計で
1株当たり年間配当金は145円（前年比＋25円）

普通配当　株主還元方針に基づき当期の業績を踏まえ年間15円の増配

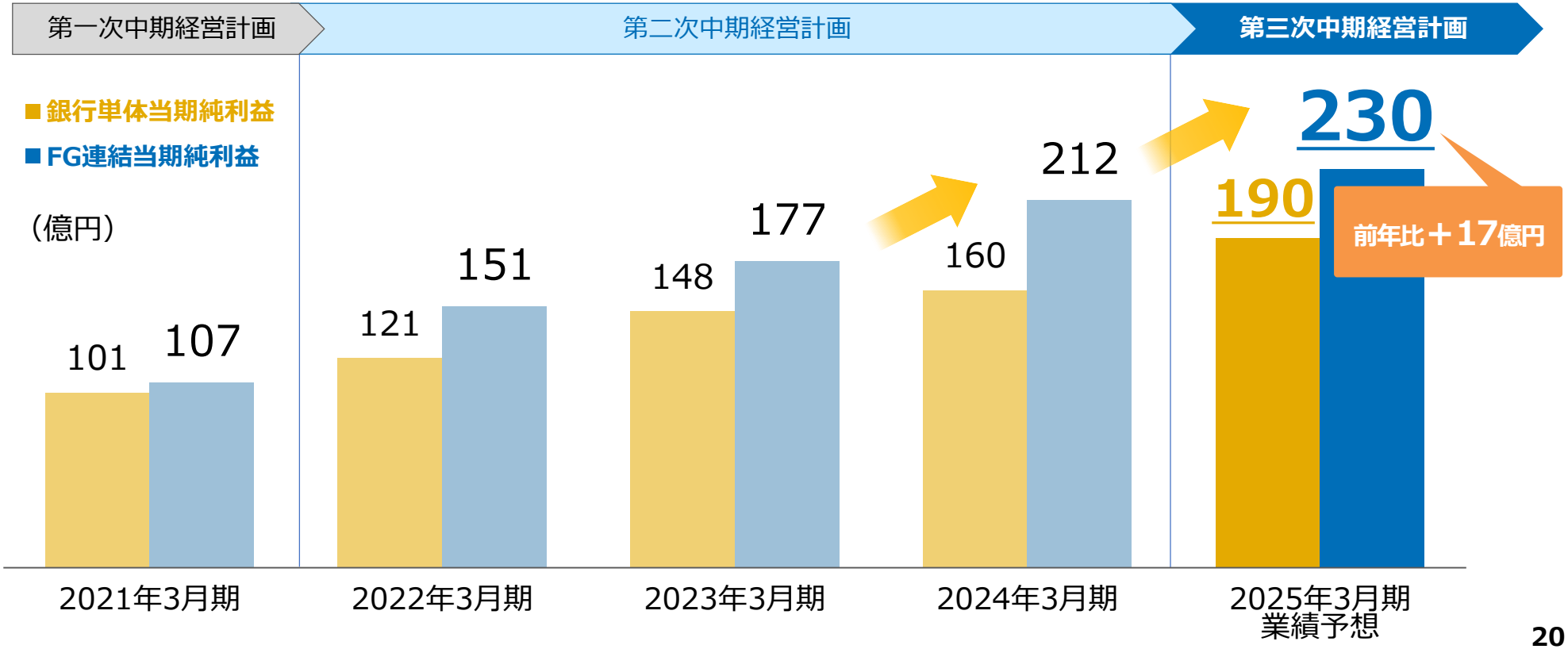
記念配当　FG設立5周年、銀行創立150周年を踏まえ年間10円を配当
※2024年3月期の記念配当を2025年3月期は普通配当とすることを公表済

New!
期末配当は当期の業績を鑑み
予想からさらに5円増配

配当の内容		1株当たり年間配当金			
		中間配当金【実施済】	期末配当金		年間合計
			直近の配当予想（2023年5月12日公表）	決定額	
2024年３月期		70円00銭	70円00銭	75円00銭	145円00銭（前年比+25円）
	普通配当	65円00銭	65円00銭	70円00銭	135円00銭
	記念配当	５円00銭	５円00銭	5円00銭	10円00銭
2023年3月期		60円00銭	60円00銭		120円00銭

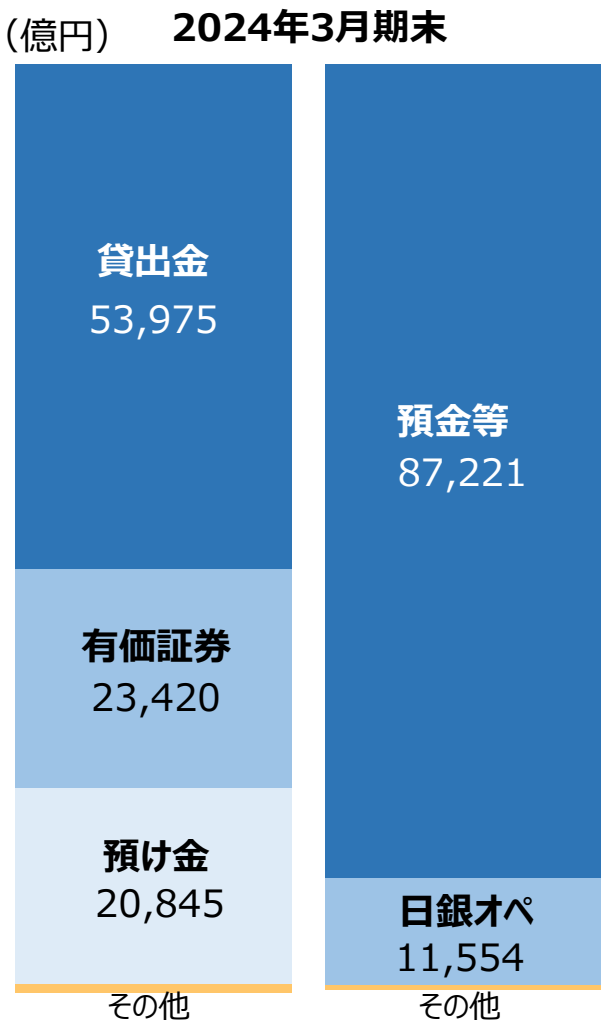
2025年3月期 業績予想

- **FG連結当期純利益は前年比＋17億円（同＋8.4%）増益の230億円を見込む**
- 新・中期経営計画「第三次中期経営計画」のもと「グループ経営の深化・探索」に取り組むとともに、当社グループが有する金融・情報仲介機能やネットワーク、ノウハウを融合させ、地域・お客さまを起点としたグループコンサルティング機能の強化によりトップラインを増強する
- なお、本計画には日本銀行による金融政策変更の影響は織り込んでおりません。今後の金融政策やマーケット環境等を見極めながら、必要に応じて計画の見直しを行う方針です



参考　円金利上昇の影響を踏まえたシミュレーション（概算）

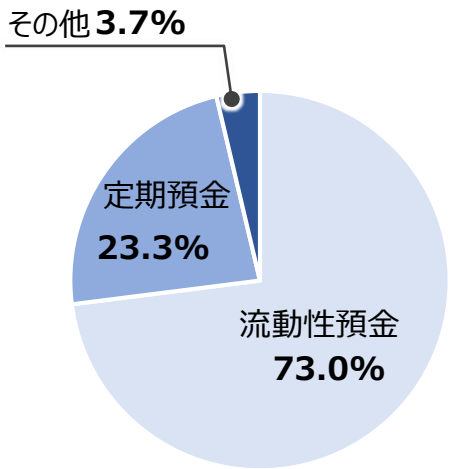
円貨 バランスシート（運用・調達構造）



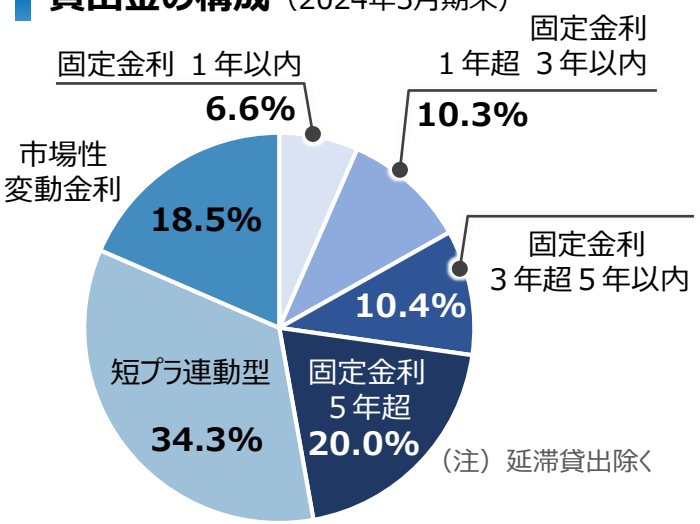
円金利上昇による資金利益に与える年間影響額の試算

シナリオ（単位：億円）		2024年度	2026年度 第三次中期経営計画最終年度
シナリオ①	追加利上げなし	+10	+14
シナリオ②	2024年度中に追加利上げ1回	+19	+41
シナリオ③	2024年度中に追加利上げ2回	+18	+54

預金等の構成（2024年3月期末）



貸出金の構成（2024年3月期末）



（注）延滞貸出除く

計画期間：2024/4～2027/3

第三次中期経営計画

持続的な成長に向けた第四北越FGの取り組み

第一次中期経営計画 → 第二次中期経営計画 → 第三次中期経営計画

1. 経営統合

第四銀行と北越銀行の
経営統合により誕生

2018年10月
全国に先駆けた同一県内のシェアNo.1・No.2の
地銀による経営統合

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

2021年1月
銀行合併・新銀行誕生・
システム・事務統合

第四北越銀行 DAISHI HOKUETSU BANK

140有余年にわたり築き上げてきた
お客さまとの信頼関係

第四銀行　ホクギン 北越銀行

2. TSUBASAアライアンス

地方銀行の広域連携の枠組み

2015年10月～

地域とともに未来へはばたく TSUBASA ALLIANCE

― 最重要テーマ ― 3大シナジーの発揮

1 合併シナジー

- 店舗統合
- 本部スリム化
- 業務改革
- ノウハウの共有

➡ **戦略的分野へ人員再配置**
➡ **コスト削減と戦略的分野への投資**

→ コンサルティング機能の強化
→ 生産性向上

2 グループシナジー

グループ機能活用
新事業の探索
既存事業の深化

→ コンサルティング機能の強化
→ グループ経営体制の強化

3 TSUBASA連携シナジー

➡ イノベーション加速のメインエンジン

→ トップライン・コストシナジーの追求

地域とともに未来へはばたく TSUBASA ALLIANCE
GUNMA DAISHI HOKUETSU ALLIANCE 群馬・第四北越 アライアンス

持続的な成長に向けて

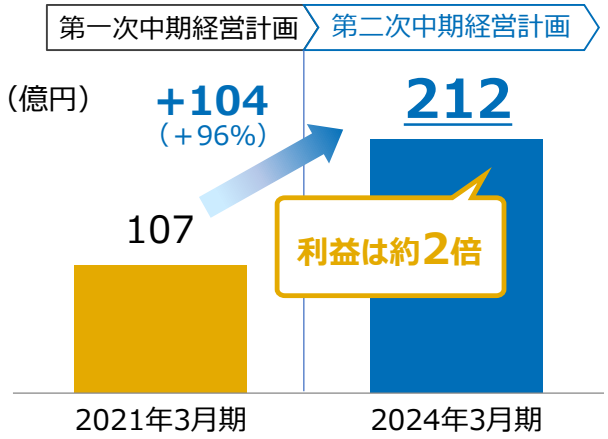
第四北越FG
経営理念・目指す姿

金融・情報仲介機能の
発揮による
新たな価値の創造
×
経営の効率化

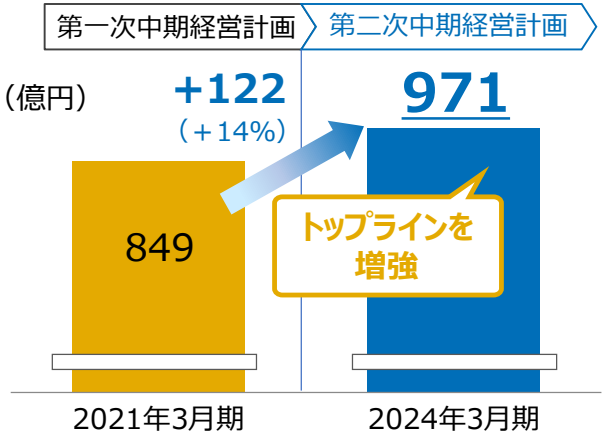
**地域の発展への
永続的な貢献**

前・中期経営計画 第二次中期経営計画の成果

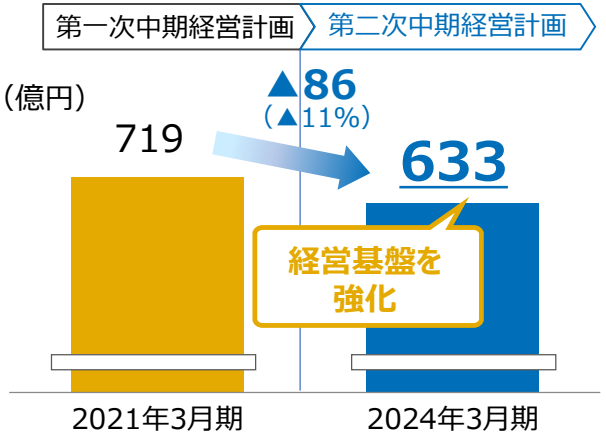
FG連結当期純利益



FG連結粗利益



FG連結営業経費



合併シナジーの最大化

■ ダイナミックな経営資源の再配分を実行

コンサルティング人財を増強

銀行のブロック母店に常駐の本部専門人員を配置

総勢約70人

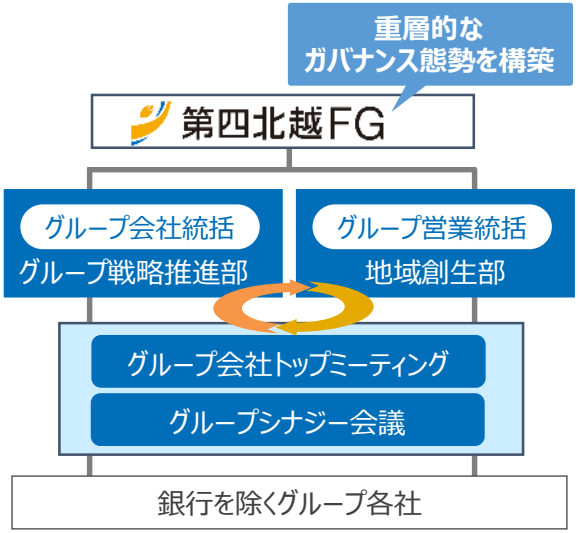
上級コンサルタント（支店長級）

法人CM　個人CM

CM：コンサルタントマネージャー

グループシナジーの最大化

■ グループ経営体制への移行



TSUBASA連携シナジーの最大化

■ イノベーション加速のメインエンジンとして活用

地域とともに未来へはばたく TSUBASA ALLIANCE

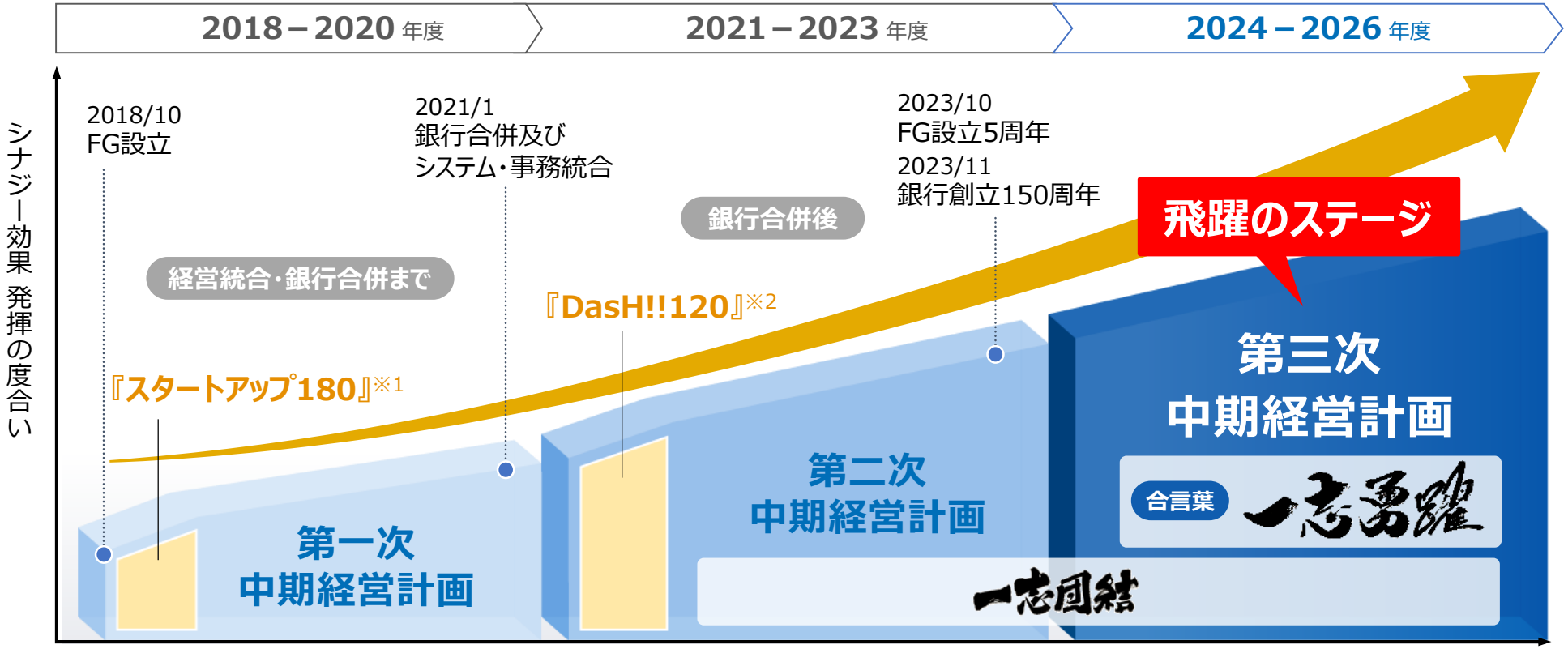
地銀最大規模のスケールメリットを活用

GUNMA DAISHI HOKUETSU ALLIANCE 群馬・第四北越 アライアンス

隣県同士である地理的特性を活用

新・中期経営計画「第三次中期経営計画」

飛躍のステージ「第三次中期経営計画」をスタート



【 各計画期間における基本姿勢】

合併シナジー効果の 最大発揮のための土台構築	▶ 3大シナジーの発揮 （合併・グループ・TSUBASA）	▶ グループ経営の深化・探索

※1：経営統合によるシナジー効果の発揮に向けて諸施策を迅速かつ集中的に実施した期間（180日間）
※2：銀行合併によるシナジー効果の早期発揮に向けた最重要活動期間として諸施策を迅速かつ集中的に実施した期間（120日間）

経営環境を踏まえた最重要経営課題（マテリアリティ）

サステナブルな成長の実現に向けて最重要経営課題を解決

- 「環境・社会課題」と「財務的課題」の双方の課題を解決し、地域と当社が持続的に成長する好循環を目指すサステナビリティ経営に取り組む

第三次中期経営計画における 最重要経営課題（マテリアリティ）

「環境・社会課題」

- E 地球環境問題への積極的な取り組み
- S 地域・お客さまの課題解決を通じた地域経済・社会の活性化
- G 多様性の確保などガバナンスの充実によるステークホルダーとの信頼関係の強化

サステナビリティ経営の深化

「財務的課題」

- 成長性 収益力の強化
- 効率性 生産性の向上
- 健全性 健全性の維持・向上

複雑性・不確実性を増しながら大きく変化

取り巻く経営環境の変化

- 人口減少・少子高齢化の進行
- DXによる社会・産業構造の変化
- Web・オンライン化・キャッシュレス進展
- 人々の生活様式・消費行動の変化
- グローバル化の加速
- 規制緩和
- 異業種による金融業界への参入
- カーボンニュートラル加速化
- サステナビリティ経営の重要性の高まり
- 地政学的リスクのさらなる高まり
- 日米欧金融政策の転換

etc.

第三次中期経営計画 基本戦略・重要戦術

第三次中期経営計画の実現に向けた第四北越FGの戦略

■ 最重要経営課題（マテリアリティ）の解決に向けて、「4つの基本戦略」と全戦略共通のテーマ「TSUBASAアライアンスの深化」に取り組む

“グループ経営の深化・探索”を通じて最重要経営課題（マテリアリティ）を解決

基本戦略

基本戦略 Ⅰ
グループ総合力の発揮

重要戦術
1. 地域・お客さまを起点としたグループコンサルティング機能の強化
2. 地域のサステナビリティに向けた推進強化
3. 新たな推進領域の探索
4. 有価証券運用の深化

基本戦略 Ⅱ
生産性向上の追求

重要戦術
5. あらゆる接点におけるお客さまの体験価値の向上
6. グループ一体となった業務効率化の実現

基本戦略 Ⅲ
人的資本価値の向上

重要戦術
7. グループ総合力を最大化する人財マネジメントの実践
8. 地域・お客さまの課題を解決する専門性・多様性ある人財基盤の強化
9. 働きがいや幸福感を実感できる職場環境の整備

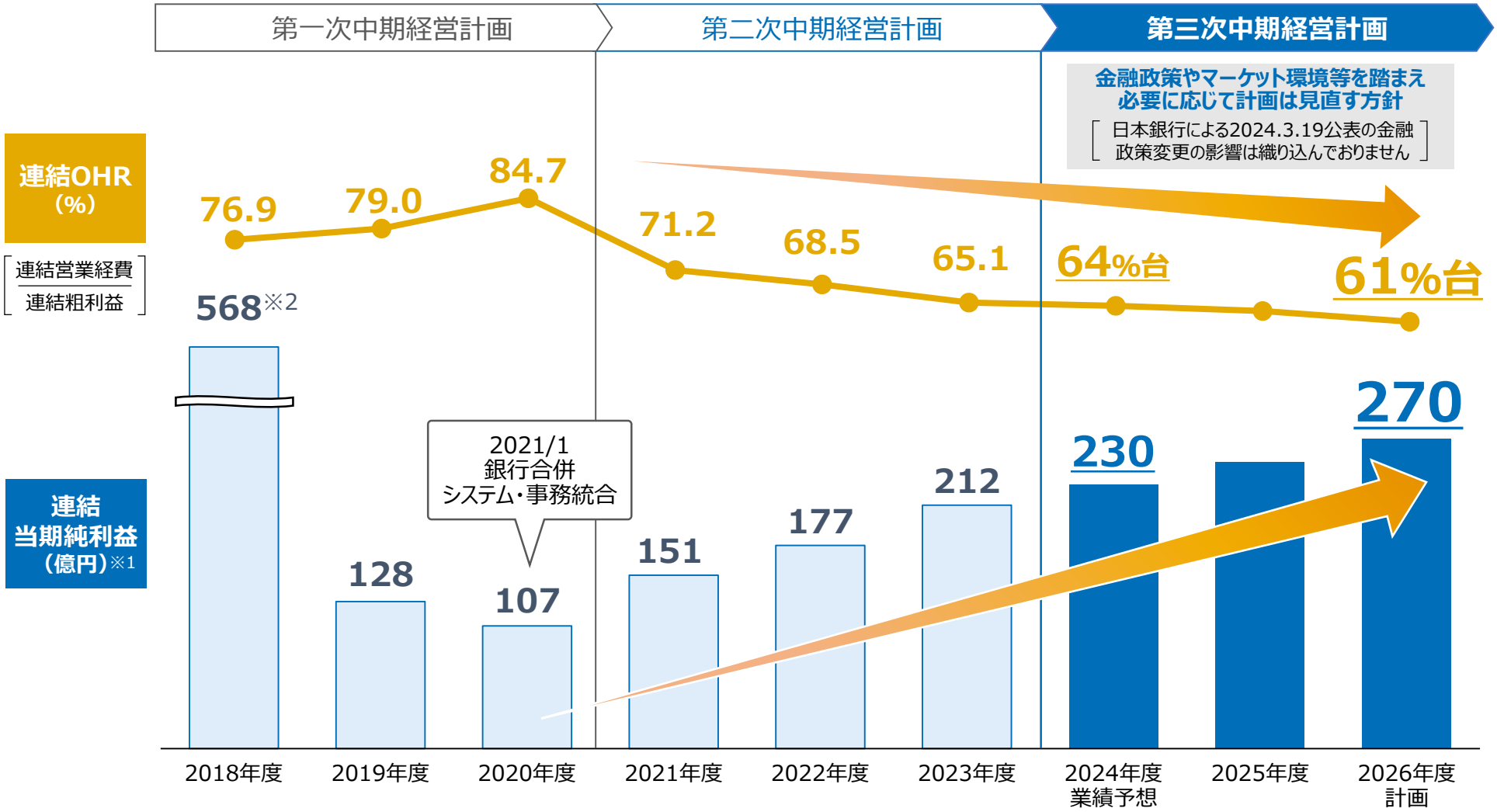
基本戦略 Ⅳ
リスクマネジメントの深化

重要戦術
10. コンプライアンス最優先による業務運営の実践
11. グループガバナンスの深化
12. リスク管理態勢の深化

（全戦略共通のテーマ）**TSUBASAアライアンスの深化**

第三次中期経営計画 経営指標（KPI）

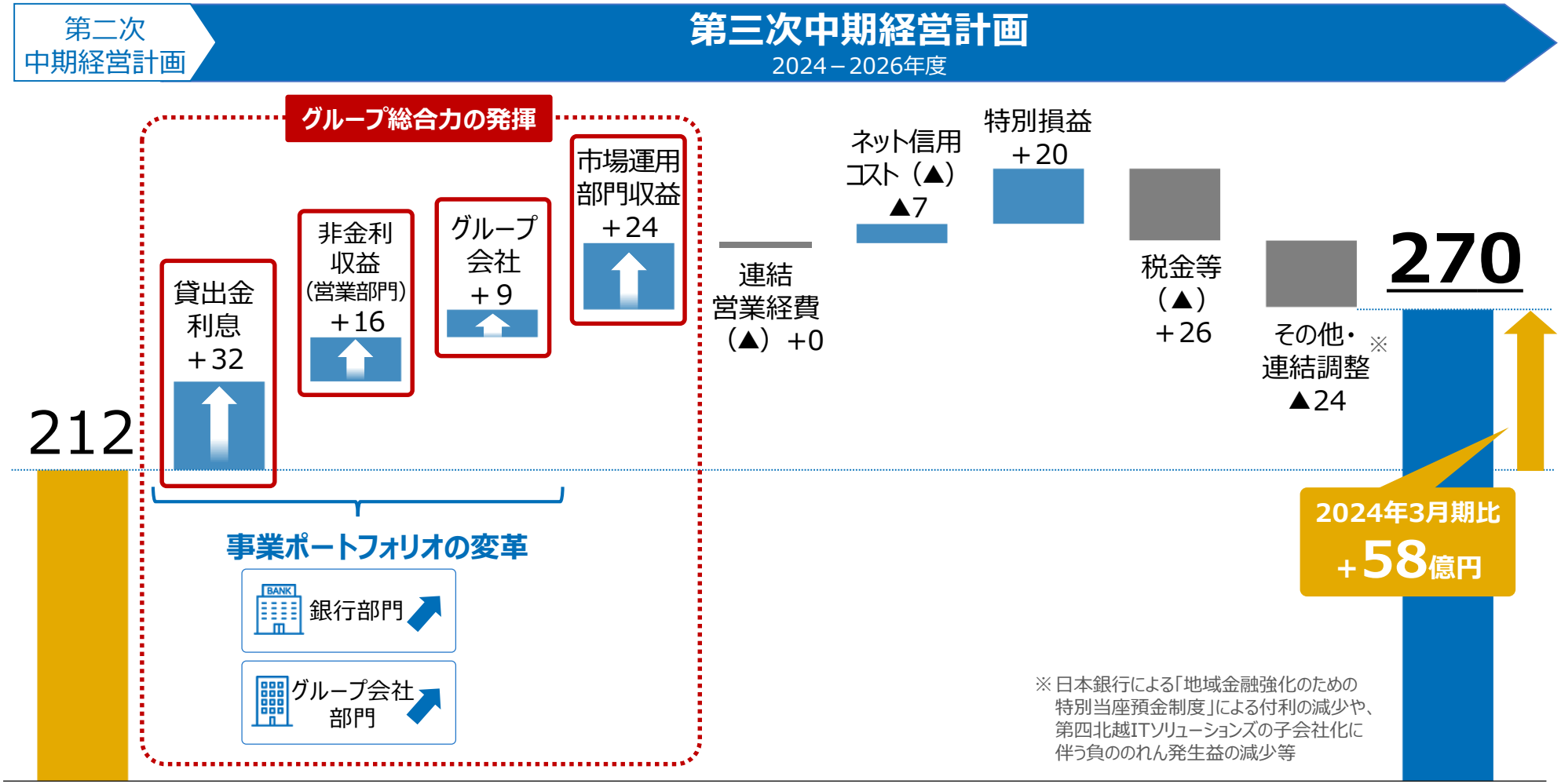
「飛躍のステージ」で目指す水準



※1：親会社株主に帰属する当期純利益　※2：2018年度は負ののれん発生益472億円の計上あり

第三次中期経営計画 FG連結当期純利益の増減要因

グループ総合力の発揮を通じてトップラインをさらに増強



基本戦略Ⅰ グループ総合力の発揮

グループコンサルティング機能の強化 －法人分野－

新潟県内マーケットの深掘り "深化"
地域創生への取り組み強化

✖

新潟県外マーケットの推進 "探索"
地域・お客さまの成長につながる県内・県外連携の強化

地域経済の活性化

■ 事業者や行政、外部アライアンス等との連携による
地域創生への取り組み強化

➔ 銀行・グループ会社の組織横断で組成した
"人的資本価値強化プロジェクト"
が中心となり推進　**19人体制**（2024/6時点）

－主な取組分野－

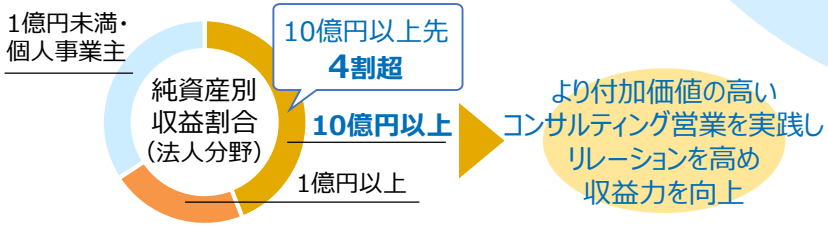
脱炭素・エネルギー　生産性向上・DX　健康・医療　観光振興　インフラ　etc.

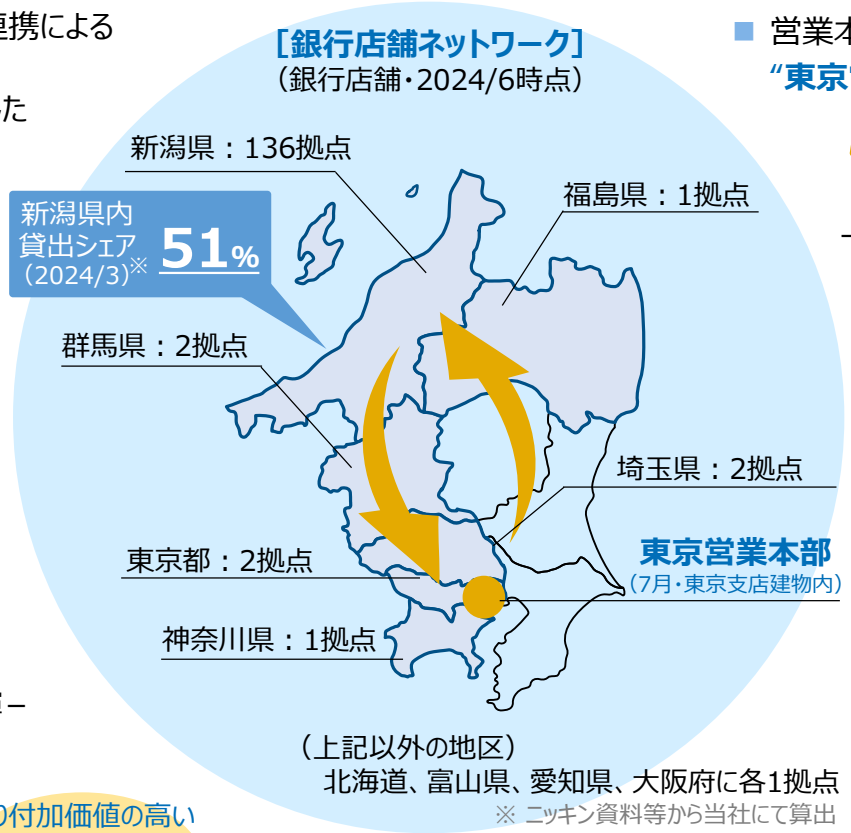
（地域創生プロジェクトの一例）
- 村上・胎内沖洋上風力プロジェクト
- 妙高地区開発プロジェクト
- 佐渡地域の面的再生プロジェクト　etc.

法人・オーナー取引の推進

■ 貸出先に加え、純預金先も含めた
法人コンサルティング営業の推進強化

－純資産規模に応じたコンサルティング機能の発揮－





※ ニッキン資料等から当社にて算出

県外営業推進態勢の強化

New!

■ 営業本部・東京オフィスの
"東京営業本部"への格上げ（2024年7月予定）

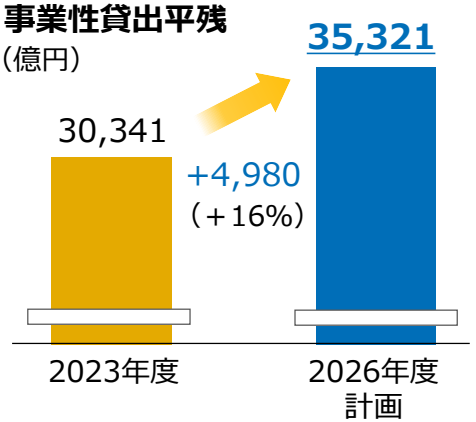
県外駐在人員
19人 ➔ **約30人体制へ拡大予定**

－主な推進分野－

ストラクチャードファイナンス　事業性貸出　法人ソリューション　富裕層ビジネス　TSUBASA連携　etc.

➔ 店舗ネットワークを活用し
首都圏以外の推進も強化

事業性貸出平残
（億円）



基本戦略Ⅰ グループ総合力の発揮

グループコンサルティング機能の強化 －法人分野－

地域経済の発展に向けたご支援

■ 設備投資ニーズに対する多面的なコンサルティング営業の実践

➔ 設備投資を契機とした各種課題の解決に向けたご支援の強化

お取引先アンケート結果

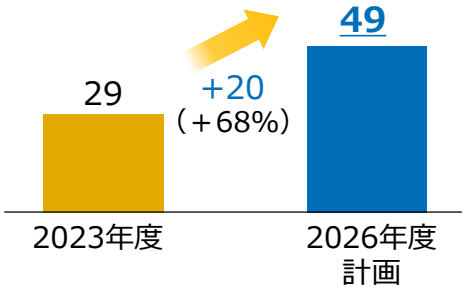
今後の設備投資計画
（2025/3期の設備投資予定）

合計件数 **1,400件超**

合計金額 **3,600億円超**

ファイナンス関連役務収益

（億円）（シンジケートローン・私募債等）



■ 事業承継や新事業分野の創造等のニーズに対する エクイティビジネスの強化

第四北越銀行 エクイティビジネスライン

➔ 営業店が主体的に取り組む "M&Aプラットフォーム"の活用

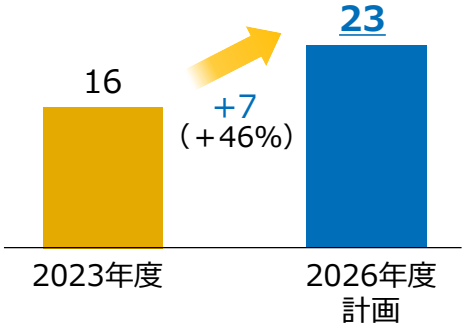
連携

第四北越キャピタルパートナーズ
投資専門子会社

➔ "第四北越地域創生ファンド"（1・2号）の活用

エクイティソリューション関連収益

（億円）（M&A・事業承継・ファンド関連等）



地域全体のDXに向けたご支援

■ 事業性評価を起点にお取引先のDXを推進する「DX全店運動」の実施

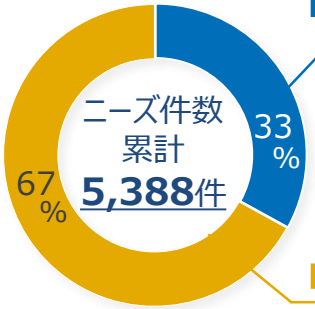
お取引先のDXに関する ニーズ把握

（期間：2022/10～2024/3）

第四北越銀行

連携

DH-ITS
第四北越ITソリューションズ



■ 生産性向上
- ✓ 総務・人事
- ✓ 経理
- ✓ 販売管理 etc.

■ デジタル化
- ✓ インターネットバンキング
- ✓ 電子納付 etc.

➔ うち成約件数は 累計3,408件

■ 「DX宣言策定支援サービス」の取り扱い開始（2024年4月） New!

地域企業のDX推進を支援する
"第四北越DXコンサルティングサービス"
開始（2024年4月）

➔ 第1弾のサービスとして **「DX宣言策定支援サービス」**の取り扱いを開始

－サービス内容－

- DX宣言書・DXプランの作成
- DX宣言説明動画の作成

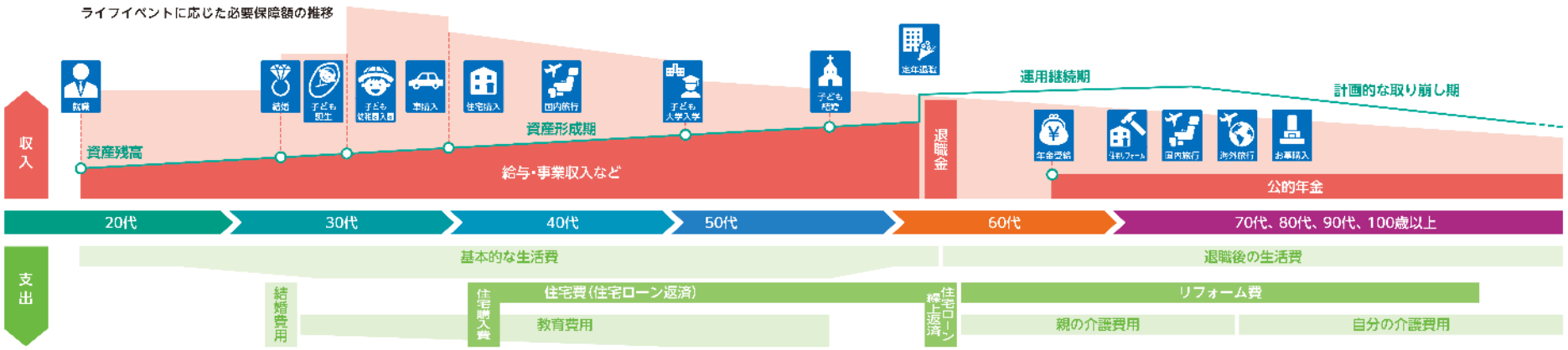
▲DX宣言書のサンプル

基本戦略Ⅰ グループ総合力の発揮

グループコンサルティング機能の強化 －個人分野－

お客さまのライフイベントに応じたコンサルティング機能の発揮

第四北越銀行 × 第四北越証券



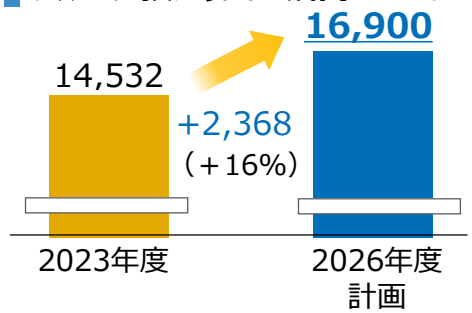
資産管理型ビジネスの強化

第四北越銀行

NISA口座数 地方銀行 **第8位**
（2023年12月末時点）
出典：ニッキン投信情報（2024.2.26付）

生命保険手数料収入額 地方銀行 **第1位**
（2024年3月期）
出典：ニッキンレポート（2024.5.20付）

グループ預かり資産残高（億円）



対面チャネルを活用したコンサルティング機能の強化

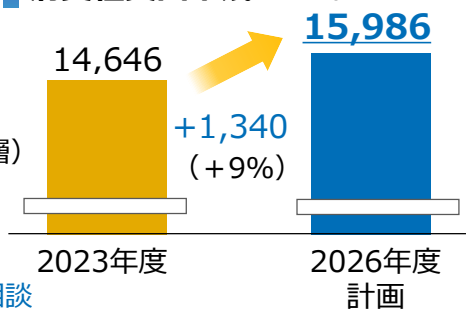
コンサルティングプラザの機能強化

新潟県内 **10プラザ**

現状
- 個人ローン
- 資産運用（資産形成層）

第三次中計
（強化分野）
- 対面・非対面一体営業
- 富裕層向け資産運用相談

消費性貸出平残（億円）



基本戦略Ⅰ グループ総合力の発揮

グループコンサルティング機能の強化 －FGグループ機能の深化・探索－

"深化" －地域・お客さまの課題解決にワンストップで対応－ グループ総営業態勢で事業領域をさらに深掘り

第四北越FG 15社体制（含むFG・銀行子会社）

前中期経営計画で重複機能の整理等のグループ再編完了

金融分野

銀行	第四北越銀行	リース	北越リース
証券	第四北越証券	信用保証	第四信用保証 北越信用保証
リース	第四北越リース		
ファンド運営	第四北越キャピタルパートナーズ		
カード	第四ジェーシービーカード 第四ディーシーカード／北越カード		

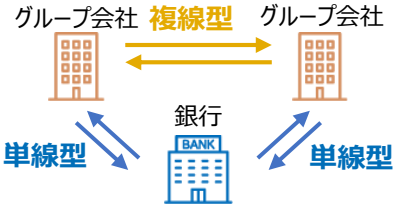
×

非金融分野

システム	DH-ITS第四北越ITソリューションズ
人材紹介	第四北越キャリアブリッジ
コンサルティング・調査	第四北越リサーチ＆コンサルティング
地域商社	ブリッジにいがた

"複線型"連携のさらなる強化

→ 前中期経営計画で戦略人員約70人を増員済



"探索" －地域・お客さまの課題解決に向けた事業領域の拡大－ 新たな推進領域の拡大に向けた取り組み

新事業領域の開拓

New!

■ 新事業分野参入等の検討・立案・実行を進める専担部署 FGグループ戦略推進部内に"**新事業企画室**"を新設（2024年7月予定）

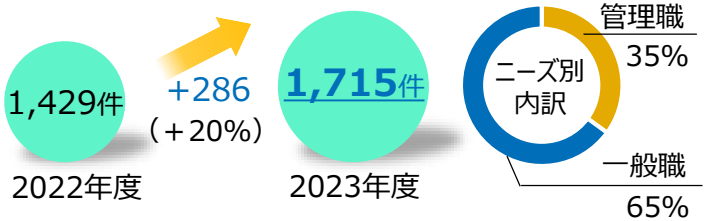
M&Aによる事業領域の拡大

人材紹介会社 第四北越キャリアブリッジ

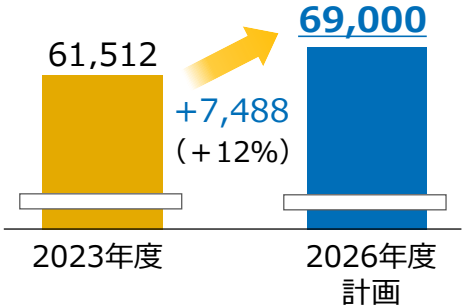
New!

■ 専門人材などの直接紹介に向けた機能の拡充として新潟県内企業から"**エージェント事業**"を譲受（2024年3月）（有料職業紹介事業）

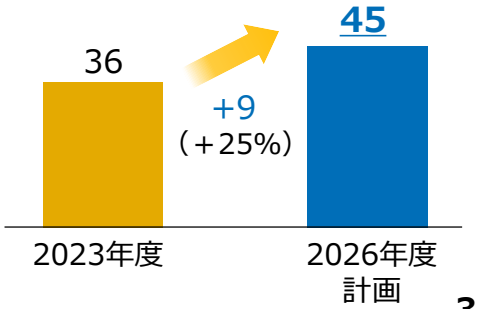
人材紹介の相談受付件数（2019年10月～累計）



グループ取引先数※（先数）



グループ会社収益（億円）



※FGグループ各社と経常的にお取引いただいている法人先数（延べ数）

基本戦略Ⅰ グループ総合力の発揮

グループコンサルティング機能の強化 －事業ポートフォリオの変革－

「事業ポートフォリオの変革」を通じたグループ成長性の向上

■ 収益力強化に向けた5つの指標の増強にグループ一体で取り組みFG連結当期純利益を最大化

銀行部門 ↗ ＋ グループ会社部門 ↗ ＝ 第四北越FG 連結当期純利益 ↗

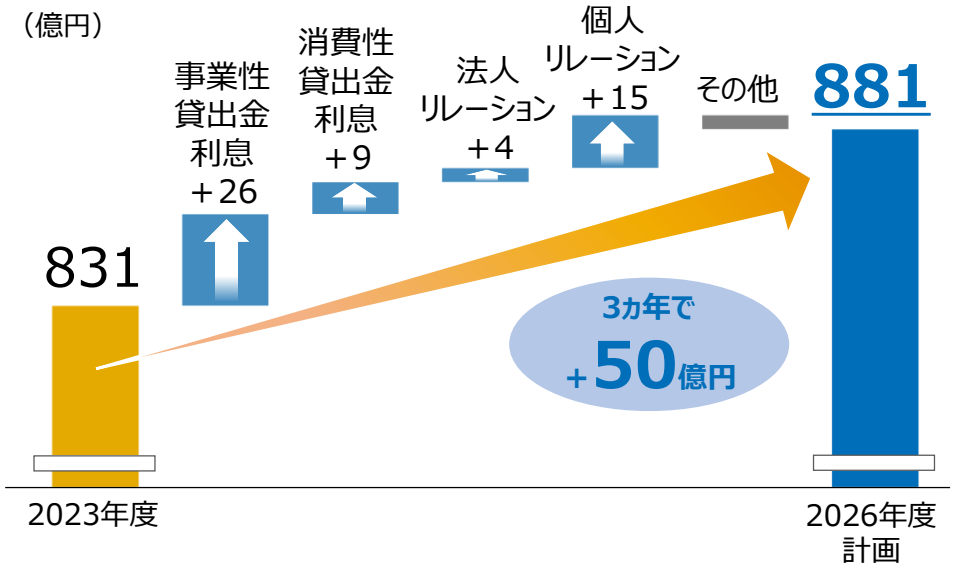
→ 取り巻く経営環境や強み・弱み、将来的な成長性や持続性などを踏まえた
グループ各社毎の最適な戦略の立案・PDCAの実行により各社の収益力を強化

事業ポートフォリオの変革に向けた5指標

1. 事業性貸出金利息額
2. 消費性貸出金利息額
3. 法人リレーション収益額
4. 個人リレーション収益額
5. グループ会社収益額

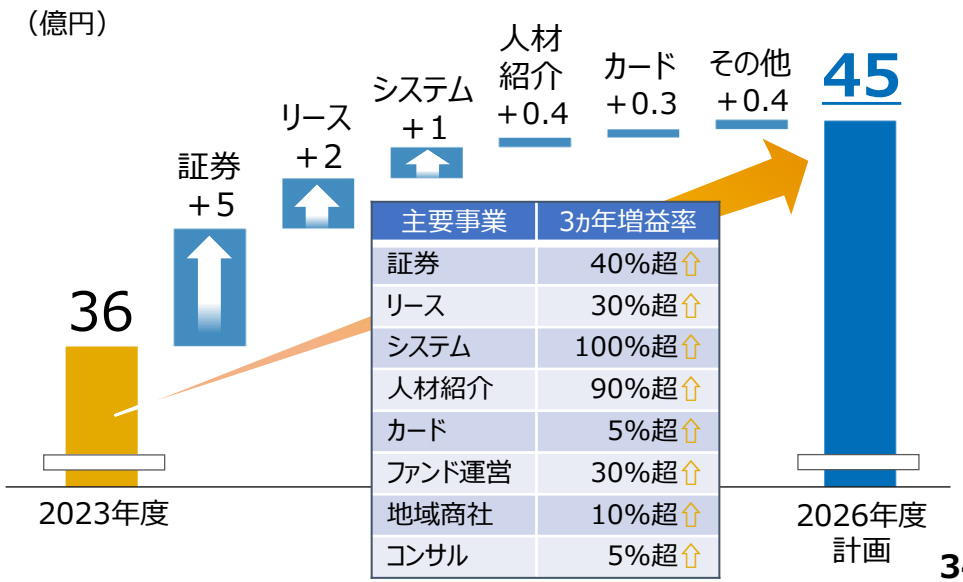
（☞ 指標目標はP44）

FG営業部門収益



グループ会社利益

（親会社株主に帰属する当期純利益）

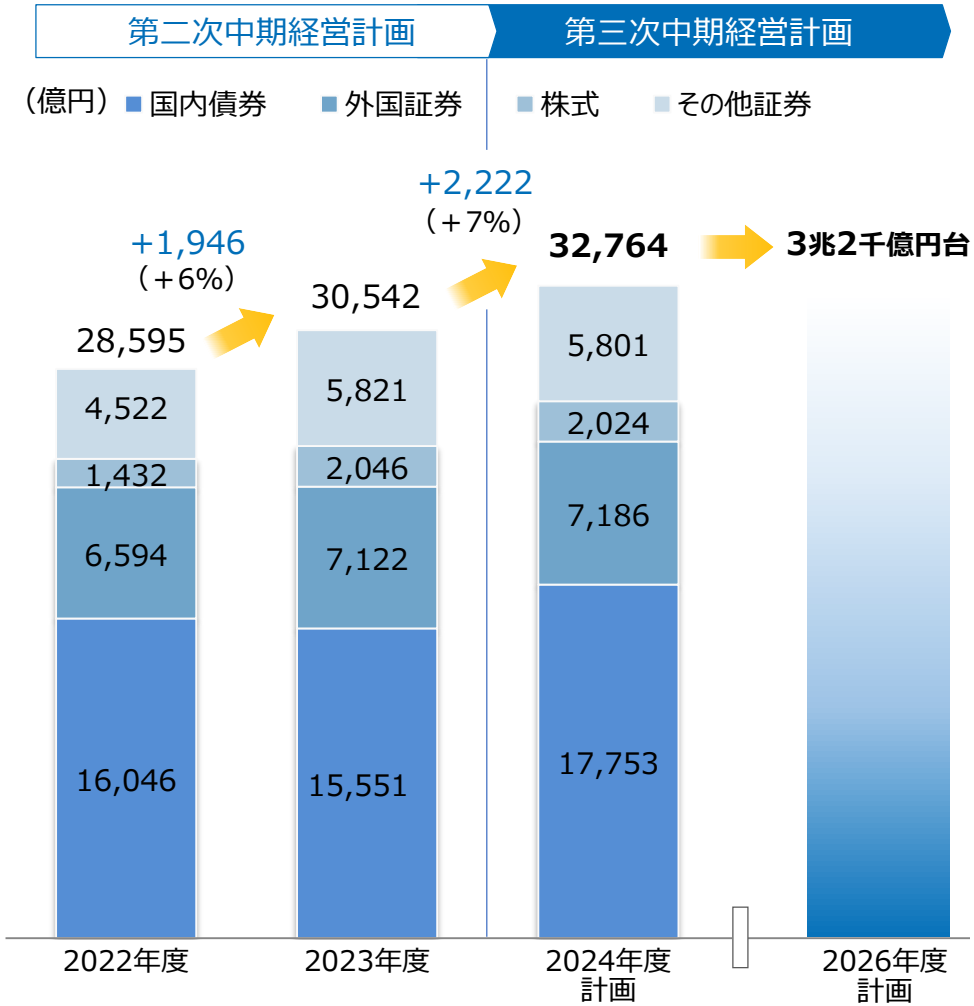


主要事業	3ヵ年増益率
証券	40%超⇧
リース	30%超⇧
システム	100%超⇧
人材紹介	90%超⇧
カード	5%超⇧
ファンド運営	30%超⇧
地域商社	10%超⇧
コンサル	5%超⇧

基本戦略Ⅰ グループ総合力の発揮

グループコンサルティング機能の強化 －有価証券運用－

有価証券残高（末残）



有価証券運用に関する基本方針

- 市場環境の変化を察知し機敏かつ果敢にポートフォリオの見直しを実践するとともに、流動性・透明性にも配意し、安定的な収益確保と評価損益の改善を図る
- 変動が激しく、不確実性・複雑性の高い市場環境に対応できる人財の育成により人的資本価値の向上を図り、組織としての運用力を強化し、市場変動に迅速な対応が可能な体制を構築する

有価証券運用に関する組織力・人財育成の強化

→ 組織的な運用力の強化に向けて運用担当者を増員予定

→ 女性登用によるダイバーシティの推進を図るほか、外部研修派遣による実践力の強化と外部知見の活用に継続的に取り組む

【有価証券運用担当者の人員計画】

資産クラス	2024年3月末	2027年3月末（計画）	2024年3月末比
運用統括者	2名	2名	±0名
国内債券	2名	3名	+1名
外国証券	1名	3名	+2名
株式	2名	3名	+1名
投資信託	4名	4名	±0名
外部研修派遣	1名	2名	+1名
合計	12名	17名	+5名

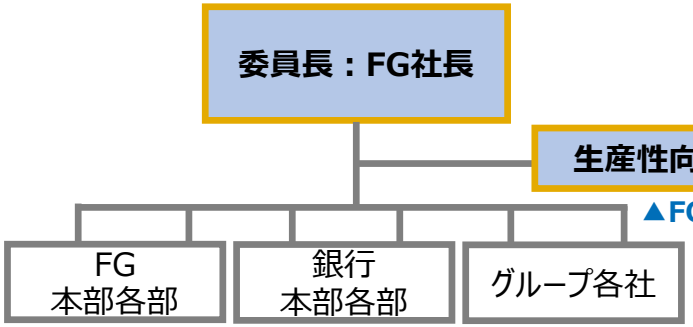
基本戦略Ⅱ 生産性向上の追求

グループ一体となった業務効率化の実現

FGグループの労働生産性向上に向けた取り組み

組織横断の推進体制の構築

■ **FG社長を委員長とする「生産性向上・DX推進委員会」の新設** New!
（2024年7月予定）



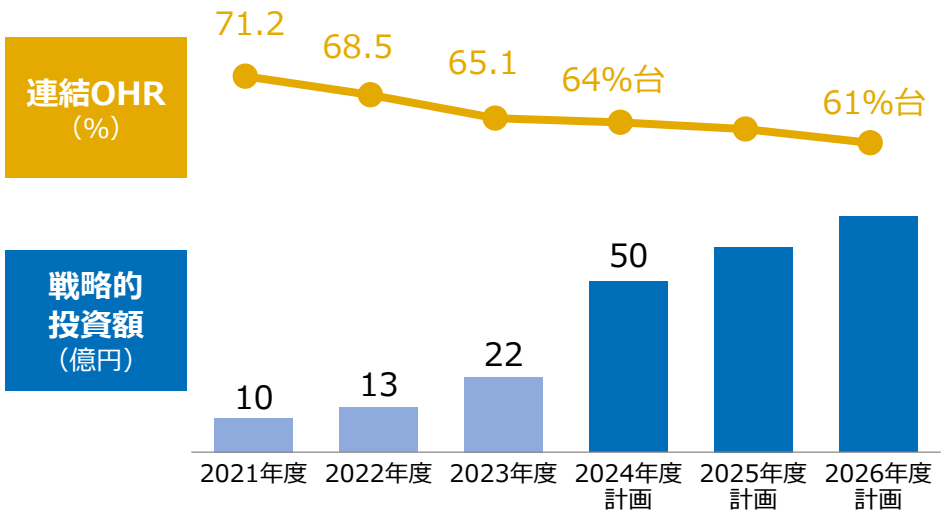
▲**FGに専担部署を新設**
（2024年7月予定）

グループ一体でITを利活用

➔ FGグループ全体で各種施策の**PDCAを実践する体制を整備**
労働生産性の向上（1人当たり付加価値額の改善）に取り組む

第二次中期経営計画 | 第三次中期経営計画

➔ 生産性向上による**連結OHRの改善**と
戦略的な投資の確実な実行

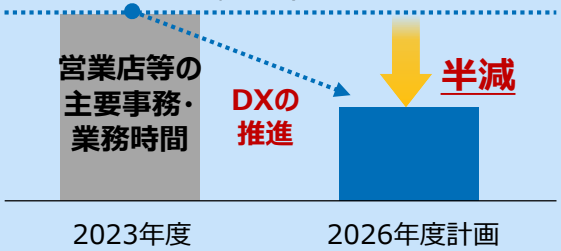


■ **「FG全社・ECRS全店運動」の実践**

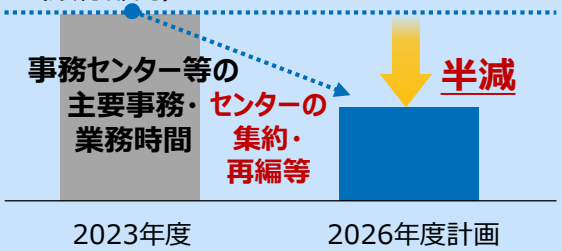
第四北越FG
「FG全社・ECRS全店運動」の実践

- **E** ＝ 廃止・排除（Eliminate）
- **C** ＝ 統合・集中化（Combine）
- **R** ＝ 工程見直し（Rearrange）
- **S** ＝ 簡素化（Simplify）

業務量の大幅な削減
（銀行部門・営業店等）



本部業務の大幅な見直し
（銀行部門）



● 店舗最適化等と合わせ**中計3ヵ年累計で300人以上を創出予定**
➔ 営業店・本部業務量の半減に向けて**外部コンサルを導入**（2024年5月） New!

基本戦略Ⅱ 生産性向上の追求

あらゆる接点におけるお客さまの体験価値の向上

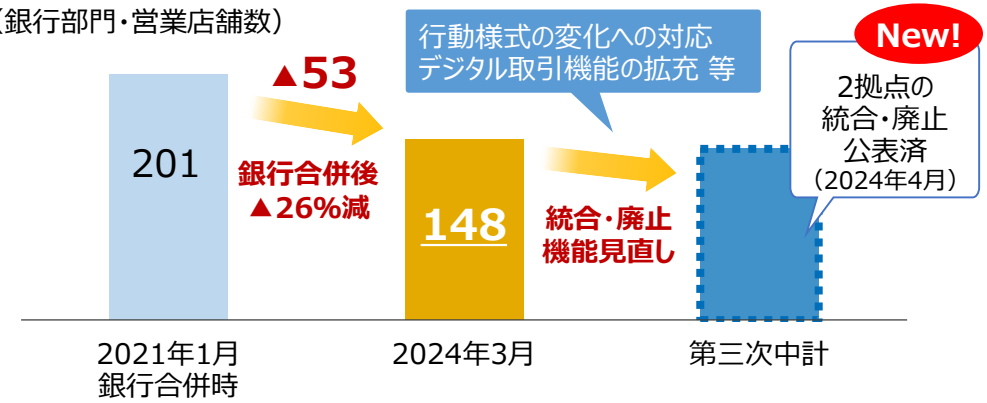
対面・非対面チャネルの連動によるUXの向上

対面チャネルの強化

■ 店舗ネットワークの最適化（新潟県内営業体制の深化）

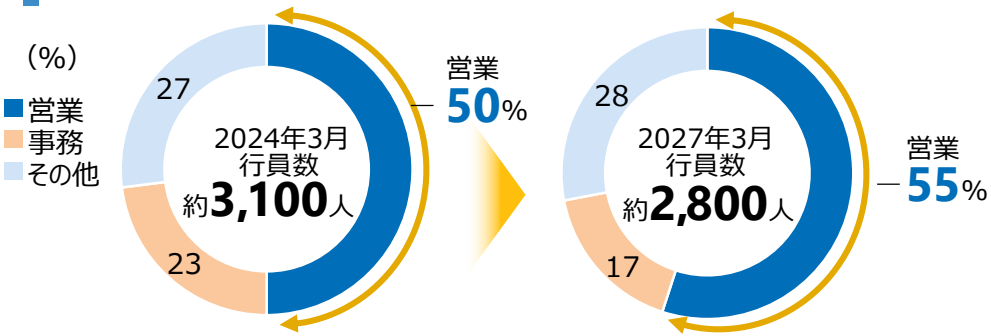
第一次中期経営計画 〉第二次中期経営計画 〉第三次中期経営計画

（銀行部門・営業店舗数）



■ コンサルティング機能の強化に向けた営業担当者の維持・増強

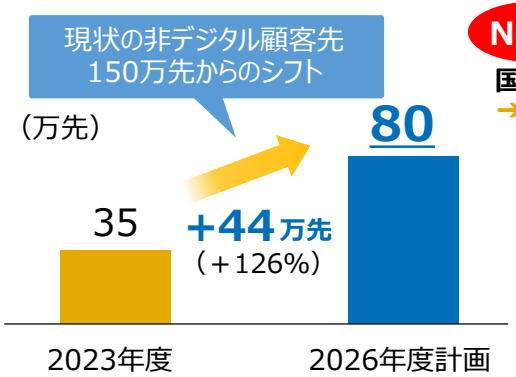
銀行部門（行員）業務別割合



DXによる非対面チャネルの強化

■ 非対面取引の基盤となる“デジタル顧客”の増強

デジタル顧客数



New!

国税ダイレクト納付の普及拡大も推進中
➔FGの取り組みに対して関東信越国税局より感謝状を拝受（2024年5月）

▲個人向けWebサービス「マイページ」（住宅ローン関連手続きのWeb化）

Next!
アプリ機能の拡充を継続
➔ 資産運用機能追加予定（2024年度予定）

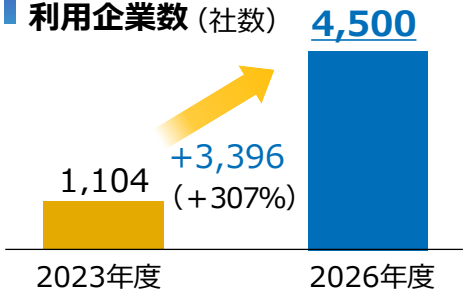
■ 事業者向けポータルサイト“CONNECT-BIZ”の機能向上

- 社内掲示板
- グループメッセージ
- 安否確認
- 動画配信
- 専用商品の提供
- 資金管理機能

etc.

➔ **法人・法人オーナー ＋ 従業員への価値提供**

事業者向けポータルサイト利用企業数（社数）



基本戦略Ⅲ 人的資本価値の向上

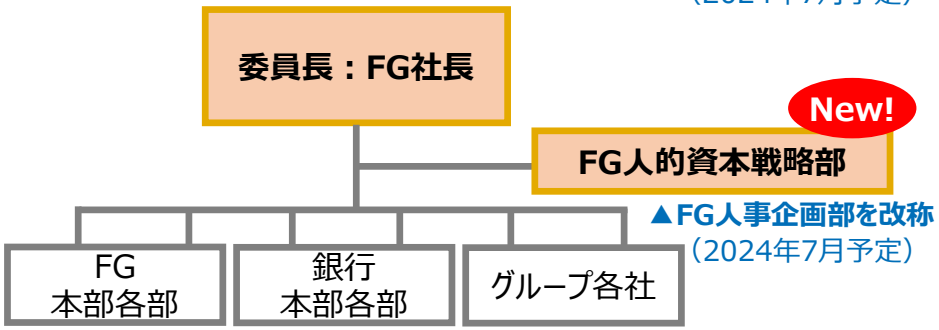
グループ総合力を最大化する人財マネジメントの実践

持続的な価値創造に向けた人的資本価値の向上

組織横断の推進体制の構築

New!

■ FG社長を委員長とする「人的資本価値向上委員会」の新設
（2024年7月予定）



➔ FGグループ全体の人財戦略、人的資本に関する開示、人事制度に関する事項などのPDCA体制を整備

FGの人的資本価値をさらに高める好循環を実現

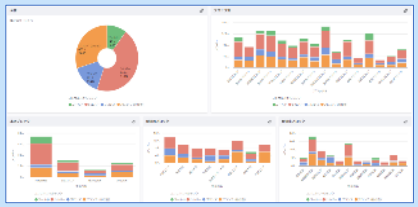
FG人財情報・データの基盤構築

■ 「キャリアサポートシステム」の導入（2024年4月） New!

- 人的資本価値の見える化・人財マネジメントの実践に向けて「キャリアサポートシステム」を導入
- 職務スキル定義の明確化や保有スキルのさらなる向上につなげる

「キャリアサポートシステム」
（タレントマネジメントシステム）

銀行で先行導入
今後グループへ拡大



（サービス名：「カオナビ」）

➔ グループ一体管理により、各社毎の人事管理から
“グループ人財マネジメント”へ

基本戦略Ⅲ 人的資本価値の向上

地域・お客さまの課題を解決する専門性・多様性ある人財基盤の強化

専門性・実践力の向上に向けた人財育成の強化

能力・専門性の高い人財の育成

■「資産運用分野におけるコンサルティング人財」の育成・強化

スキルランク
- ゴールド（主な対応セグメント）（法人オーナー・富裕層）
- シルバー（準富裕層）
- ブロンズ（資産形成層）

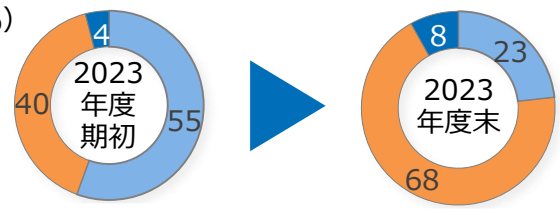
✖ 本部専門人員によるサポートも実施

ゴールド資格保有者
207人
（期初比＋88人）

■「グループ連携人財」の育成・強化

スキルランク
- スキルレベル1（対応するスキル）（グループ各社の商品・サービスの理解が十分）
- スキルレベル2（顕在化ニーズにグループ機能を適切に紹介できる）
- スキルレベル3（潜在的ニーズにグループ機能を適切に紹介できる）

銀行・法人営業担当者



スキルレベル3資格保有者
59人
（期初比＋25人）

■ **組織横断的なプロジェクト**

- 若手職員を中心に2030年のFGの姿を検討する「2030プロジェクト」の取り組み（2021年度～）
- 地域創生案件に銀行・グループ会社担当者で取り組み実践力等の向上を図る「人的資本価値強化プロジェクト」（2023年度～）

▲"2030プロジェクト"の様子

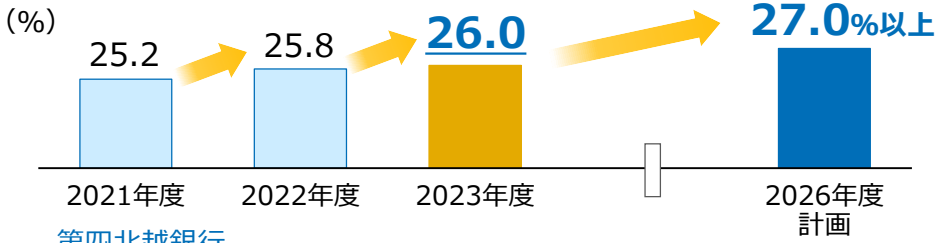
DE&I（ダイバーシティ・エクイティ＆インクルージョン）の推進強化

FG人財基盤の多様性の確保

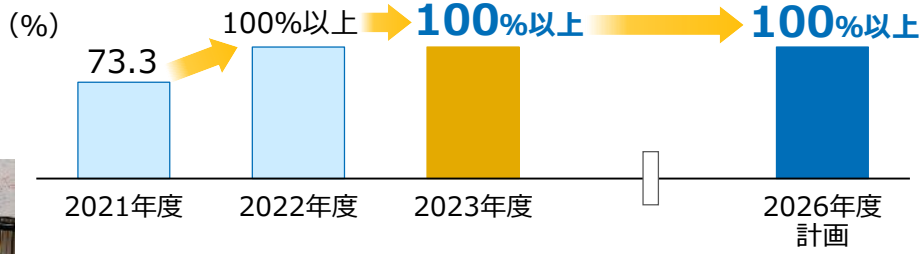
New!

■ 多様な人財の活躍の推進に向けた施策の企画・立案を行う専担部署としてFG人的資本戦略部内に**「DE&I（ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン）推進室」を新設**（2024年7月予定）

第四北越銀行
女性管理職比率（代理級以上）



第四北越銀行
育児休業取得率（男女合算）



■ **多様な人財の活躍促進**（第四北越銀行）

- 「経験者採用比率」：13%（2022年度）→ **20%**（2023年度）
- 「副業兼業制度」利用者数（2023/3～累計）：**35人**

基本戦略Ⅲ 人的資本価値の向上

働きがいや幸福感を実感できる職場環境の整備

従業員エンゲージメントの向上

■ 経営陣と職員の対話交流会の実施

役員との対話交流会 のべ**約600会場** **約1万5千人**が参加（2021年度～累計）

様々なテーマに関して FGグループ各社職員と 定期的に開催中

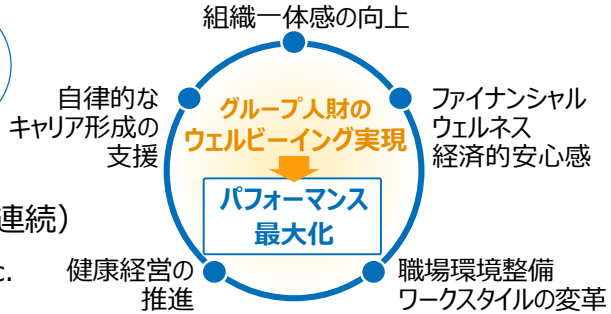
頭取による管理職向け説明会
“一志交流会”
26回
のべ約1,100人参加
（2021年度～累計）

頭取による若手職員向け説明会
“一志交流会 Next”
3回
のべ約100人が参加
（2022年度～累計）

▲“一志交流会Next”の様子

ウェルビーイングを実現する人財基盤・組織風土の構築

- 賃上げ（2年連続）
- 初任給引き上げ（2年連続）
- 福利厚生の充実　etc.



職場環境づくり・健康経営態勢の強化

健康経営優良法人2024「ホワイト500」認定取得（2024年3月） New!

第四北越FG　FGは **2年連続取得**

第四北越銀行　銀行は **7年連続取得**

→ **7年連続取得は新潟県内企業で唯一**

2024 健康経営優良法人 Health and productivity ホワイト500

「プラチナくるみんプラス認定」取得（2023年5月）
第四北越銀行

「プラチナえるぼし認定」取得（2023年5月）
第四北越銀行

新潟県内企業で 2つの認定の **ダブル取得は 県内初**

「スポーツエールカンパニー2024」取得（2024年3月） New!
第四北越銀行 **2年連続取得**

- ウォーキング・キャンペーン
- ヨガセミナー
- ウェアラブル端末の貸与　etc.

▲ヨガセミナーの様子

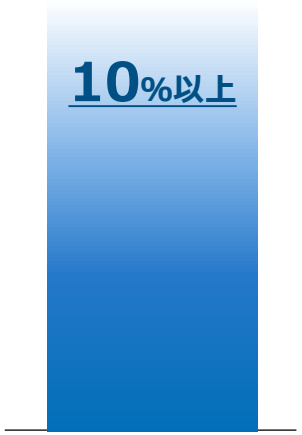
SPORTS YELL COMPANY 2024

基本戦略Ⅳ リスクマネジメントの深化

環境変化に対応するリスクマネジメントの実践

健全性の維持・向上

FG連結自己資本比率



第三次中期経営計画期間中

基本戦略Ⅰ・Ⅱ：収益力の強化 ✖ 基本戦略Ⅳ：リスクアセットコントロール

- 地域貢献に向けたリスクテイクの拡大
- 株主還元の充実（☞ 詳細はP54）
- 持続的な成長に向けた投資

etc.

➔ **FG連結自己資本比率は10%以上を目標として適切なコントロールを実践**

－主な取り組み－

- ALM・リスク管理委員会を通じた自己資本比率の管理
- RORAの活用
- RAFの活用
- FIRB移行に向けた取り組み

etc.

（☞ PBR・ROE改善に向けた取り組みはP55-56）

リスク管理態勢の深化

■ 国内金利上昇への対応

- 国内金利上昇の変化に応じて想定される各種対応に関して金利環境の変化を4段階に区分した対応策を実践中

第1フェーズ	YCCの修正	第3フェーズ	追加利上げ
第2フェーズ	マイナス金利政策解除	第4フェーズ	利上げ最終局面

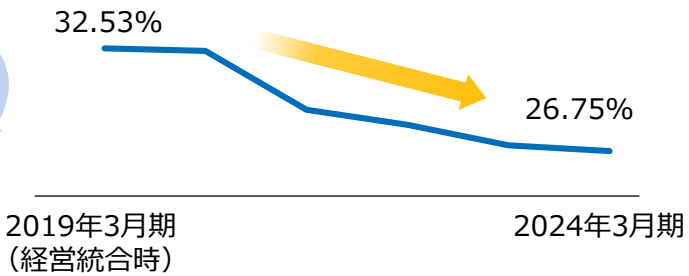
■ 信用コスト抑制・信用リスクコントロール機能の強化

審査部門：経営改善・事業再生支援

連携強化

営業部門：コンサルティング支援

大口与信集中度の推移
（国・地公体を含む大口上位100社の比率）



ITリスク管理の強化

New!

■「FGシステム管理部」の新設（2024年7月予定）

- グループ全体のIT戦略・リスク管理体制の強化に向けてFGに新たな部署を設置予定
- 複雑化するITリスクに適切に対応するためFGに「ITリスク管理委員会」を先行して新設済（2024年4月）

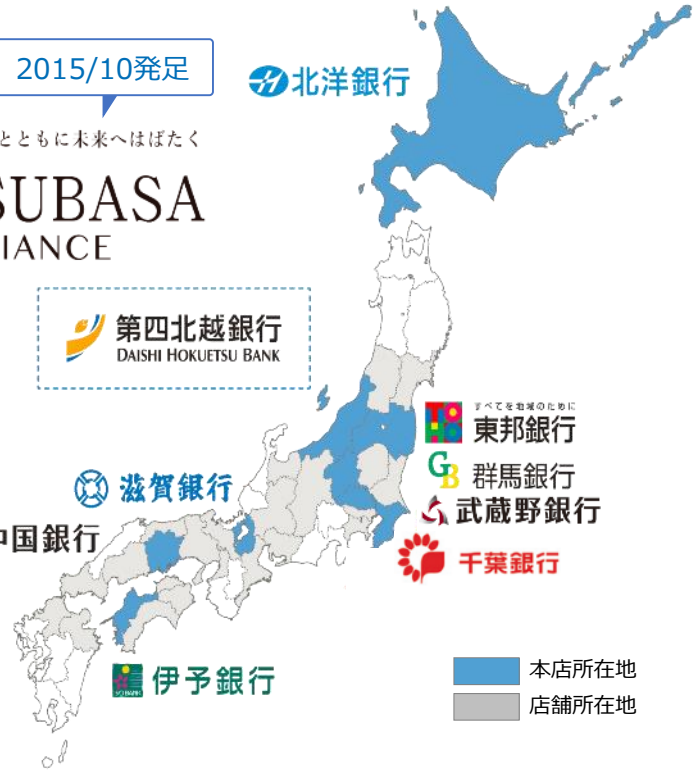
全戦略共通のテーマ TSUBASAアライアンスの深化

地銀最大規模の広域連携の枠組み“TSUBASAアライアンス”

2015/10発足

地域とともに未来へはばたく

TSUBASA ALLIANCE



参加金融機関 10行
（2024/3末時点）

参加行の総資産残高合計 99兆円
（2024/3期・連結ベース）

第四北越銀行単体
連携施策によるシナジー効果 132億円
（2015 /10～2024/3累計）

－主な連携分野－

- 営業推進 地域創生
- 事務効率化 共同化
- システム 共通化
- 市場運用
- リスク管理
- 情報連携
- 人的資本 価値向上

etc.

規模のメリットと情報連携の優位性の活用

2015年

TSUBASAアライアンス発足
（2015年10月）
- 当行・千葉・中国の3行で発足

2023年

- TSUBASA汎用ペーパーレスシステム導入（9月）
- 「TSUBASA-AMLセンター㈱」設立（11月）（当行・千葉・中国・野村総合研究所）
- TSUBASAトレーニー制度開始（10月）
- TSUBASAアライアンス㈱ホームページ開設（10月）
- その他、シンジケートローンの共同組成 etc.

■ 「相互顧客紹介業務」を通じたビジネスマッチング（2017年10月～）

－成約事例－

第四北越銀行 ⇄ 連携 ⇄ TSUBASA ALLIANCE TSUBASA参加行

（お取引先の課題）
→ 大都市圏に販売先を拡大したい

（お取引先の課題）
→ 商品ラインアップを拡充したい

■ TSUBASA・じゅうだん会共同研究会への参加 New!
（2024年3月）

TSUBASA参加行 ∩ じゅうだん会参加行

→ **全15行が参加して発足**

－主な共同研究のテーマ－

- システム
- 業務効率化
- サイバーセキュリティ

etc.

■ 2025年大阪・関西万博（2025年日本国際博覧会）への協賛 New!
（2024年4月）

EXPO 2025 ©Expo 2025

万博への参加を通じて地域創生に向けた連携を実施
→ **地域の持続的な発展に貢献**

全戦略共通のテーマ TSUBASAアライアンスの深化

“群馬・第四北越アライアンス” 第四北越銀行 × 群馬銀行

GUNMA DAISHI HOKUETSU ALLIANCE
群馬・第四北越 アライアンス

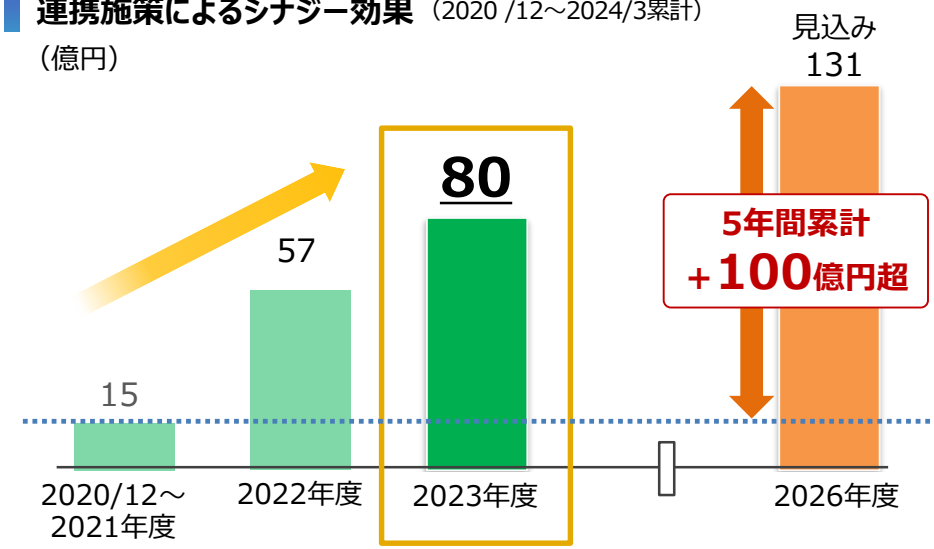
2021/12発足

－主な連携分野－

- 地域創生・観光振興
- 法人ソリューション
- 資産運用
- 人材育成
- 不動産有効活用

etc.

第四北越銀行・群馬銀行 両行合算
連携施策によるシナジー効果（2020 /12～2024/3累計）



商品・サービスの共同企画

■ **SDGs私募債「グリーン＆フードサポート私募債２」**
（2023年7月～2024年3月）

私募債発行企業様を資金面でサポート ＋ 発行企業様よりいただく手数料の一部を活用して新潟県・群馬県へ食品や金銭の寄付を実施

地域創生・観光振興

■ **地域活性化に向けた合同研修**
（2023年10月～2023年11月）

➔群馬銀行が取り組む群馬県みなかみ町の地域活性化プロジェクトにFG職員10名が参加

▲研修会の様子

店舗の共同利用

■ **当行池袋支店の群馬銀行池袋ビル内への移転**
（2024年1月）

➔2023年3月に実施した当行高崎支店の群馬銀行高崎田町支店への移転に続く**2店舗目**となる取り組み

▲当行池袋支店が入居する群馬銀行池袋ビル

人材育成

■ **トレーニーの相互受け入れ等を通じた人材育成**

第四北越銀行 ⇄ 人材交流 ⇄ 群馬銀行

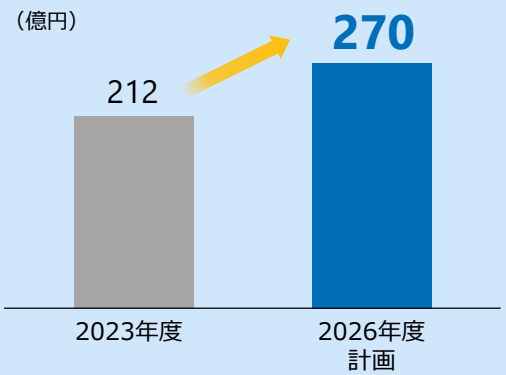
➔当行からは群馬銀行の海外拠点（ニューヨーク支店、ホーチミン事務所）に各1名、合計2名を派遣中。ノウハウ・スキルの共有化を推進中

第三次中期経営計画 経営指標（KPI）

「財務的課題」に関する経営指標（KPI）

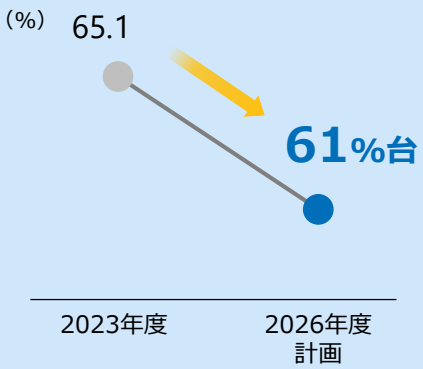
成長性 収益力の強化

連結当期純利益※1

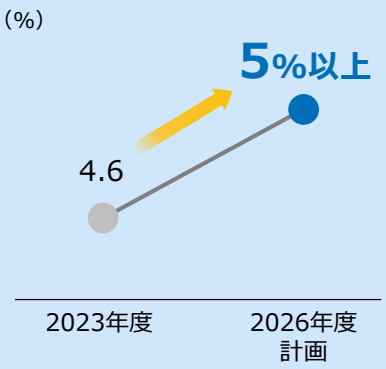


効率性 生産性の向上

連結OHR

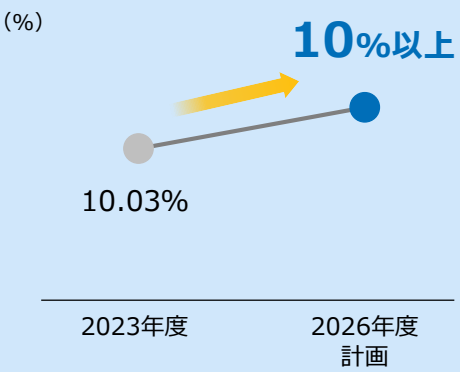


連結ROE



健全性 健全性の維持・向上

連結自己資本比率



※1：親会社株主に帰属する当期純利益

【参考指標】 事業ポートフォリオの変革に関する指標

	2023年度	2026年度目標
事業性貸出金利息額（外貨調達コスト考慮後）	252 億円	278 億円
消費性貸出金利息額	200 億円	209 億円
法人リレーション収益額※2	196 億円	200 億円
個人リレーション収益額※3	107 億円	122 億円
グループ会社収益額※4	36 億円	45 億円

※2：法人資産運用アドバイス収益（含む証券収益）、エクイティソリューション収益、ファイナンシャル・スキーム収益の合計
※3：個人資産運用アドバイス収益（含む証券収益）
※4：銀行を除くグループ各社の当期純利益の合計

第三次中期経営計画 経営指標（KPI）

「環境・社会課題」に関する経営指標（KPI）

E 地球環境問題への積極的な取り組み

CO_2排出量削減率（2013年度比）

2026年度目標 62 %台

サステナブルファイナンス実行額

2026年度目標 11,000 億円
（2021年度以降の累計）

S 地域・お客さまの課題解決を通じた地域経済・社会の活性化

創業・事業承継支援件数

2026年度目標 3,000 件

デジタル顧客数※3

2026年度目標 80万先

DX・生産性向上支援件数

2026年度目標 95 件

グループ預かり資産残高

2026年度目標 16,900 億円

経営指標等が改善した取引先割合

2026年度目標 75 %以上

販路開拓支援先数※4（地域商社）

2026年度目標 930 先

経営改善計画策定支援件数

2026年度目標 440 件

人材ソリューション支援件数

2026年度目標 240 件

G 多様性の確保などガバナンスの充実による ステークホルダーとの信頼関係の強化

女性管理職比率※1

2026年度目標 27 %以上

グループ総取引先数※2

2026年度目標 69,000 先

※1：女性管理職（代理級以上）比率（銀行単体） ※2：FGグループ各社と経常的にお取引いただいている法人先数（延べ数）
※3：だいしほくえつID保有者（りとるばんく・マイページの利用者等）および個人eネットバンキング利用者数
※4：2019/10の日本橋店舗開設以降の累計

第三次中期経営計画

サステナビリティへの取り組み

第四北越FGのサステナビリティへの取り組み

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

第四北越FGサステナビリティ基本方針　主な取り組み分野

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

これまでの主な取り組み

2021年度

上期
- 「TCFD提言」への賛同表明
- 「サステナビリティ推進委員会」「サステナビリティ推進室」設置
- 環境省「令和3年度ESG地域金融促進事業」の取り組み

下期
- 「サステナビリティ基本方針」制定
- 環境省「TCFD提言に沿った気候リスク・機会のシナリオ分析パイロットプログラム支援事業」の取り組み

2022年度

上期
- 第二次中期経営計画の基本戦略に「サステナビリティ経営の実践」を追加
- 「環境・社会に配慮した投融資方針」制定
- 「サステナブルファイナンス目標」「CO_2排出量削減目標」設定
- 「一般社団法人SDGsにいがた」理事に頭取が就任
- 「パートナーシップ構築宣言」公表
- 環境省「令和4年度ESG地域金融促進事業」の取り組み

下期
- 環境配慮型店舗の導入
- カーボンニュートラル都市ガス導入
- 「2050年カーボンニュートラル宣言」公表

2023年度

推進体制※1

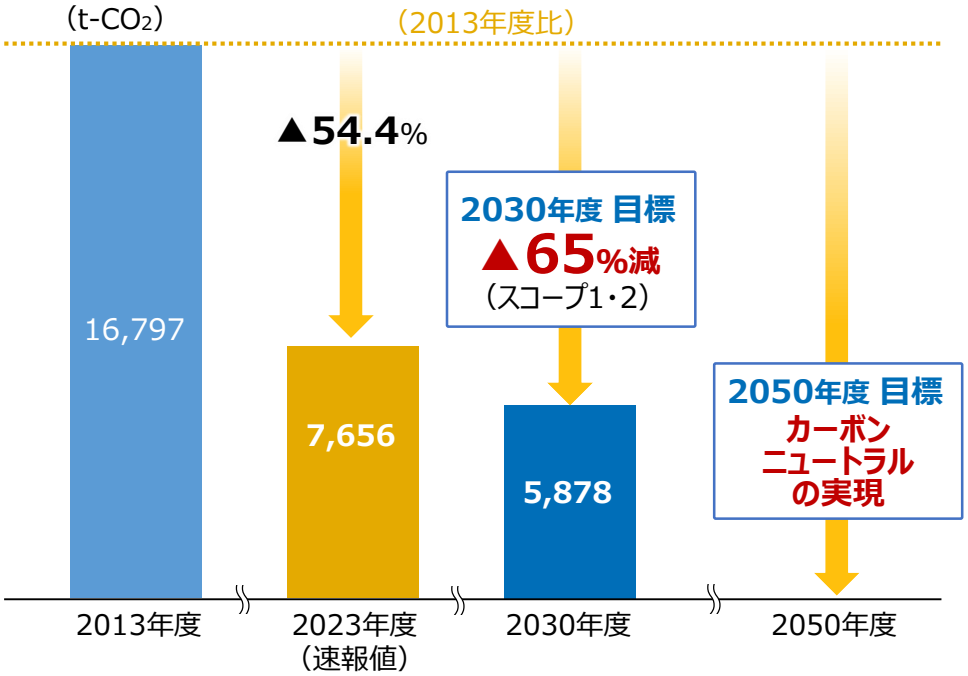
- サステナビリティ推進委員会（委員長：FG社長）
  - サステナビリティ推進室
  - 地域ビジネス推進部会
  - CO_2削減部会
  - BCM※2部会
  - 地政学的リスク管理部会
    - FG本部各部
    - 銀行本部各部
    - グループ各社

※1：人的資本価値向上部会はFG人的資本価値向上委員会（新設）へ統合
※2：Business Continuity Management

第四北越FG 自社の取り組み

サステナビリティの実現に向けた第四北越FG 自社の取り組み

CO_2排出量削減目標・実績※1



※1:第四北越ITソリューションズ、ブリッジにいがたのFG連結子会社化に伴い、過去に遡り計数を修正

FG自社のCO_2排出量削減に向けた取り組み

- 店舗の省エネ化
- EV車両の導入
- 再生可能エネルギー由来CO_2フリー電力の導入

etc.

太陽光パネルの設置を実施中
➔2023年度は3店舗で実施

FGの知見・ノウハウの吸収に向けた取り組み

- 環境省「令和5年度地域金融機関向けTCFD開示に基づくエンゲージメント実践プログラム」への採択
  (2023年9月～2024年3月)
- 「GXリーグ」への参画
  (2023年5月)
- 「TNFDフォーラム」への参画
  (2024年2月) New!
- 東京証券取引所「カーボン・クレジット市場」への参画 New!
  (2024年3月)

サステナビリティに関する人財育成・啓発活動 New!

知見の吸収

行内イベント 第四北越銀行
- 「S-1グランプリ」の開催
  (サステナビリティNo.1グランプリ)
  (2023年10月～2024年2月)
  ➔サステナビリティに関する知識をクイズ形式で競い合う取り組み

実践力の向上

行内イベント 第四北越銀行
- 「SF選手権」の開催※2
  (サステナビリティ未来創造選手権)
  (2023年10月～2024年2月)
  ➔お客さまのサステナビリティの実現に向けた優れた提案活動を評価する表彰制度

※2:「ファミリービジネス支援選手権」も同時開催

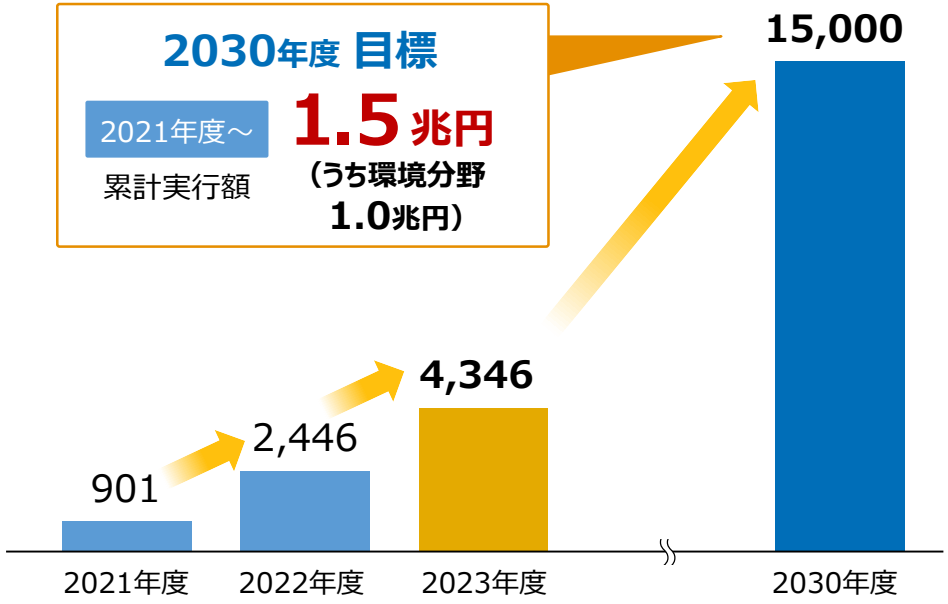
▲「S-1グランプリ」の様子

地域・お客さまの課題解決に向けた取り組み

サステナビリティ・SDGsの促進に向けた取り組み

サステナブルファイナンス累計実行額

（億円）



地域の課題解決に向けた取り組み

New!

■「にいがたPPP/PFI研究フォーラム」への参画
（2024年1月）

→ 新潟県、市町村、民間企業や金融機関等が集まり、PFI事業のノウハウや先進事例、課題等の研究を行う同フォーラムに、第四北越銀行は事務局として参画

New!

■「新潟市J-クレジット普及推進協議会」への参画
（2024年3月）

→ 第四北越銀行と第四北越リサーチ＆コンサルティングの2社が参画

商品・サービスの拡充

■ サステナブルファイナンスの商品ラインアップの拡充

第四北越銀行
サステナブルファイナンス
8商品まで拡大

- ポジティブ・インパクト・ファイナンス
- サステナビリティ・リンク・ファイナンス
- SDGsリンク・ファイナンス
- SDGsサポートローン
- サステナビリティ・ファイナンス
- SDGsグリーン・ファイナンス

New!

事業者向け

● 地域脱炭素貢献ローン「Biz-Ecology」
（2024年1月）

融資実行額の
0.05%相当を
新潟県に寄付

New!

個人向け

● 住宅ローン「ZEH住宅応援プラン」
（2024年4月）

ZEH住宅の場合
手数料または
金利を優遇

■ テーマ型「寄付型私募債」の取り扱い

New!

● 「地域応援！SDGs私募債」
（2024年6月）

→ 新潟県内の様々な自治体や団体を寄付先とした寄付型私募債を通じて地域創生・SDGsの達成に貢献

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

地域・お客さまの課題解決に向けた取り組み

地域への貢献に向けた地域社会とのコミュニケーション

■ 令和6年能登半島地震への対応　第四北越FG

寄付型私募債
「能登半島地震復興支援私募債」
（2024年1月）

➔ 発行企業様よりいただく手数料の一部を新潟県や日本赤十字社に寄付するSDGs私募債の取り扱い

発行累計額
約48億円
（2024年1月～3月）

復旧・復興に向けた
新潟県や日本赤十字社への寄付
（2024年1月）

➔ 被災された方々へのご支援などにお役立ていただくため総額6,000万円の寄付を実施

▲新潟県への寄付金贈呈式

■ 「第四北越奨学会」による奨学金の給付　第四北越銀行

（1962年～）

奨学金支給者数（累計）

（期間：1963年3月期～2024年3月期）

1,276人

▲奨学生懇談会の様子

■ 金融教育活動「だいしほくえつアカデミー」　第四北越銀行

（2013年～）

こどもたちの参加者数（累計）

（期間：2014年3月期～2024年3月期）

15,294人

■ 「第四北越まごころの会」によるボランティア活動（1993年～）

（役職員の自主参加募金組織）　第四北越銀行

➔ 新潟県内の自然保護ボランティア活動への参加や環境保護・社会福祉団体への寄付活動を実施

▲ボランティア活動の様子

➔ トキの野生復帰に向けて1968年から佐渡トキ保護センターに物品を寄贈

▲贈呈式の様子

第三次中期経営計画

ガバナンス・資本政策

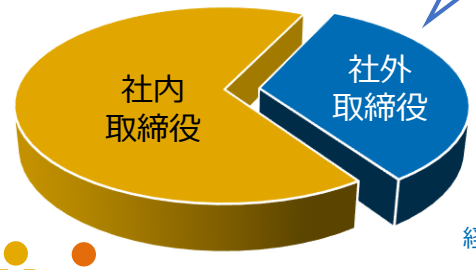
持続的成長を支えるガバナンス体制

取締役会における社外取締役の構成割合

取締役会の構成

2024年6月
（予定）

社外取締役比率
33.3%



社内10名

女性取締役

社外5名

経営理論　地域行政　財務会計　IT・システム　法律　企業経営

※ 2024年6月25日開催予定の当社第6期定時株主総会で選任されることを前提として記載

企業価値向上に向けたステークホルダーとの対話

- 機関投資家向け会社説明会
- 個人投資家向け会社説明会
- 株主・機関投資家との対話
- 取引先企業向け会社説明会
- 従業員OB向け会社説明会

etc.

2023年度
ステークホルダーとの対話回数 のべ 50回以上

多様性の確保・ダイバーシティの取り組み

女性役員の登用

- 第四北越FG **初となる女性取締役が就任予定** New!
（2024年6月）

－女性の経営・管理職の登用状況－（2024年3月末時点）

銀行部門
女性の取締役：1名（上記FG役員が兼務）
同　部長：1名
同 支店長：16名（うち1名は上記FG役員が兼務）

グループ会社部門
女性の代表取締役社長：1名 第四北越キャリアブリッジ
同　執行役員：1名 第四北越証券

経営職層等への登用に向けた女性の育成プログラム

女性幹部候補育成に向けた
「TSUBASAクロスメンター制度」の導入
（2022年度～）

TSUBASA ALLIANCE

女性活躍推進プログラム
（2021年度～）

女性幹部候補者育成プログラム

部長・支店長への登用

▲FG会長による
女性管理職マネジメント研修

政策保有株式の縮減に向けた取り組み

政策保有株式の縮減目標の上方修正（2024年5月）

第四北越銀行が合併により誕生した2020年度（2021年3月末）からの縮減額

変更前

2026年3月末迄に

▲100億円（簿価）縮減

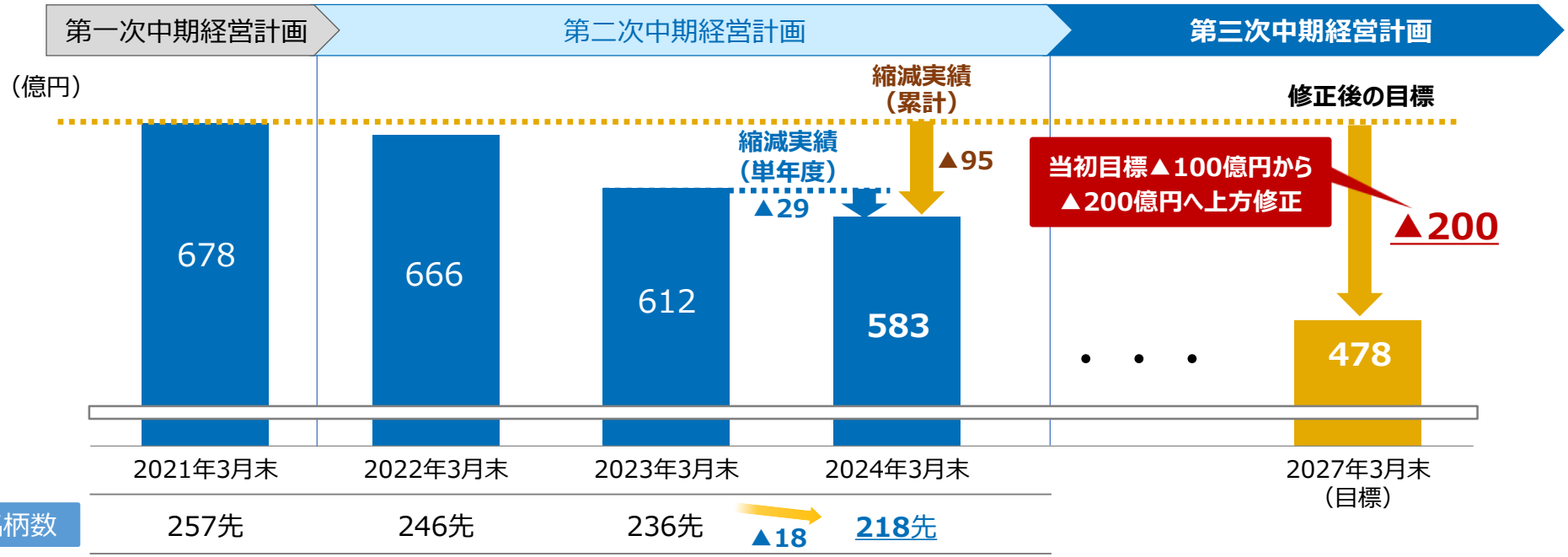
New!

変更後

第三次中期経営計画の最終年度（2027年3月末）迄に

▲200億円（簿価）縮減

第四北越銀行が保有する政策保有株式の簿価の推移



株主還元方針の変更・2025年3月期配当予想

株主還元方針の変更（2024年5月）

New!

第四北越フィナンシャルグループ 株主還元方針（2024年5月変更）

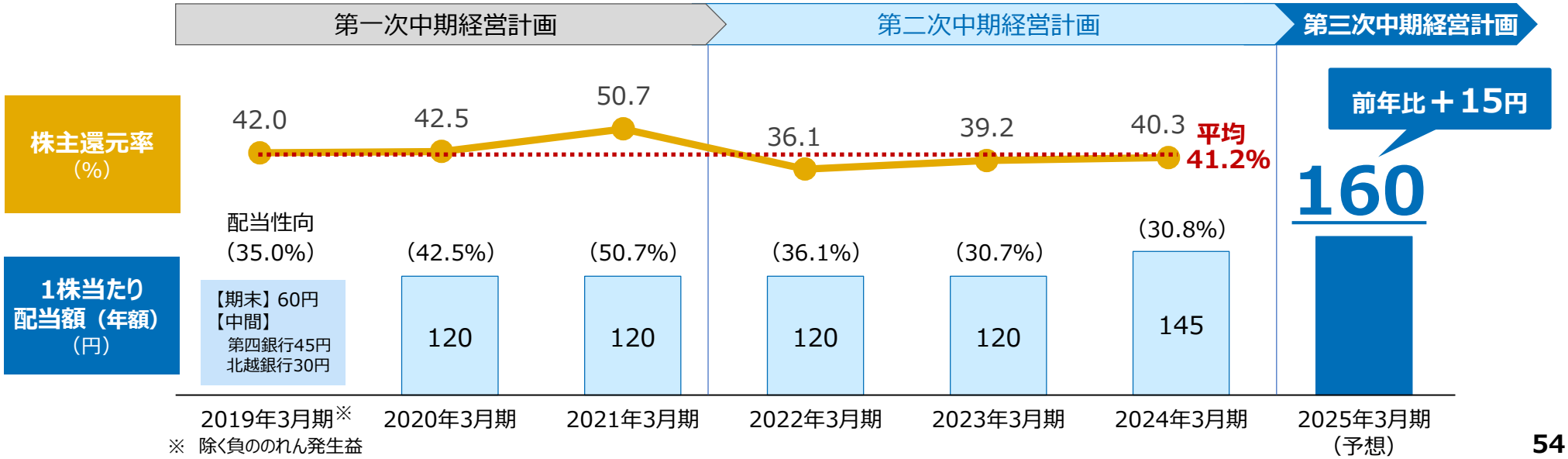
金融グループの公共性に鑑み、将来にわたって株主各位に報いていくために、収益基盤の強化に向けた内部留保の充実を考慮しつつ、安定的な株主還元を継続することを基本方針といたします。

変更

具体的には、配当金と自己株式取得合計の株主還元率40%を目処としつつ、1株当たり配当金は原則として累進的とし、配当性向は、第三次中期経営計画期間（2024～2026年度）中に35%程度とすることを目指します。

なお、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、早期に5%以上を達成のうえ、さらに高い水準を目指します。

2025年3月期配当予想 増配予想



※ 除く負ののれん発生益

PBR改善に向けた取り組み

第三次中期経営計画の実践によるPBRの改善

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

PBRの改善に向けた取り組み

PBR 株価純資産倍率
株価 / 1株当たり純資産
= ROE × PER

ROE 自己資本利益率
1株当たり当期純利益 / 1株当たり純資産

PER 株価収益率
株価 / 1株当たり当期純利益

第三次中期経営計画の確実な実践

当期純利益の増強 → RORAの向上
当期純利益 / リスクアセット

健全性の維持・向上 → 財務レバレッジ管理
リスクアセット / 自己資本

非財務資本の強化

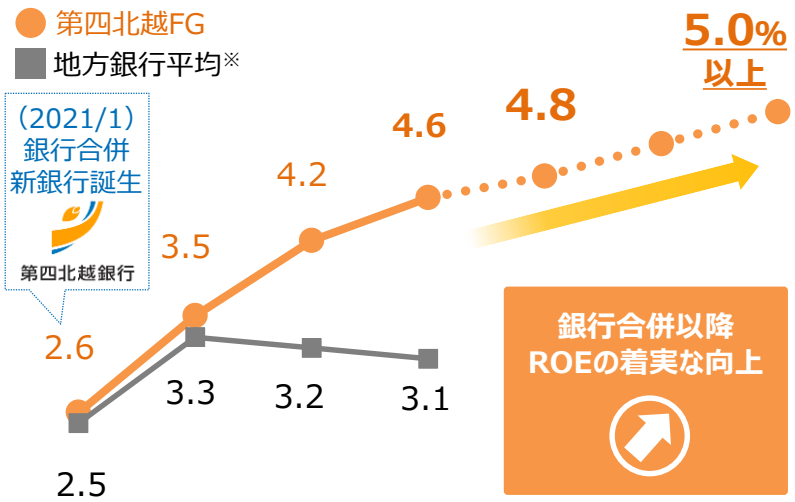
収益力の強化	■ グループ総合力の強化 ■ 非金利収益の強化 ■ リスク・リターンを踏まえた推進	基本戦略 Ⅰ
徹底したコストコントロール	■ 労働生産性の向上 ■ 経費コントロール ■ 信用コスト抑制	基本戦略 Ⅱ・Ⅳ
リスクアセットコントロール	■ 最適なリスクアセット配賦 ■ 政策保有株式縮減	基本戦略 Ⅳ
資本構成の最適化	■ 自己資本比率コントロール ■ 株主還元の充実	基本戦略 Ⅳ
成長に向けた戦略的投資	■ 新事業領域の探索 ■ 戦略的投資の実行	基本戦略 Ⅰ・Ⅱ
成長期待の醸成	■ 地域の課題解決への貢献 ■ 人的資本価値の向上	基本戦略 Ⅰ・Ⅲ
資本コスト抑制	■ IRや情報開示の充実 ■ 投資家との対話の強化	基本戦略 Ⅳ

PBR改善に向けた取り組み

ROEの向上によるPBRの改善 －企業価値の向上に向けて－

第一次 中期経営計画 → 第二次 中期経営計画 → 第三次 中期経営計画

ROE
自己資本利益率（%）



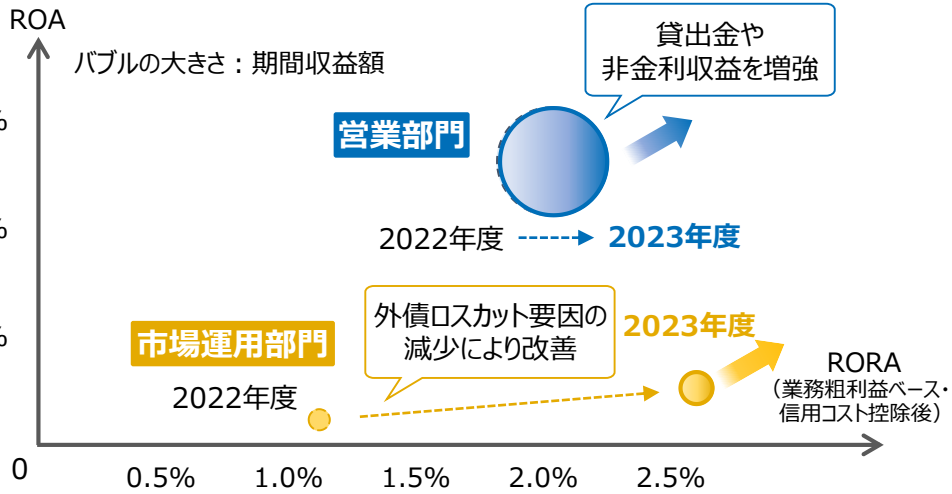
銀行合併以降 ROEの着実な向上

PBR
株価純資産倍率（倍）

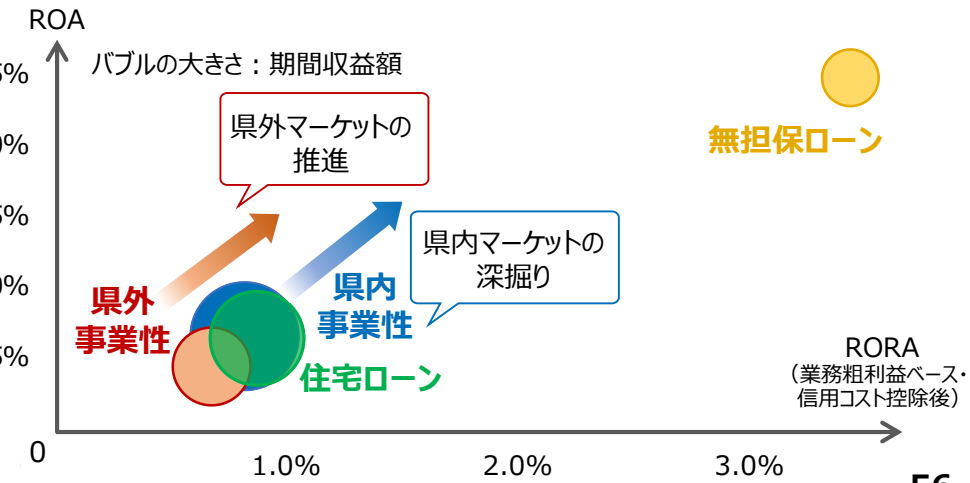
	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度計画	2026年度計画
第四北越FG	0.27	0.26	0.31	**0.43**		
地方銀行平均※	0.27	0.23	0.29	0.42		

第三次中期経営計画 PBRのさらなる向上

部門別RORA 第四北越銀行



カテゴリー別RORA（2023年度実績） 第四北越銀行



※ 地方銀行平均：東京証券取引所に上場している地方銀行・グループの平均値（当社試算）

Appendix

第二次中期経営計画の最重要テーマ 3大シナジーの発揮

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

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（中期経営計画最終年度）

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

地域とともに未来へはばたく
TSUBASA ALLIANCE

第二次中期経営計画　経営指標

経営指標		2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	前年比
収益力の強化	連結当期純利益※1	177億円	**212億円**	34億円
グループの成長性	中小企業向け貸出平残増加率※2	1.9%	**1.1%**	–
	中小企業向け貸出平残	19,420億円	**19,632億円**	211億円
	消費性貸出平残増加率※2	3.3%	**3.7%**	–
	消費性貸出平残	14,128億円	**14,646億円**	518億円
	非金利収益増加率※3	25.7%	**9.1%**	–
	非金利収益	262億円	**286億円**	24億円
	グループ会社収益増加率※4	▲31.5%	**27.6%**	–
	グループ会社収益	28億円	**36億円**	7億円
経営の効率化	連結ＯＨＲ	68.5%	**65.1%**	▲3.4pt
	連結ＲＯＥ	4.2%	**4.6%**	0.4pt
健全性の維持・向上	連結自己資本比率	10.23%	**10.03%**	▲0.20pt

※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（除く市場運用部門収益・外貨調達コスト）　※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等の合計額（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：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

第二次中期経営計画 ポートフォリオ変革の深化に向けた6指標

〈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

ポートフォリオ変革の深化に向けた6指標	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	前年比
①総貸出に占める中小企業貸出比率	37.3%	**36.6%**	▲0.7pt
②総貸出に占める消費性貸出比率	27.1%	**27.3%**	0.2pt
③消費性貸出に占める無担保ローン比率	8.4%	**8.6%**	0.2pt
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	8.9%	**9.7%**	0.8pt
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	15.5%	**18.2%**	2.7pt
⑥連単倍率 FG連結当期純利益÷銀行単体当期純利益	1.19倍	**1.22倍**※	0.03倍

※ 第四北越ITソリューションズの子会社化に伴う負ののれん発生益等の特殊要因控除後

第二次中期経営計画　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		2024年3月期実績	2024年3月期目標比
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	14,734先	※1 ▲666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	1,968件	118件
	事業承継を支援した先数	1,743先	3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	7,125先	725先
	事業性評価に基づく融資残高	16,005億円	5億円
	経営者保証に関するガイドラインの活用先数	7,691先	※2 ▲1,809先
	経営指標等が改善した取引先数	9,794先	2,094先
	本業支援件数	3,926件	1,076件
	経営改善計画の策定支援件数	531件	51件
事業領域の拡大による新たな価値提供	地域商社を通じた活動：販路開拓支援先数（累計）	638先	38先
	地域商社を通じた活動：生産性向上支援に向けたFG連携活動件数（累計）	296件	26件
	人材紹介会社を通じた活動：企業の課題解決につながる人材マッチング件数（累計）	261件	51件

※1：県内事業所数の減少やゼロゼロ融資の繰り上げ返済等の影響　※2：取引先数の減少（※1）やコロナ禍・物価高等の影響

2024年3月期決算 概要（損益の状況）

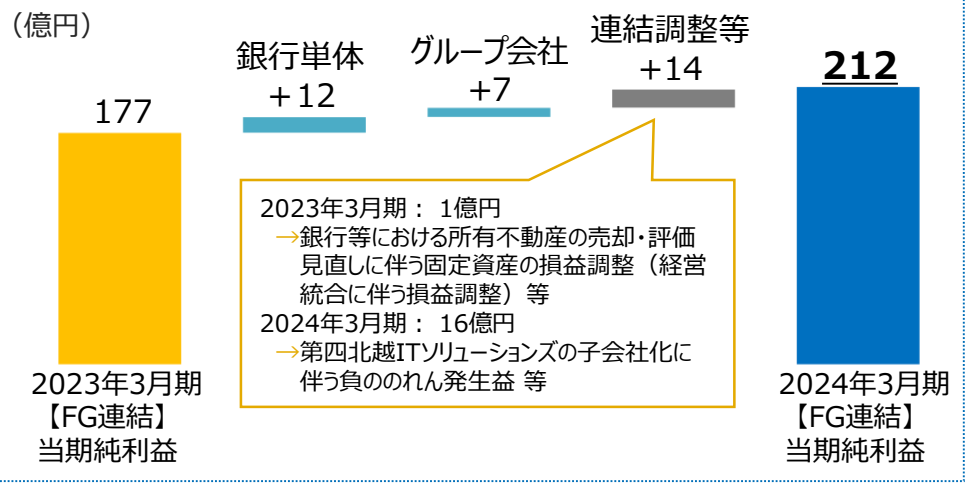
	FG連結（億円）	2024年3月期 決算	前年比	業績予想（2023/5公表）	業績予想比
1	経常利益	308	58	275	33
2	当期純利益※1	212	34	201	11

※1 親会社株主に帰属する当期純利益

	グループ会社（億円）	2024年3月期 決算	前年比	2023年3月期 決算
3	当期純利益※2	36	7	28

※2 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＞ 増減要因

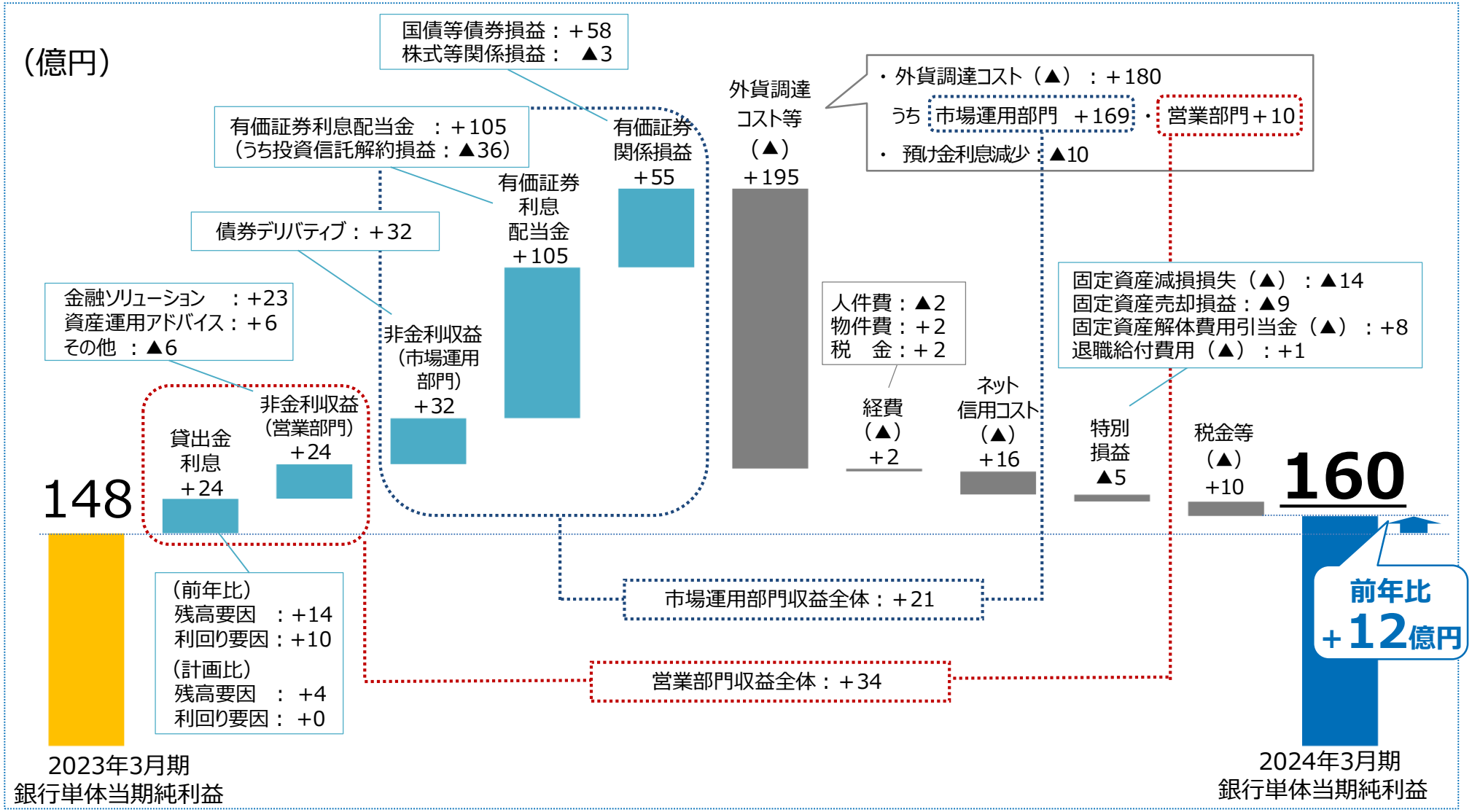


	銀行単体（億円）	2024年3月期 決算	前年比	2023年3月期 決算
4	業務粗利益	852	50	802
5	（コア業務粗利益）	909	▲ 8	917
6	資金利益	640	▲ 33	673
7	（うち貸出金利息）	492	24	468
8	（うち有価証券利息配当金）	390	105	284
9	（うち資金調達費用）（▲）	347	226	121
10	役務取引等利益	156	2	154
11	その他業務利益	55	80	▲ 25
12	（除く国債等債券損益）	112	22	90
13	（うち国債等債券損益）	▲ 56	58	▲ 115
14	経費（▲）	577	2	575
15	実質業務純益	274	47	227
16	コア業務純益	331	▲ 11	342
17	（除く投資信託解約損益）	321	25	295
18	業務純益	272	35	237
19	臨時損益	▲ 18	▲ 6	▲ 11
20	経常利益	254	28	225
21	特別損益	▲ 26	▲ 5	▲ 20
22	当期純利益	160	12	148
23	＜ネット信用コスト＞（▲）	57	16	41
24	＜有価証券関係損益＞	▲ 29	55	▲ 84
25	＜経営統合関連費用（全体）＞（▲）※3	32	0	31

※3「経費」「臨時損益」等に計上されている経営統合関連費用の合計

2024年3月期決算 概要（損益の状況）

＜銀行単体＞増減要因　第四北越銀行



2025年3月期業績予想

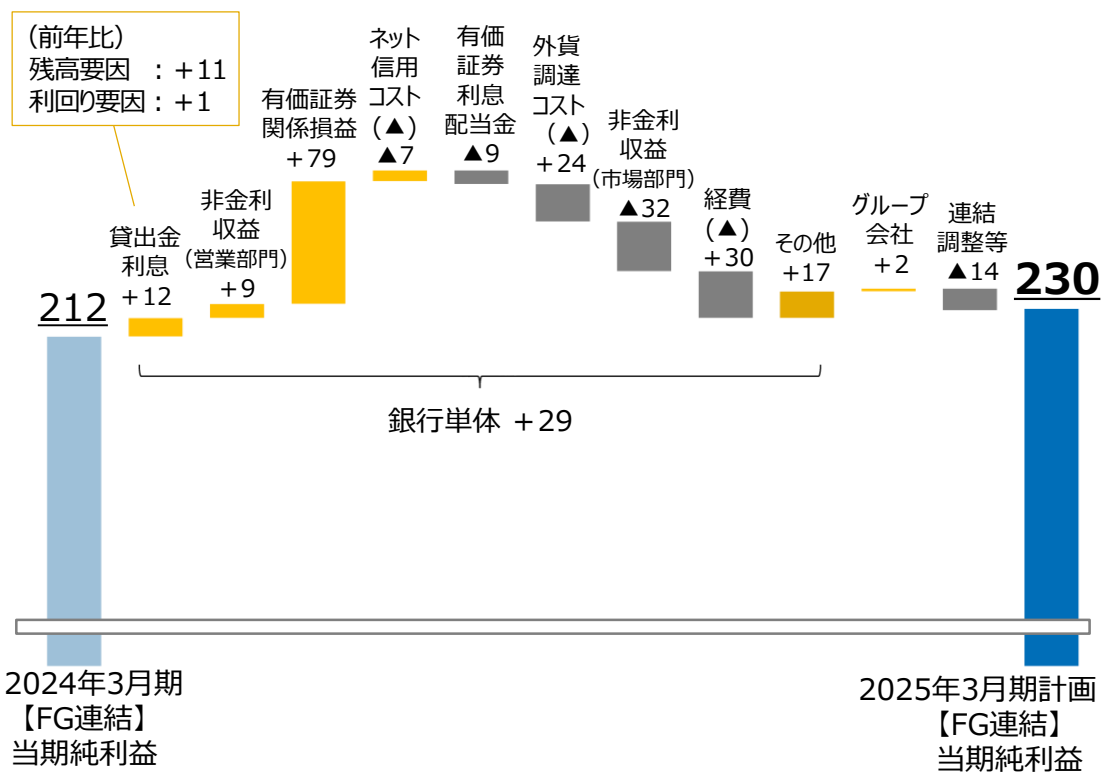
- **FG連結当期純利益は前年比＋17億円（同＋8.4%）増益の230億円を見込む**
- 新・中期経営計画「第三次中期経営計画」のもと「グループ経営の深化・探索」に取り組むとともに、当社グループが有する金融・情報仲介機能やネットワーク、ノウハウを融合させ、地域・お客さまを起点としたグループコンサルティング機能の強化によりトップラインを増強する
- なお、本計画には日本銀行による金融政策変更の影響は織り込んでおりません。今後の金融政策やマーケット環境等を見極めながら、必要に応じて計画の見直しを行う方針です

	FG連結 （億円）	2025年3月期 業績予想	前年比
1	経常利益	332	23
2	当期純利益※[1]	230	17

※[1] 親会社株主に帰属する当期純利益

	銀行単体 （億円）	2025年3月期 業績予想	前年比
3	コア業務粗利益	859	▲ 49
4	資金利益	636	▲ 3
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）等	222	▲ 46
6	経費	607	30
7	コア業務純益	251	▲ 79
8	経常利益	272	17
9	当期純利益	190	29
10	<ネット信用コスト>	50	▲ 7
11	<有価証券関係損益>	49	79
12	<経営統合関連費用>	26	▲ 5

<FG連結> 増減要因 （億円）



2025年3月期業績予想　経営指標（KPI）

「財務的課題」に関する経営指標（KPI）

	2024年度目標
連結当期純利益※1	230 億円
連結OHR	64 %台
連結ROE	4.8 %
連結自己資本比率	10 %以上

【参考指標】 事業ポートフォリオの変革に関する指標

	2024年度目標
事業性貸出金利息額（外貨調達コスト考慮後）	261 億円
消費性貸出金利息額	202 億円
法人リレーション収益額※2	207 億円
個人リレーション収益額※3	112 億円
グループ会社収益額※4	38 億円

※1：親会社株主に帰属する当期純利益
※2：法人資産運用アドバイス収益（含む証券収益）、エクイティソリューション収益、ファイナンシャル・スキーム収益の合計
※3：個人資産運用アドバイス収益（含む証券収益）
※4：銀行を除くグループ各社の当期純利益の合計

「環境・社会課題」に関する経営指標（KPI）

CO_2排出量削減率（2013年度比）
2024年度目標　59 %台

サステナブルファイナンス実行額
2024年度目標　6,500 億円（2021年度以降の累計）

女性管理職比率※1
2024年度目標　26 %以上

グループ総取引先数※2
2024年度目標　62,700 先

創業・事業承継支援件数
2024年度目標　2,850 件

DX・生産性向上支援件数
2024年度目標　75 件

経営指標等が改善した取引先割合
2024年度目標　75 %以上

経営改善計画策定支援件数
2024年度目標　420 件

デジタル顧客数※3
2024年度目標　45 万先

グループ預かり資産残高
2024年度目標　14,790 億円

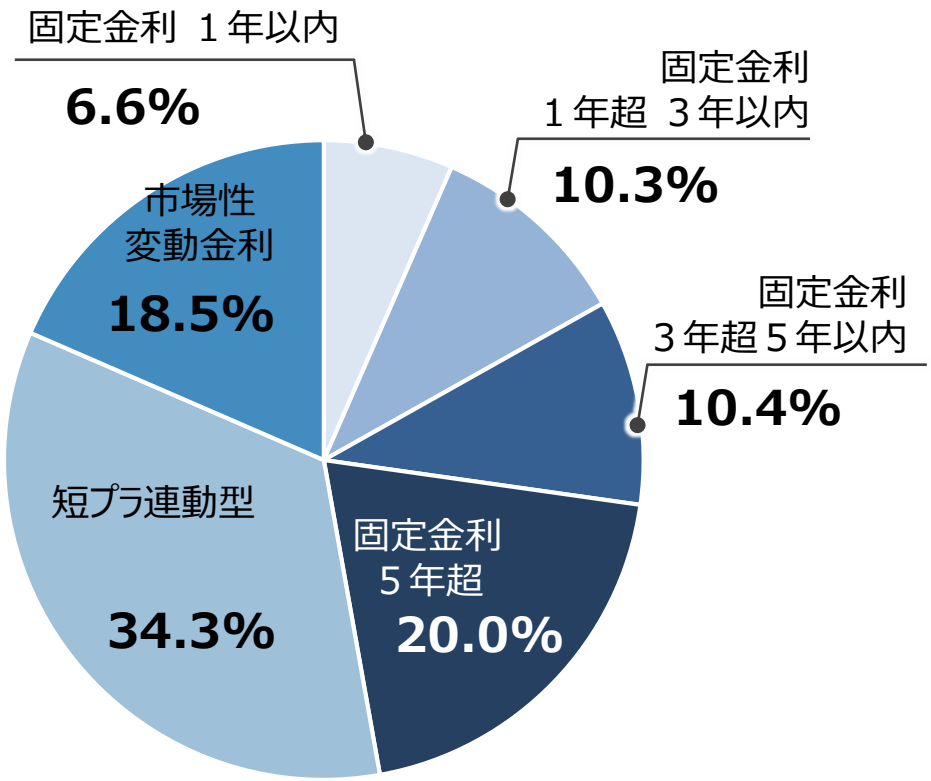
販路開拓支援先数※4**（地域商社）**
2024年度目標　720 先

人材ソリューション支援件数
2024年度目標　190 件

※1：女性管理職（代理級以上）比率（銀行単体）
※2：FGグループ各社と経常的にお取引いただいている法人先数（延べ数）
※3：だいしほくえつID保有者（りとるばんく・マイページの利用者等）および個人eネットバンキング利用者数
※4：2019/10の日本橋店舗開設以降の累計

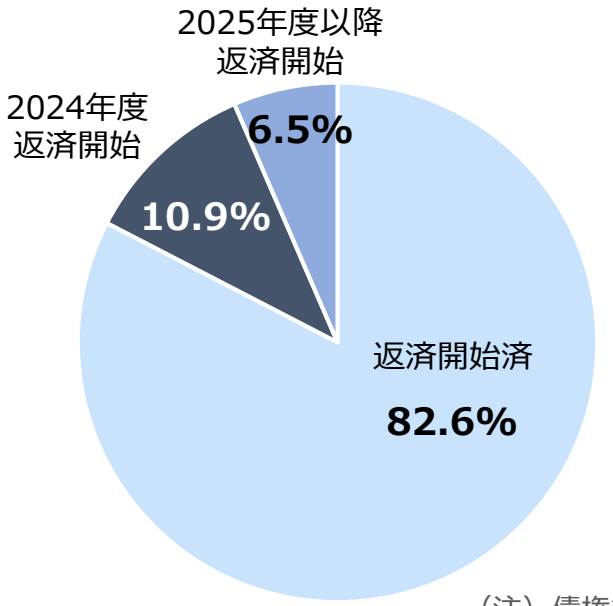
貸出金分野

貸出金の構成（貸出金全体）（2024年3月期）



（注）延滞貸出除く

実質無利子･無担保融資（ゼロゼロ融資）取り組み先の状況（2024年3月期）



（注）債権数ベース

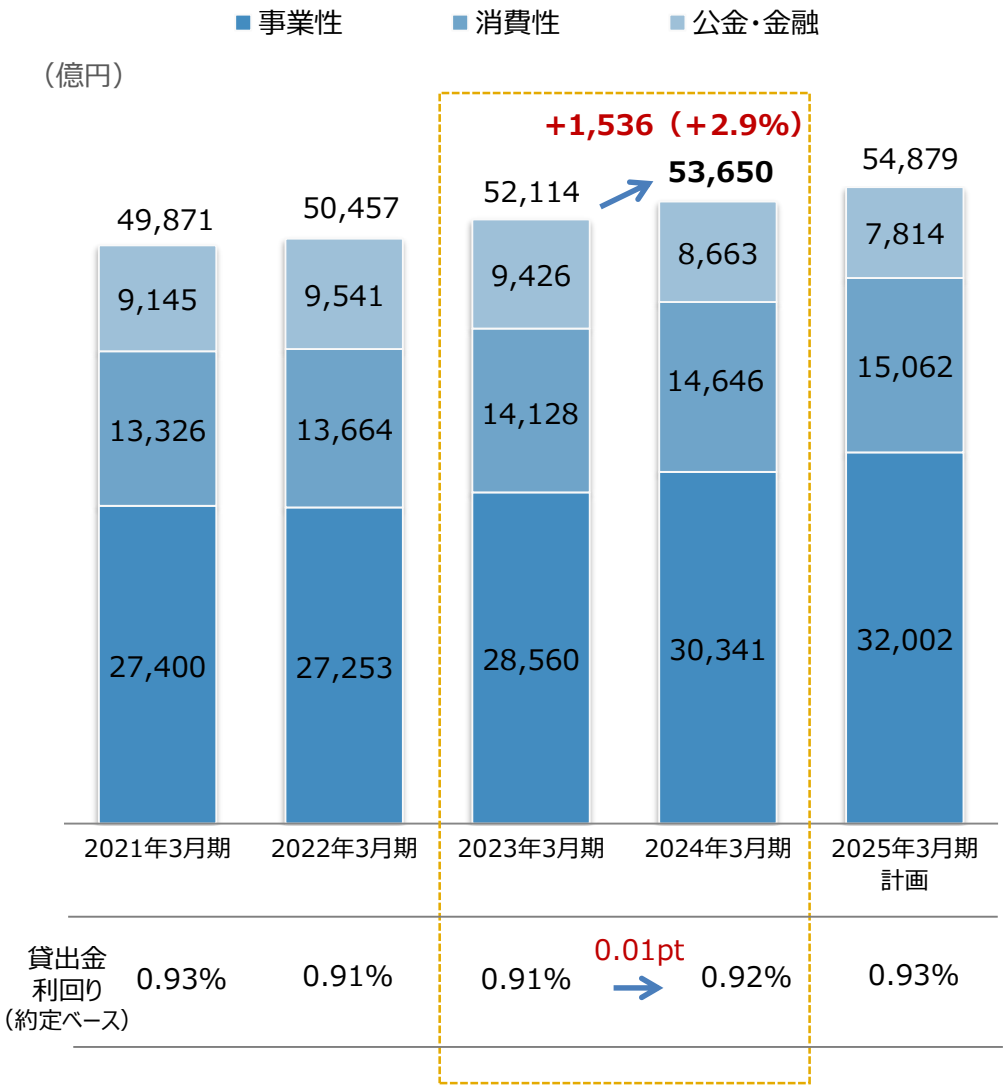
実質無利子・無担保融資の残高・延滞割合

（億円）

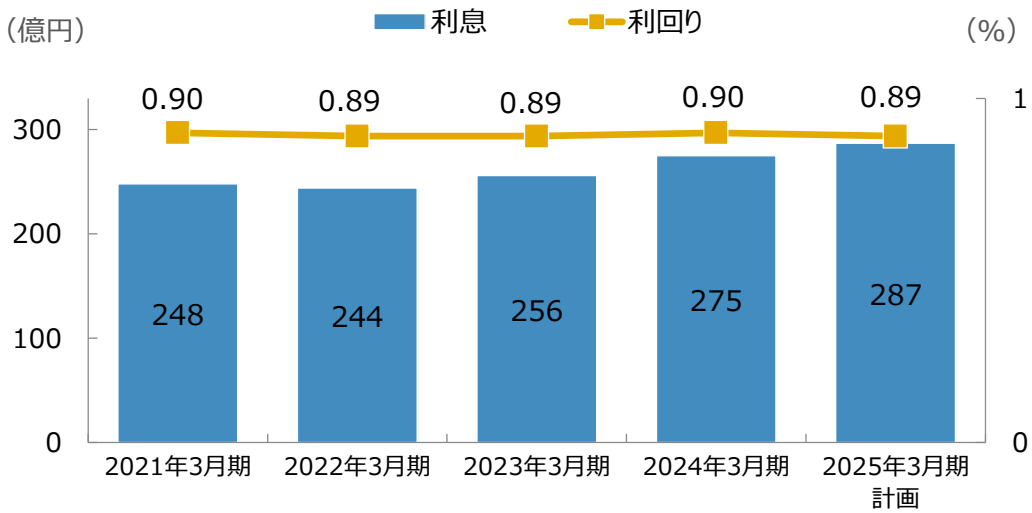
債権種類	債権数	比率	貸出残高	比率
全体	5,226	–	710	–
正常債権	5,132	98.2%	703	99.0%
延滞債権	94	1.8%	6	1.0%

貸出金利息・利回りの推移

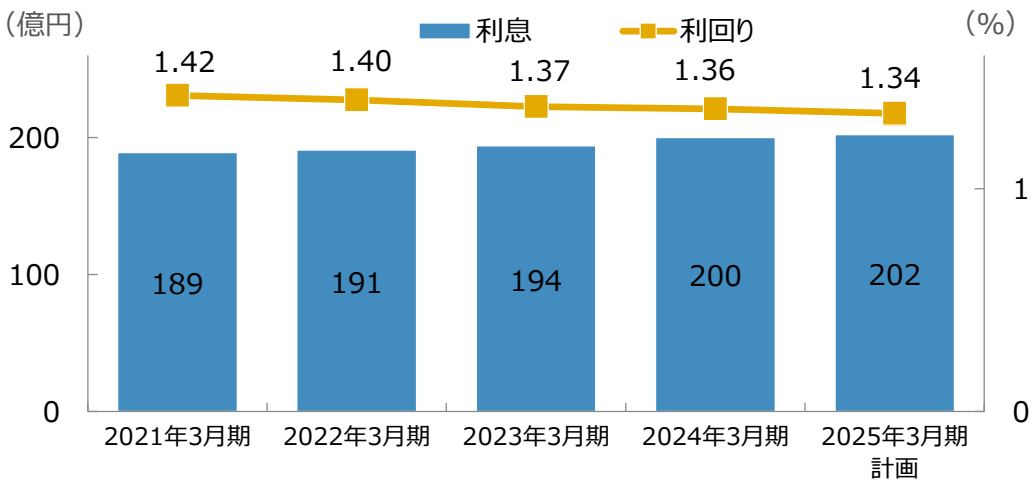
貸出金残高（平残） ※部分直接償却前



事業性貸出金利息・利回り ※不計上利息考慮前

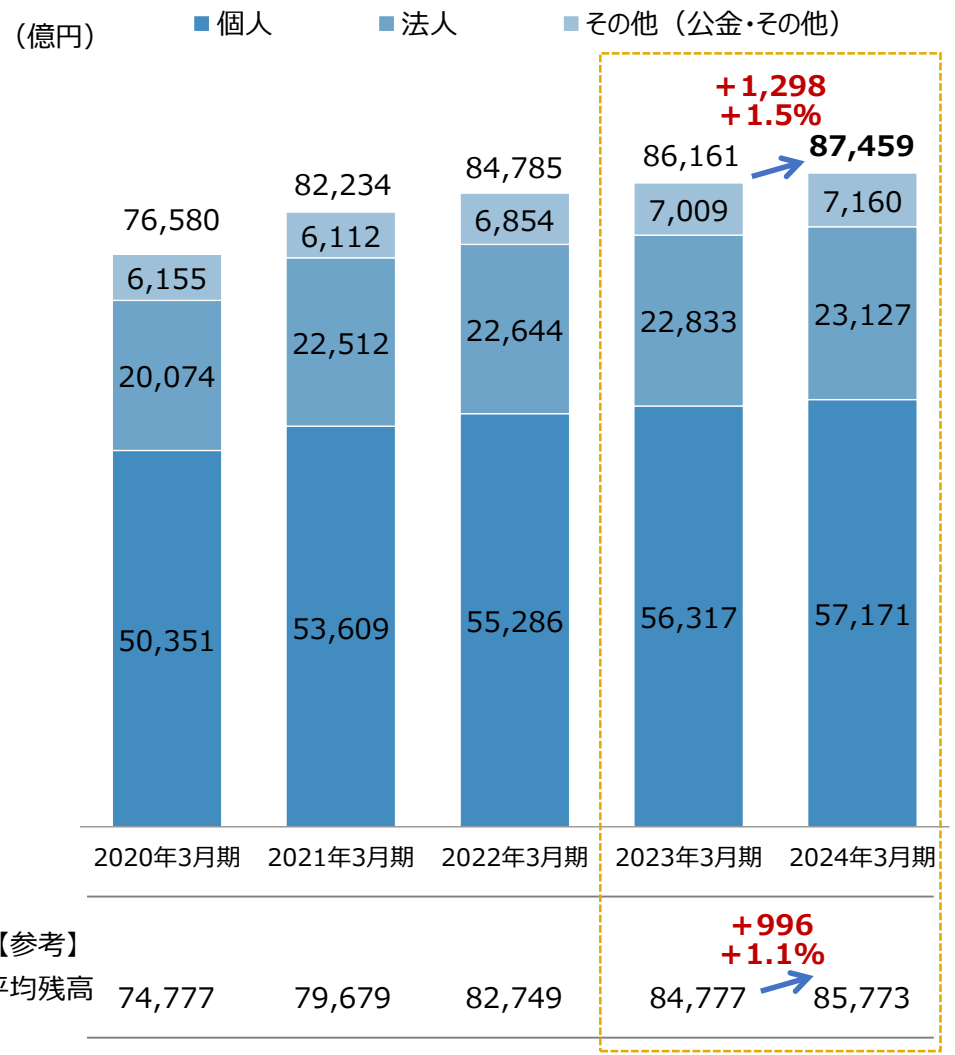


消費性貸出金利息・利回り ※不計上利息考慮前

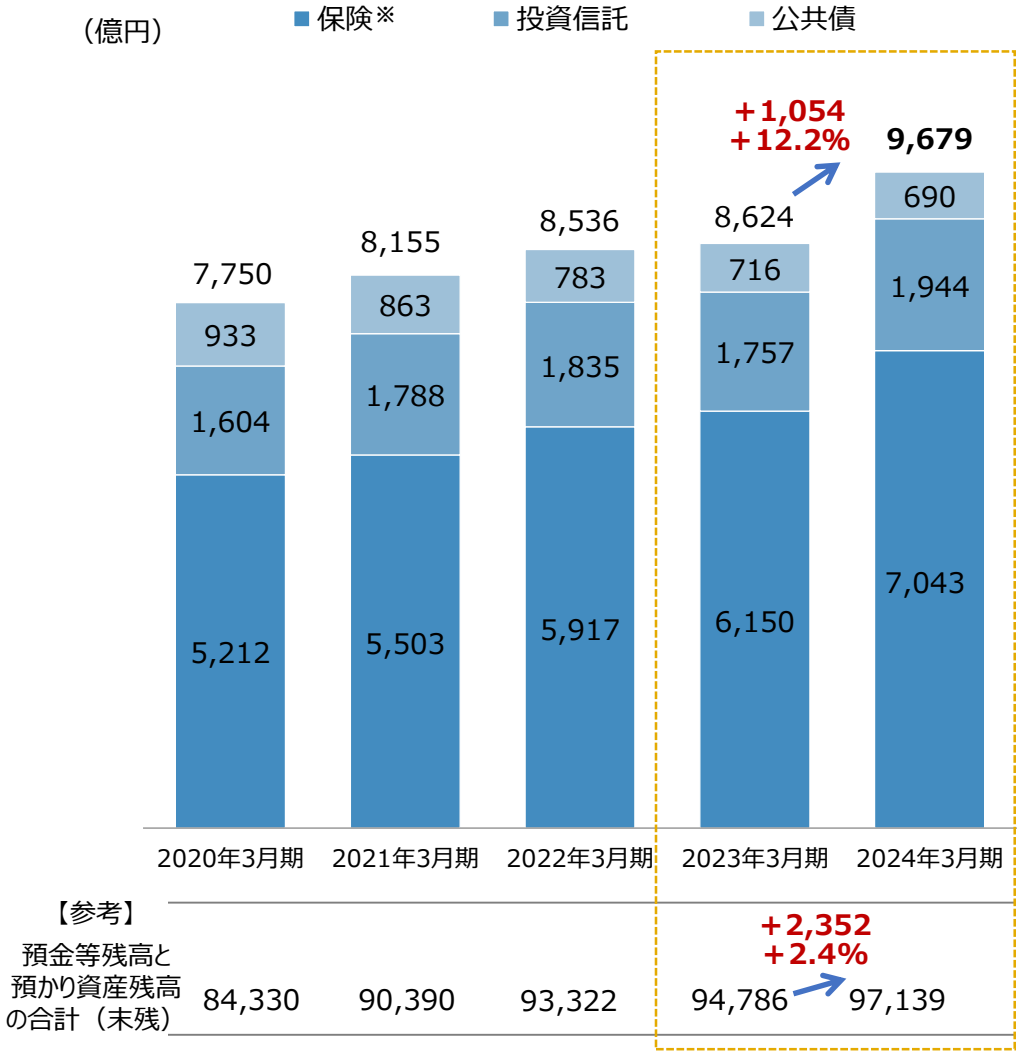


銀行部門　預金等残高・預かり資産残高

預金等（含む譲渡性預金）残高（末残）



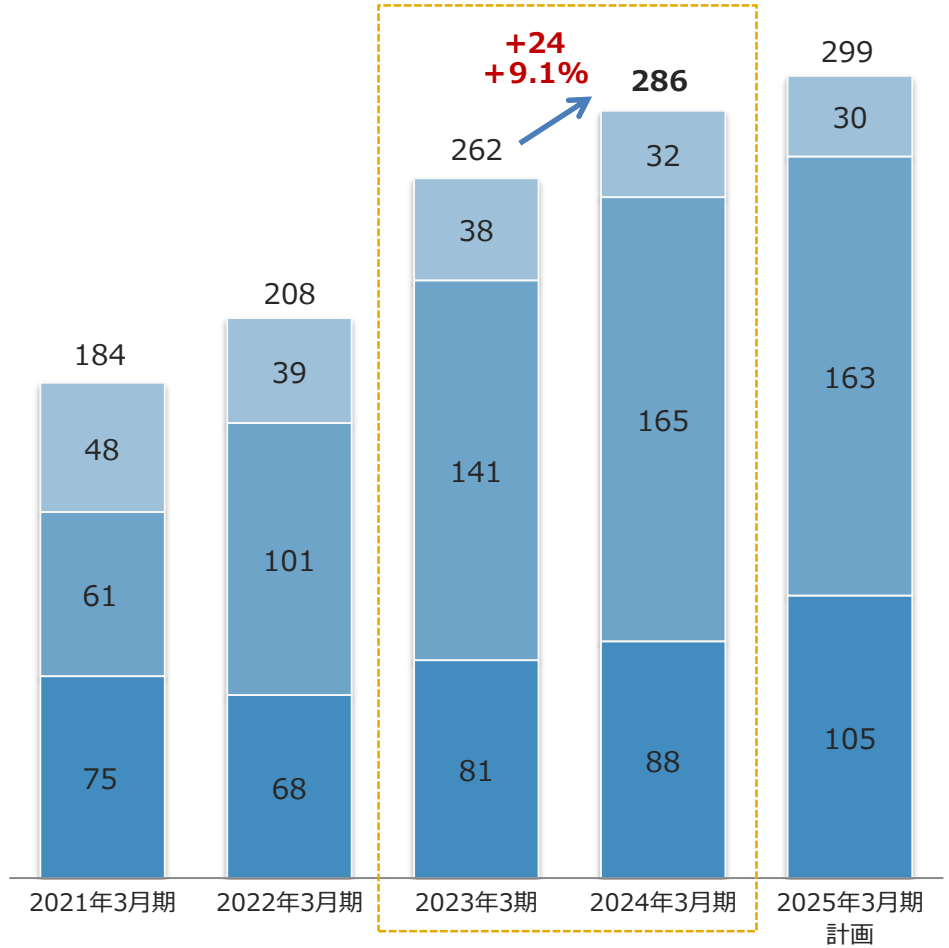
預かり資産残高（末残）



※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。

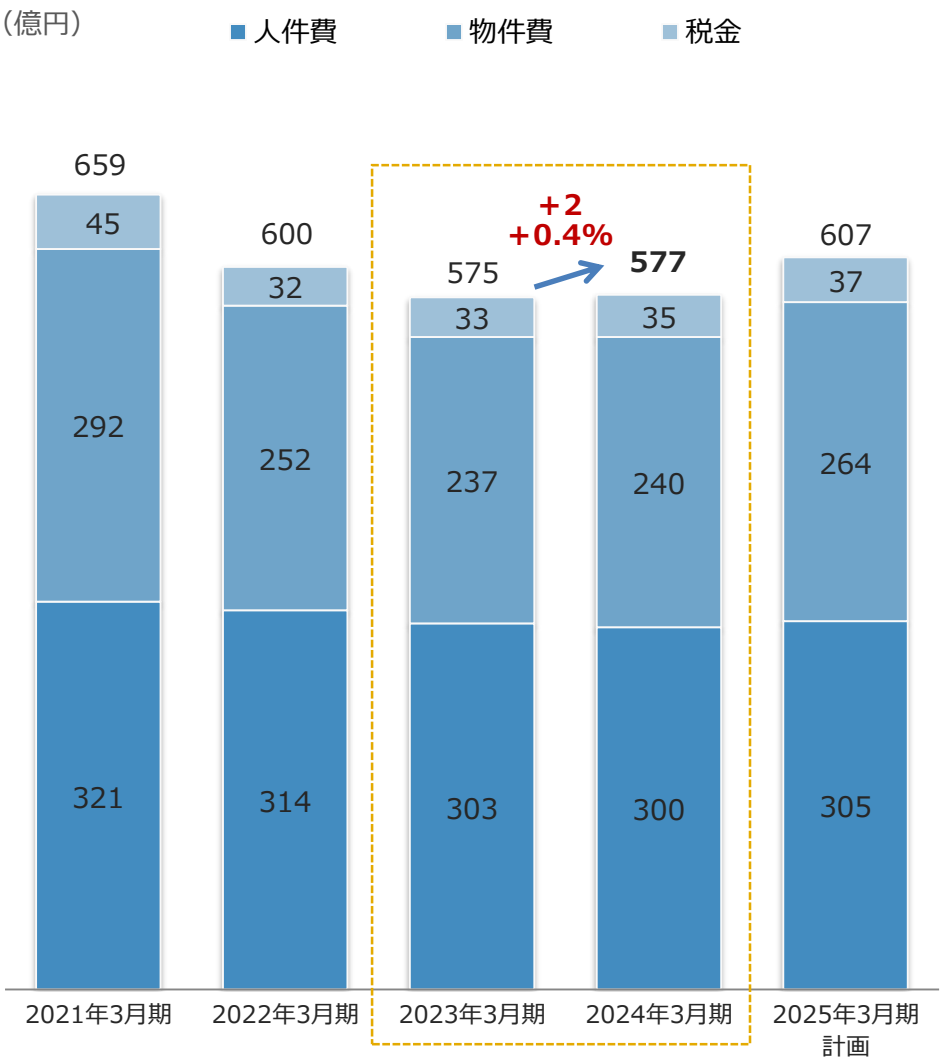
銀行部門　非金利収益分野／経費

非金利収益 ※



※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等の合計額
（除く外貨調達コスト・市場運用部門収益）

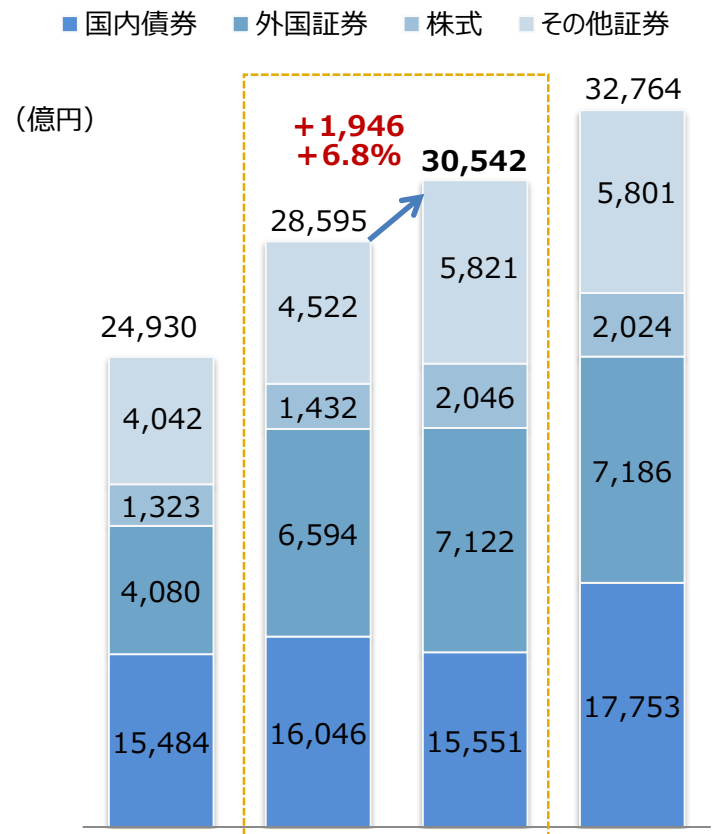
経費



銀行部門 有価証券分野

※商品有価証券を除く

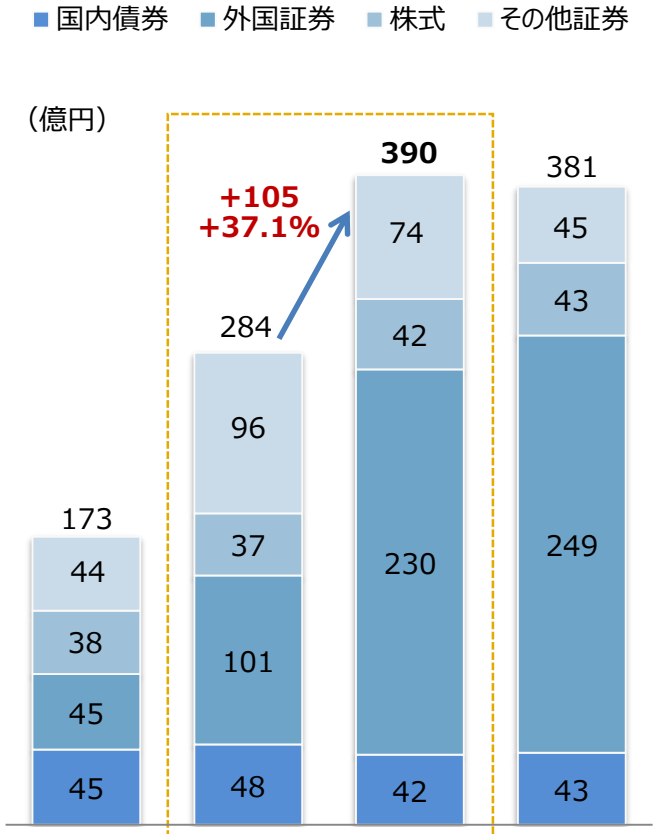
有価証券残高（末残）



	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期計画
利回り	0.70%	1.09%	1.39%	1.19%
デュレーション	(円債) 5.82年 (外債) 5.11年	5.67年 2.94年	4.63年 2.86年	4.60年 2.20年

※デュレーションは金利スワップによるヘッジ考慮後で算出

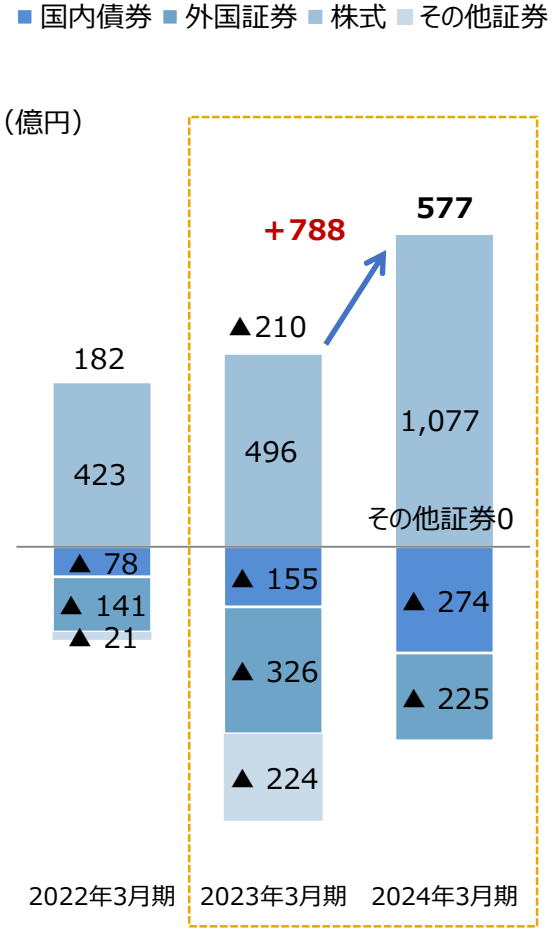
有価証券利息配当金



	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期計画
計画比	+10	+57	+10	

※計画比は外貨調達等コスト考慮後で表示、
2024年3月期はその他証券に投信解約益10億円を含む

評価損益



国内株価の上昇を主因に、前年度末比
+788億円増加の+577億円

※国内債券及び外国証券については、
金利スワップによる繰延ヘッジ考慮後
の評価損益

銀行部門 有価証券分野 ※商品有価証券を除く

有価証券残高（末残）の推移

（億円）

	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期
国債	5,536	6,030	5,626
地方債	7,247	7,682	8,065
公社公団債	713	654	578
金融債	27	20	0
事業債	1,958	1,658	1,281
株式	1,323	1,432	2,046
外国証券	4,080	6,594	7,122
その他証券	4,042	4,522	5,821
合計	24,930	28,595	30,542

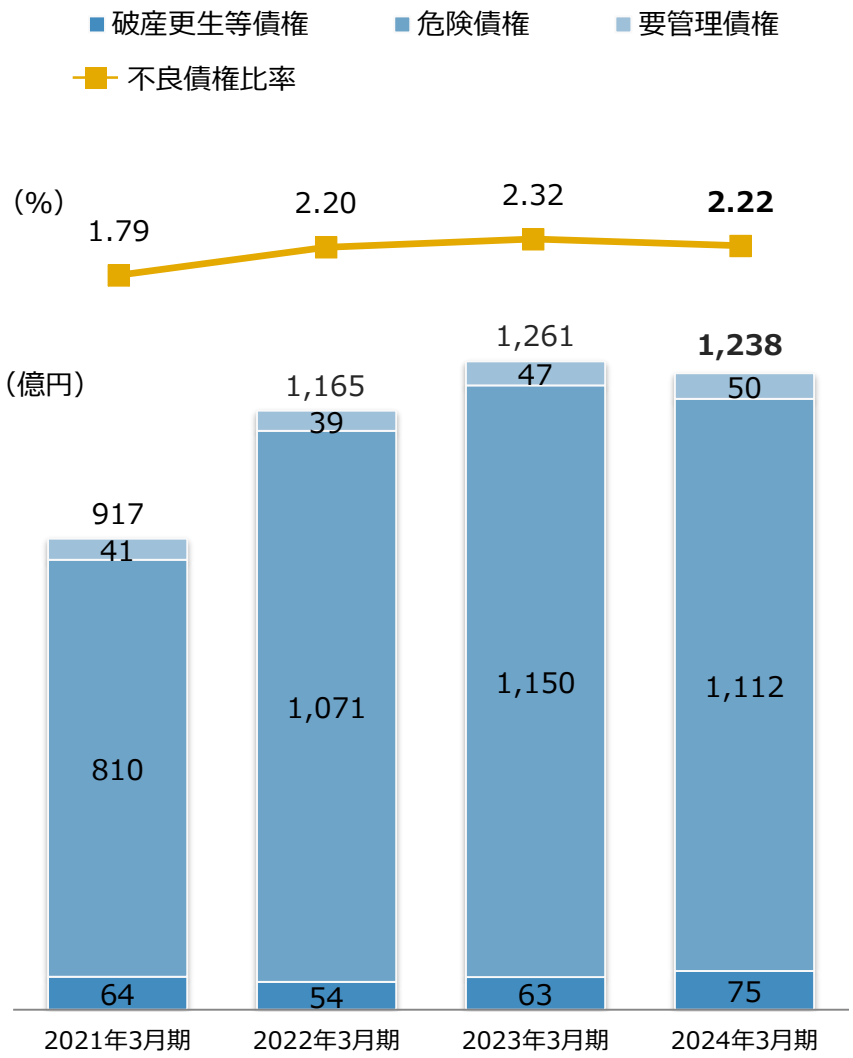
有価証券残高増減内訳（2023年３月末比）

（億円）

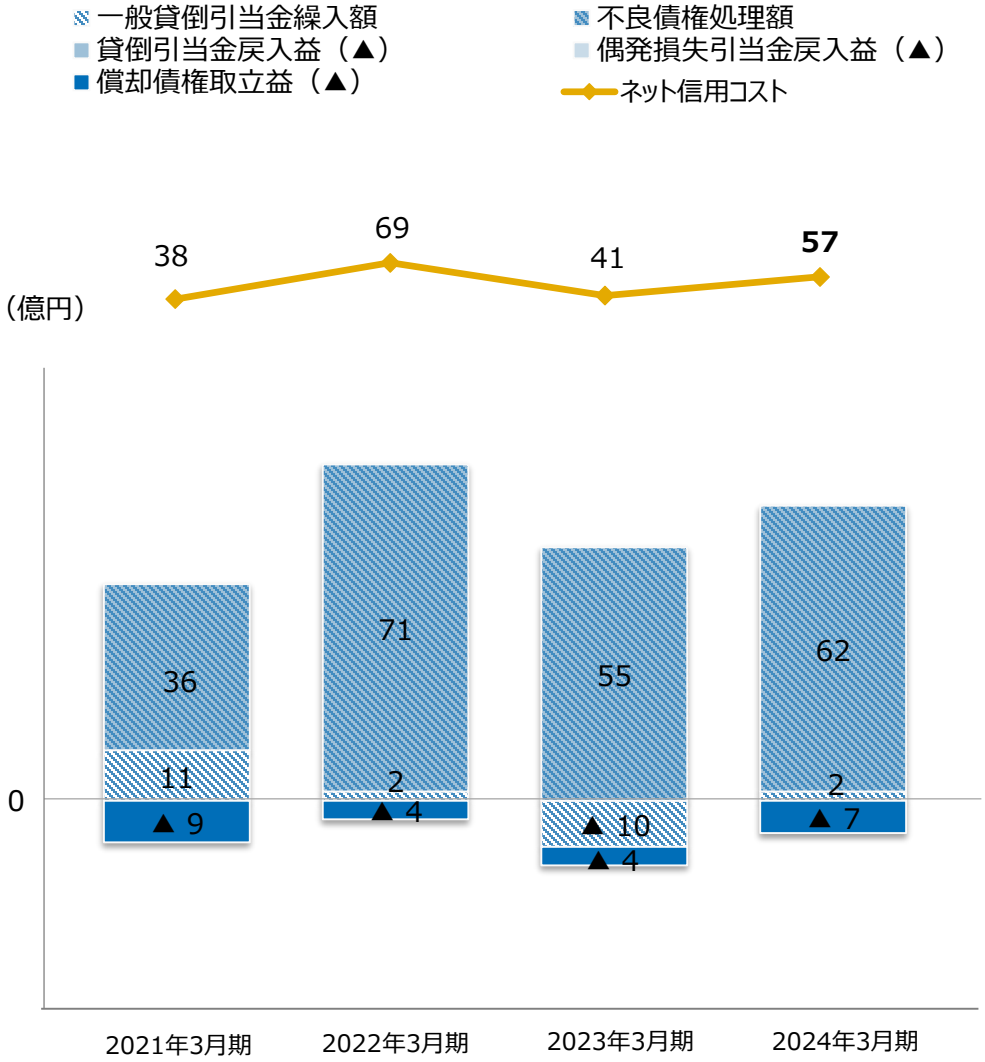
国内債券（利回り：0.27%）		▲ 494
	購入	4,024
	売却	▲ 3,066
	その他（償還・時価要因等）	▲ 1,453
株式（利回り：4.77%）		614
	購入	207
	売却	▲ 173
	その他（償却・時価要因等）	580
外国証券（利回り：3.15%）		527
	購入	1,818
	売却	▲ 2,083
	その他（償還・時価要因等）	793
その他証券（利回り：1.66%）		1,299
	購入	5,075
	売却	▲ 3,984
	その他（償還・時価要因等）	208

不良債権比率／ネット信用コスト

不良債権比率と不良債権額



ネット信用コスト



銀行部門　資本配賦

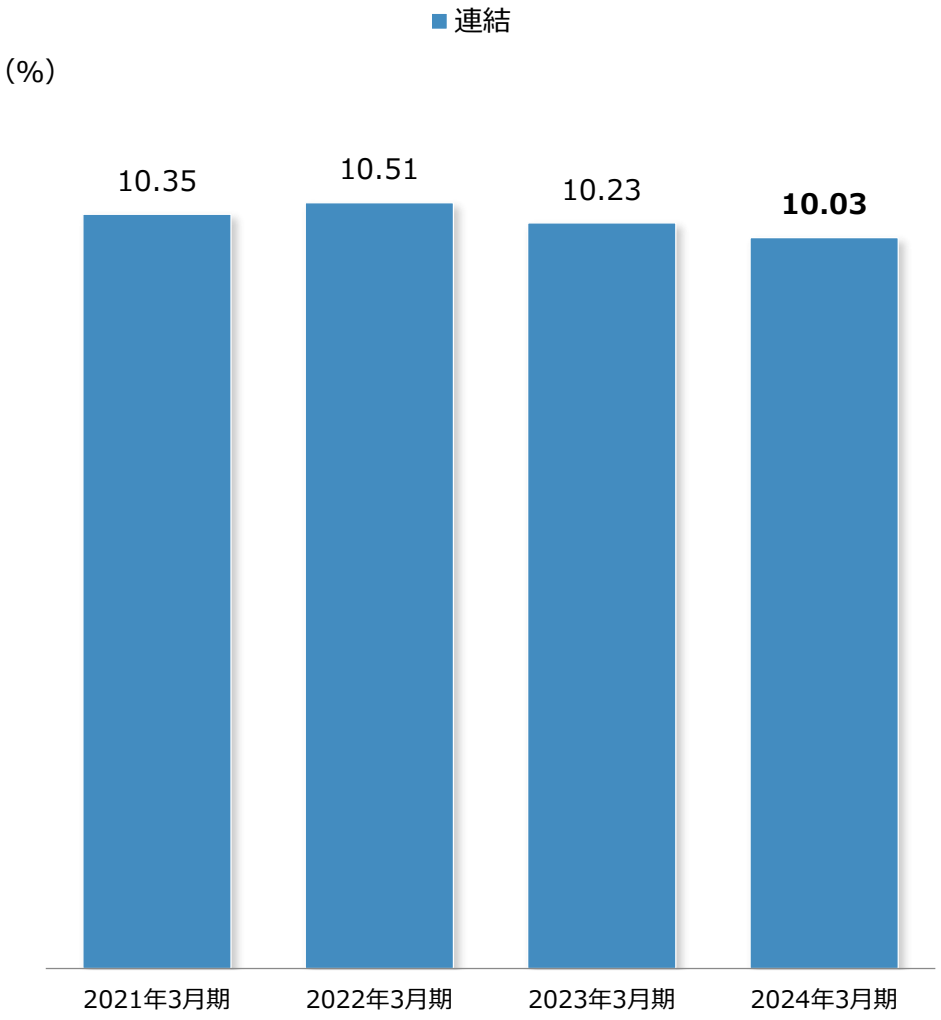
（単位：億円）	2024年3月期			2025年3月期 上半期（計画）
	配賦資本額	リスク量（実績）	使用率	配賦資本額
配賦資本	3,071	1,043	34.0%	3,443
信用リスク（貸出金）	430	263	61.2%	430
市場リスク	2,150	625	29.1%	2,150
政策投資株式リスク	40	27	67.5%	45
オペレーショナル・リスク	130	127	97.7%	130
ストレス事象対応資本（急激な環境変化を想定して確保している資本）	321	0	0.0%	688
リスクバッファー（未配賦資本）	551	0	0.0%	210
配賦原資（貸倒引当金控除後）	3,622	–	–	3,653

リスク量の算定方法

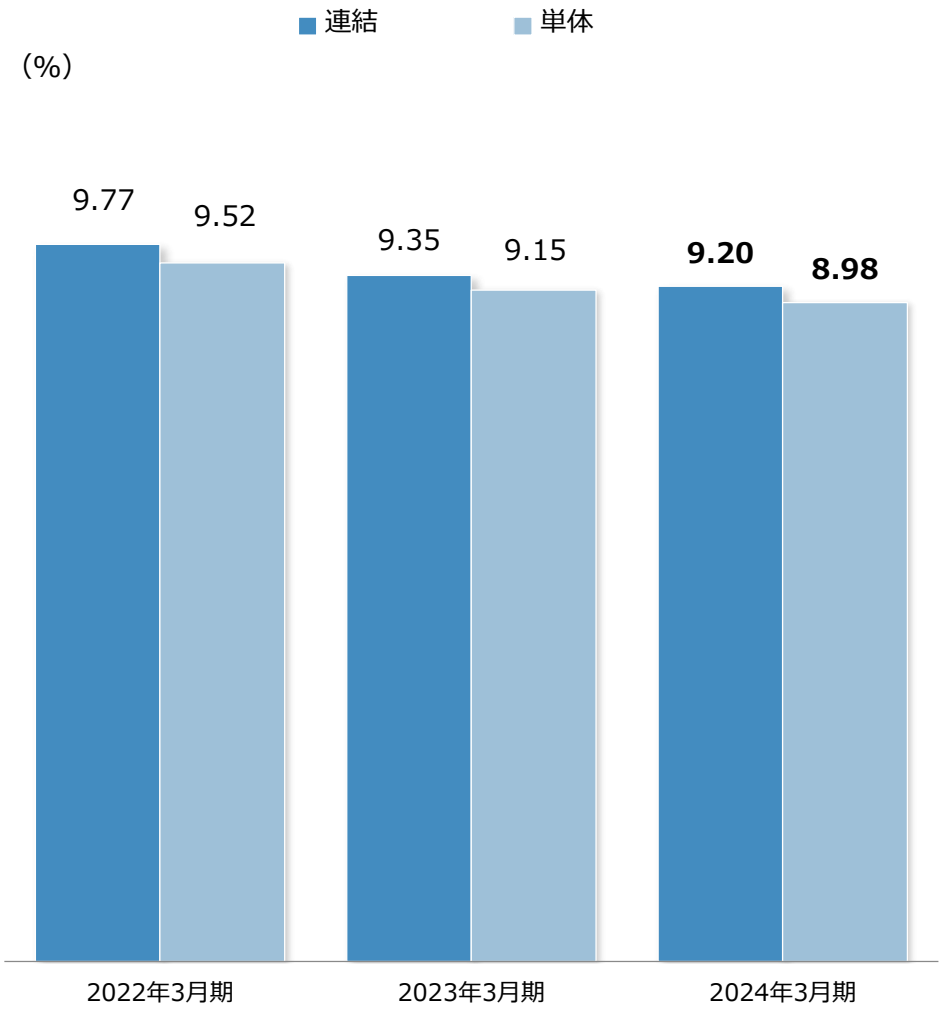
- 市場リスク、信用リスク、政策投資株式リスク
  - 信頼区間：全て９９％
  - 保有期間：貸出金１年、貸出金以外６ヶ月
  - 政策投資株式については、
    リスク量＝（ＶａＲ－評価損益）　但し≧０
- オペレーショナル・リスク
  - 粗利益配分手法

自己資本比率

FG連結



第四北越銀行



銀行部門　人的資本価値の向上に向けた研修プログラム

行内研修・トレーニー・プログラム／プロジェクト・外部派遣

	対象階層	初級行員（初任者）	中級行員（中級者）	上級行員（監督職）（上級者）	上級行員（管理職）（専門職等）	シニア層
ヒューマンスキル	モチベーション メンバーシップ	新入行員導入 若手行員年次	新任中堅			
	マネジメント			新任代理・調査役	経営幹部候補者育成 R 女性経営幹部候補者育成 支店長・管理職マネジメント 慶応ビジネススクール等	
	キャリアデザイン		中堅キャリアデザイン R 女性活躍推進プログラム	ミドルキャリア		R キャリアデザイン
	ダイバーシティ	DE&I、アンコンシャス・バイアス				
	コミュニケーション・課題解決力		2030プロジェクト			
	グループ総合力発揮		グループ会社トレーニー 証券・人材紹介・地域商社・カード・IT等			
テクニカルスキル（銀行業務遂行）	法人コンサルティング	R 法人営業基礎 R 法人オーナー（初級） デリバティブ サステナビリティ	法人営業（事業性評価・サステナビリティ） 法人オーナー（中級）	人的資本価値強化PT 法人コンサルティングリーダー R 法人マスタープラン （外）メガバンク、証券会社、外部企業等派遣 （外）地銀協等外部研修		
	個人コンサルティング	R 渉外スターター 資産運用アドバイス	事業保険マスター （外）地銀協講座,TSUBASA行派遣トレーニー等 年金・相続・介護			
	審査	R 融資初任者	経営改善支援 R 審査部トレーニー（短期）		R 審査部トレーニー（長期）	
	事務・業務	各種事務基本	事務レベルアップ	業務役席		
	リスクマネジメント コンプライアンス	部店内コンプライアンス		監査部トレーニー 支店管理者養成		

主なリスキリングプログラム

- サステナビリティカンファレンス
- オンライン講座（ビジネスブレイクスルー）
- FP1級
- 中小企業診断士
- 証券アナリスト
- ITパスポート取得者向け外部講座
- ITコーディネーター

etc.

＜研修プログラム毎の受講人数＞

※ 図中の個別研修プログラムは、以下の受講規模により色分けし表記

- 受講規模　全職員
- 受講規模　100人以上
- 受講規模　10人以上
- 受講規模　10人未満

R 男女問わず リスキリングを想定したメニュー

R 主に女性のリスキリングを想定したメニュー

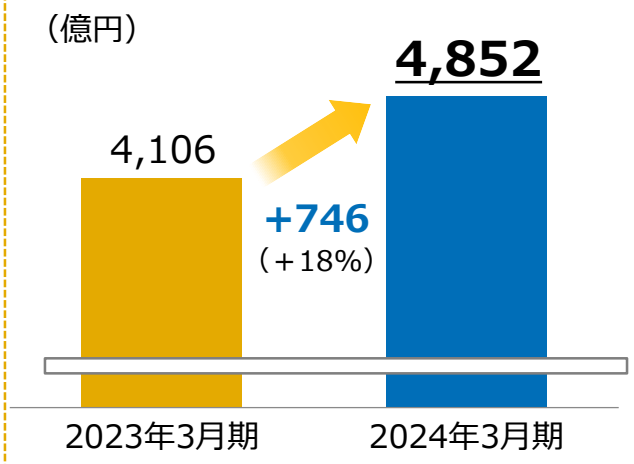
（外）外部派遣

グループ各社の状況①

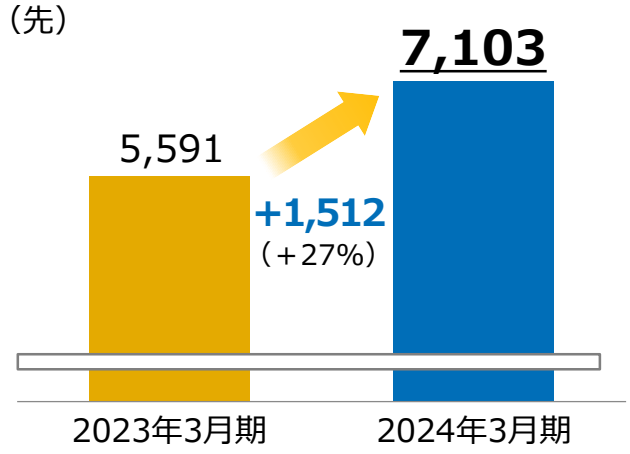
銀行
第四北越銀行
FG100%
子会社
証券
第四北越証券
FG100%
子会社
ファンド運営
第四北越ｷｬﾋﾟﾀﾙﾊﾟｰﾄﾅｰｽﾞ
FG100%
子会社
ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ・調査
第四北越ﾘｻｰﾁ&ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ
FG100%
子会社
人材紹介
第四北越ｷｬﾘｱﾌﾞﾘｯｼﾞ
FG100%
子会社
地域商社
ブリッジにいがた
FG連結
子会社
システム
第四北越ITｿﾘｭｰｼｮﾝｽﾞ
FG100%
子会社
信用保証
第四信用保証
北越信用保証
銀行子会社
カード
第四ジェーシービーカード
第四ディーシーカード
北越カード
FG100%子会社
リース
第四北越リース
FG100%子会社
北越リース
銀行子会社
DAISHI HOKUETSU
Financial Group
第四北越フィナンシャルグループ
金融分野
非金融分野

グループ各社の状況②

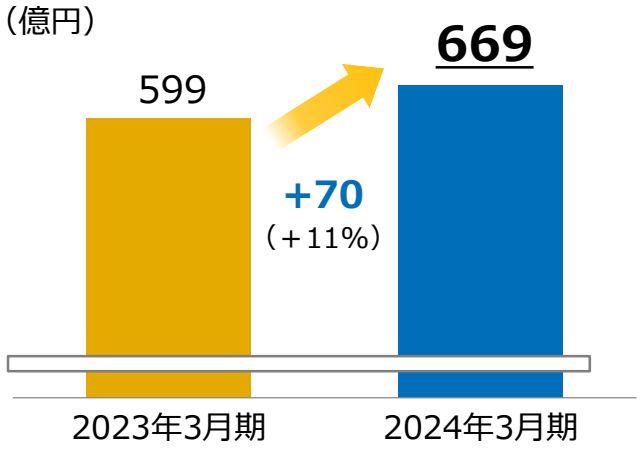
証券事業 預かり資産残高



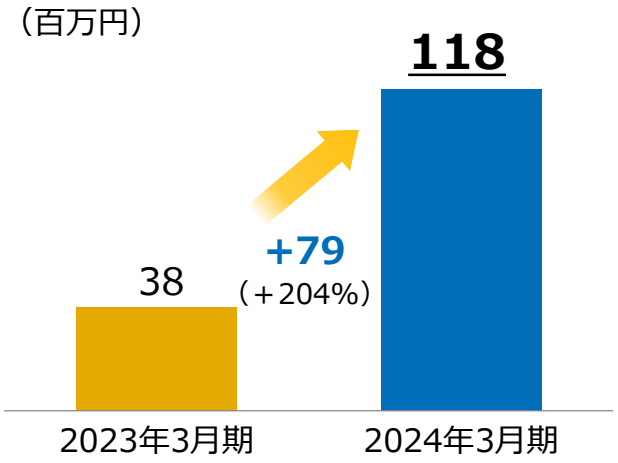
証券事業 積立投信契約先数



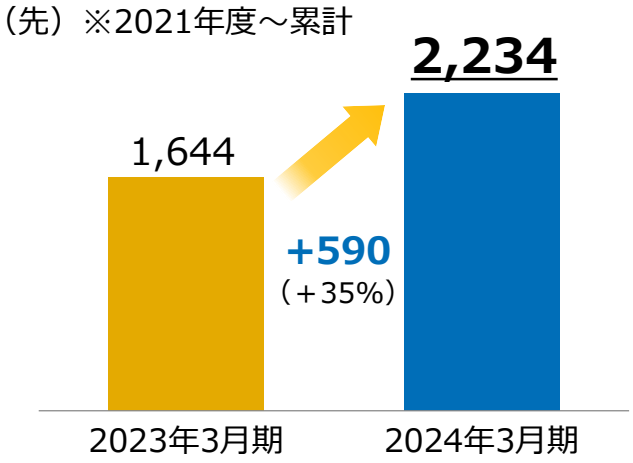
リース事業 リース資産残高



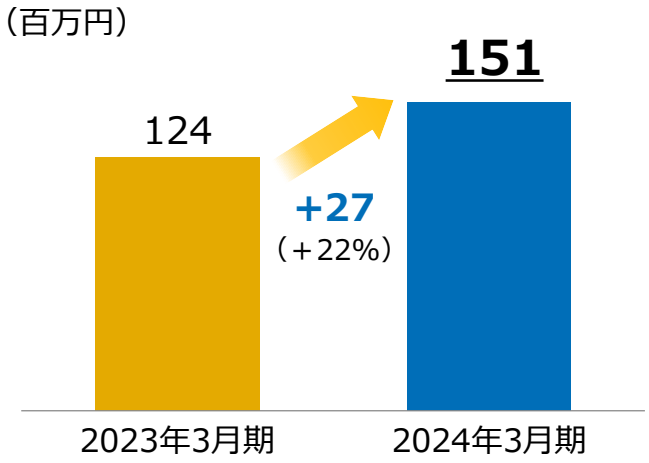
システム事業 親会社株主に帰属する当期純利益 システム部門利益



カード事業 加盟店獲得累計件数



コンサルティング事業 第四北越リサーチ&コンサルティングにおける コンサルティングフィー



グループ各社の状況③

（百万円）

会社名	主要な事業の内容	資本金	売上高（経常収益）			経常利益			当期純利益		
			2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
㈱第四北越銀行	銀行業	32,776	107,585	122,639	149,027	18,267	22,568	25,417	12,143	14,847	16,062
第四北越証券㈱	証券業	600	5,665	4,183	5,219	2,811	1,268	2,039	1,959	670	1,157
第四北越リース㈱	リース業	100	16,268	16,604	17,771	497	118	709	329	96	469
北越リース㈱	リース業	100	4,721	3,896	2,956	262	248	213	175	164	163
第四ジェーシービーカード㈱	クレジットカード・信用保証業務	30	1,669	1,579	1,648	592	454	532	393	300	349
第四ディーシーカード㈱	クレジットカード業務	30	827	876	920	87	46	68	57	31	43
北越カード㈱	クレジットカード・信用保証業務	20	772	732	670	155	162	48	103	107	31
㈱第四北越ITソリューションズ	システム関連業務	100	2,882	3,177	3,260	161	240	188	101	152	109
第四北越リサーチ＆コンサルティング㈱	コンサルティング業務、経済・社会に関する調査研究・情報提供業務	30	205	389	416	30	25	53	19	16	34
第四北越キャピタルパートナーズ㈱	ファンドの組成・運営に関する業務	20	96	35	55	11	4	15	8	3	10
第四北越キャリアブリッジ㈱	人材紹介業、企業の人材に関するコンサルティング業務	30	154	199	239	74	67	62	60	51	43
㈱ブリッジにいがた	販路開拓事業・観光振興事業・生産性向上事業	70	231	248	292	38	10	15	26	8	10
第四信用保証㈱	信用保証業務	50	1,730	1,843	1,906	1,122	1,538	1,203	738	1,011	791
北越信用保証㈱	信用保証業務	210	962	655	594	893	588	533	689	421	384

2023年4月　：㈱第四北越ITソリューションズをFG100%子会社化、㈱ブリッジにいがたをFG連結子会社化
2023年10月：第四コンピューターサービス㈱を㈱第四北越銀行へ統合

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
ＴＥＬ　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。