

2025 年 9 月 16 日 「個人投資家向けWeb説明会」

主な質疑事項

Q 1. 今回、初めて貴社の説明会に参加した。調べてみると第四北越銀行はとても歴史の永い銀行のようだが、第四北越 FG と第四北越銀行の歴史や沿革について教えてほしい。

A

- ・ 第四銀行は創立 1873 年、北越銀行は創業 1878 年と共に新潟県を主要な営業基盤として、長い歴史を歩んできた。新潟県内シェア No.1 と No.2 の両行は、2018 年に経営統合、2021 年に銀行合併を行い、第四北越銀行として新たにスタートしている。なお、国内で現存する銀行としては最も長い歴史を有している。
- ・ この歴史の積み重ねによって、新潟県内の預金・貸出金シェアは 5 割を超え、経営統合によって、新潟県内でお客さまから圧倒的に支持される金融の核を形成し、成長を加速させてきている。

Q 2. 先日、長岡花火を見に行った。日本三大花火大会の 1 つというだけあって、すごい人出で、花火も素晴らしかった。社長は、地元の新潟県の魅力をどのように捉えているか。また、貴社では地域創生に向けてどのような取り組みをしているか。

A

- ・ 新潟県の観光コンテンツ力は非常に素晴らしいと認識している。しかしながら、観光入込客数を見ると、近隣の富山、石川県、長野県などと比べて、インバウンドでは劣っている。
- ・ 新潟県外の手企業や海外の財閥の方々をお招きすると、皆さん、非常に素晴らしいコンテンツがあると新潟県の魅力を高く評価している。まだまだ観光振興の面で余力は十分にあると捉えている。
- ・ 当社グループでは、地域経済に大きな影響・波及効果を与える地域創生プロジェクトに対して、組織横断のプロジェクトチームを組成して対応している。
- ・ この度、地域戦略部や地域のデザイン会社準備室などを新たに設置したが、地域の課題解決や活性化に関わるデザインを行政や関係者と共に考え、その実現に向けたプロジェクトの企画・運営に関与して、地域の経済振興や観光などにより積極的に貢献していく方針である。

Q 3. 新しい中期経営計画に入ってから経営戦略や、度重なる利益目標の上方修正、さらには株主還元方針の見直しなど、積極的な取り組みを進めているとポジティブに捉えている。このような戦略を取られている背景や考え方などを伺いたい。

A

- ・ 現在取り組んでいる第三次中期経営計画は、第四銀行と北越銀行の経営統合・銀行合併を経て、一つの組織体としての態勢が整い、土台が構築された前中期経営計画までの取り組みを礎に、更なる高みを目指すフェーズと位置付け、「飛躍のステージ」をスローガンに掲げている。
- ・ 経営統合によるシナジーは当初計画以上に発揮できている。また、経営基盤の強化も順調に進んでいる。職員の融和については、非常に良好な状況だ。人員数の最適化については、銀行合併時の 3,400 人程度から、3,000 人程度まで減少させてきているが、同規模他行水準である 2,800 人程度まで進めていく予定である。
- ・ 今後これらをさらに発揮していけるようにグループ一丸となって取り組んでいる。当社はこれまで、期初に公表した業績予想値を確実に達成させてきている。今後も、ステークホルダーの皆さまのご期待に応えられるよう取り組んでいく。

Q 4. 金利ある世界に移行しつつあり、PBR の改善や株価上昇が期待されるが、現在の貴社の PBR や株価水準について、認識や評価、今後の改善に向けた取組、展望などについて確認したい。

A

- ・ 当社の 2025 年 3 月末時点における PBR（株価純資産倍率）は、0.56 倍と 2024 年 3 月末時点（0.43 倍）から改善しており、足もとでは、0.7 倍程度まで改善している。
- ・ しかしながら、まだまだ、満足できる水準ではない。引き続き、その構成要素である ROE（自己資本利益率）と PER（株価収益率）の向上に取り組み、1 倍以上を目指していく考えである。
- ・ ROE については、当期純利益の増強を基本としながら、収益の対になるリスクテイクの適切性を確保していくため、RORA（リスクアセット対比収益率）の改善などに取り組んでいる。また、今後は、RORA 経営を進めている群馬銀行のノウハウも活用していく。
- ・ PER については、本日のような IR 活動も PER の向上に有効であると認識している。加えて、当社グループが、地域の発展に貢献すること、地域そのものの将来性を高めていくことが重要であり、地域デザイン会社の設立や地域創生ファンドの立ち上げなどを通じて、地域全体を活性化させていく考えである。
- ・ お客さま・行政・国内外の大手企業・外部専門家などの様々な関係者との連携を強化し、先進的な知見も活用して、地域創生案件に積極的に取り組んでいく。



Q 5. 群馬銀行との統合効果やスケールメリットを、どのように、地域やステークホルダーに還元していくか。

A

- ・ 群馬銀行との経営統合によって、お互いの強みを持ち寄り、生成A I の活用なども含め、従来の発想にとらわれない新たな商品・サービスを開発し、高いレベルでのサービスを提供していきたいと考えている。
- ・ また、当社で現在検討を進めている地域デザイン会社の設立などを通じた地域経済の活性化に向けた取り組みのほか、文化・スポーツ振興なども地域の魅力を高めていく観点で非常に重要である。
- ・ 第四銀行と北越銀行の経営統合・銀行合併の経験を経て認識したことは、従来の1行だけでは取り組むことが困難であった事象が、組織や従業員の力が大きくなることで、次々と実現できるようになるとともに、外部の方々との様々な連携が可能となったことである。群馬銀行との経営統合の効果もステークホルダーにしっかりと還元していきたい。

Q 6. 第四銀行と北越銀行の経営統合から7年、銀行合併からは4年程度だが、なぜこのタイミングで次の経営統合を決断されたのか。また、今回は銀行同士の経営統合ではなく持株会社化する理由や狙いもお聞きたい。

A

- ・ 第四銀行と北越銀行の経営統合・銀行合併を経て、安定した状況ではないなかで、新たに、群馬銀行と経営統合を進めるのかと心配される点については、全く心配していただく必要はないと申し上げる。
- ・ 当社は、完全に安定状態にあり、職員の融和なども上手くいっている。
- ・ 群馬銀行とは、地域別の性格や特性などは異なるものの、群馬・第四北越アライアンスを通じて、両行職員の親和性、両行の得意分野の違いや相互補完性などを認識している。
- ・ これらに加え、私と深井頭取の信頼関係なども踏まえ、あらゆる要因が働いてまさに「機が熟した」のが今回のタイミングである。
- ・ 持株会社化する理由については、第四北越銀行と群馬銀行は共に、地域のお客さまに古くから親しまれてきた各行のブランドを維持しながら、規模の利益と効率性を同時に追求して、地域への貢献を果たしていくことが、現時点では最適であると判断したためである。

Q 7. 多くのステークホルダーが今回の経営統合に大きな関心を寄せていると思う。地域社会の更なる発展、地銀トップクラスの新金融グループ形成に向けて、社長の決意をお聞きしたい。

A

- ・ 新金融グループにおいても、両社グループのお互いの地域の発展に貢献すること、そして、それを持続し続けていくという点は一切ブレることはない。その本質的な考えを絶対に外すことなくベースとして、今後、経営統合に向けた詳細な検討を進めていく。
- ・ また、株主の皆さまへは、地域と新金融グループとの共存共栄で得た果実をしっかりと還元していく。

Q 8. 貴社の営業エリアで大きな事業計画、プロジェクトはあるのか。

A

- ・ 当社グループの主要な営業基盤である新潟県内では、妙高地区での大規模リゾート開発や、2024年7月にユネスコ世界文化遺産に登録された「佐渡島の金山」を核とした新たな観光地の創生などが進められている。
- ・ このほか、洋上風力発電の促進区域に選定された村上市・胎内市沖では、大規模な洋上風力発電事業プロジェクトが進められている。
- ・ 当社では、地域に大きな影響・波及効果を与えるプロジェクトに集中し、深く関与していくため、本年6月に「地域創生事業本部」や「地域戦略部」などを新設している。
- ・ 加えて、地方銀行広域連携の枠組みである「TSUBASAアライアンス」や「群馬・第四北越アライアンス」の活用や、行政、さらには首都圏・海外の企業ともタイアップしながら、グループ一丸となって地域創生案件に取り組み、果実の最大化に取り組んでいる。

Q 9. 今後貸出を伸ばすには新潟県外の貸出を増やす必要があると思うが、どのように増やしていくのか。

A

- ・ 法人向け貸出については、2024年7月に東京営業本部を設置し経営資源（人員）を集中的に配置したことで、質の高い県外貸出やストラクチャード・ファイナンス等が伸長している。
- ・ 今後も、東京営業本部を中心に、新潟県内外および海外を一体化した情報連携や、他行・外部連携に取り組んでいく。
- ・ また、県外で培ったノウハウ、ネットワークを新潟県内に還元していくことで、新潟県内企業の活性化にもつなげていく方針である。

Q 1 0. D X 推進に関する目標は設定されているか。

A

- ・ 当社では、D X 推進に関する経営指標（K P I）として、「D X ・生産性向上支援件数」や「デジタル顧客数」を掲げている。
- ・ 働き方改革や人手不足などから地域企業にとって生産性の向上は喫緊の課題となっている。そうした課題の解決に向けて、当社では、グループ各社が連携してお客さまのD Xを一気通貫で伴走支援する「第四北越D Xコンサルティングサービス」をご提供しているほか、地域のキャッシュレス化などを積極的に推進している。
- ・ 今後もデジタル技術を活用した対面および非対面チャネルの連動性や一体性向上によるお客さま満足度の向上と、お客さまの生産性向上に向けた支援を積極的に推進していく。

Q 1 1. 従業員、「人」に対する考え方や評価、また、その人たちのモチベーションを上げていく取り組みなどがあれば教えてほしい。

A

- ・ 当社では、全ての付加価値の創造や、競争優位を生み出す源泉は「人」とであると認識しており、人材の材を財産の「財」と表現し、人財育成をはじめ、全職員が能力を最大限発揮できる環境整備や、職員によるウェルビーイングの向上に取り組んできている。
- ・ 人的資本価値の向上に向けた取り組みでは、2024年7月に、社長を委員長とする「人的資本価値向上委員会」を新設して、グループ全体での人的資本に関する戦略立案や各種施策の組織横断的なP D C Aを実践している。
- ・ また、戦略的投資として、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デジタル投資などに加え、付加価値を生み出す源泉である人財への投資も、従前から每期5%以上増加させてきている。
- ・ このほか、経営理念や中期経営計画の浸透など、組織のベクトルを合わせていくことなどを目的に、経営陣と職員との対話を、継続して頻度高く実施している。
- ・ これらの取り組みを通じて、従業員エンゲージメント総合スコアは改善している。
- ・ また、「健康経営優良法人2025（大規模法人部門『ホワイト500』）」では、第四北越銀行は8年連続、当社は3年連続で認定されているほか、「プラチナえるぼし」や、「プラチナくるみんプラス」の認定を取得するなど、国からも高い評価を得ている。
- ・ 環境変化に果敢に挑戦し、新たな価値を創造できる人財の育成に引き続き取り組み、当社グループの持続的成長を実現する土台となる強固な人財基盤を構築していく。

以 上