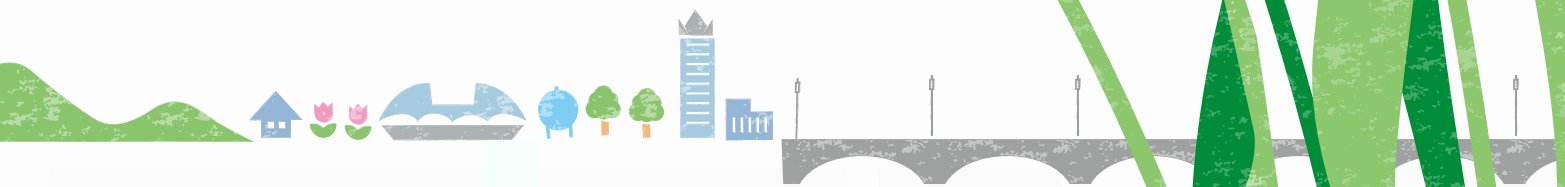


DAISHI REPORT 2017

第四銀行 ディスクロージャー誌



第四銀行



第四銀行 プロフィール (平成29年3月31日現在)

本店所在地 新潟市中央区東堀前通七番町 1071 番地 1

創 立 明治 6 年 (1873 年) 11 月

総 資 産 5 兆 6,352 億円

資 本 金 327 億円

従 業 員 数 2,260 人
(出向者を含めた従業員数 2,335 人)

店 舗 網 121 店舗
新潟県内 112 店舗
(うち出張所 5 カ所、仮想店舗 2 店舗)
新潟県外 9 店舗
上記のほか駐在員事務所 1 カ所 (上海)

A T M 網 店 舗 内 111 カ所 (423 台)
店 舗 外 94 カ所 (117 台)
ローソン ATM 新潟県内 148 カ所
全 国 11,874 カ所
セブン銀行 ATM 新潟県内 436 カ所
全 国 21,694 カ所
イーネット ATM 新潟県内 107 カ所
全 国 13,499 カ所

企業理念

1. ベストバンクとして地域に貢献し、親しまれ、信頼される銀行
2. 変化に挑戦し、行動する強い銀行
3. 創造性を発揮し、活力あふれる銀行

● 本資料に掲載してある諸計数は原則として単位未満を切り捨てのうえ表示しています。

Contents

頭取メッセージ

- ごあいさつ 1

中期経営計画

- ステップアップ 2nd Stage 2

トピックス

- 北越銀行との経営統合 3

業績ハイライト

- 平成29年3月期決算の概要 4

だいの ESG

- E : Environment (環境)
環境への取り組み 7
- S : Social (地域社会)
地域の皆さまと共に
～個人のお客さまへ～ 8
～法人のお客さまへ～ 10
地域密着型金融への取り組みと
「金融仲介機能のベンチマーク」の活用について 10
I 顧客企業に対する経営支援・
コンサルティング機能の発揮 10
II 円滑な資金供給など金融仲介機能の発揮 12
III 地域の活性化への積極的な取り組み
～地方創生の実現に向けた取り組み～ 13
IV 地域や利用者に対する積極的な情報発信 15
文化・芸術・次世代育成支援 16
お客さま満足度の向上に向けて 17
市場価値の向上に向けて 18
従業員満足度の向上に向けて 19
- G : Governance (企業統治)
コーポレートガバナンス 20
リスク管理体制 22
コンプライアンス体制 24

- ご案内 25

- 役員・関連会社一覧 26
- 当行のあゆみ 27
- 店舗のご案内 28

ごあいさつ



取締役頭取

藤木 富士雄

平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

このたび、当行へのご理解を一層深めていただくため、第四銀行ディスクロージャー誌「DAISHI REPORT 2017」を作成いたしましたので、ご高覧いただければ幸いです。

当行では、平成27年度からスタートさせた「中期経営計画『ステップアップ 2nd Stage』」において、「コンサルティング機能の進化」を最重要戦術に掲げ、地方創生への貢献を通じて、地域とともに持続的に成長していくことを目指しております。「ステップアップ 2nd Stage」の最終年度にあたる平成29年度は、その総仕上げとして、さまざまな活動に取り組んでおります。

平成29年1月4日には新システムがスタートし、順調に稼働しております。システム移行にあたりましては、ATMの休止や商品の改廃などにより、

ご不便をおかけいたしました。改めまして、皆さまのご理解、ご協力に心より御礼申し上げます。

このシステム移行は出発点であり、今後はより一層、利便性の高い商品・新たな金融サービスの開発などに積極的に取り組んでまいります。

平成28年度は、新潟県内での地方創生に資する事業の育成を目的に、新潟県と県内全30市町村からご後援をいただき「にいがた創業アワード」を主催したほか、新潟の新しい地域ブランドの創造を目的に、新潟三越伊勢丹さまと共同で「NIIGATAビジネスアイデアコンテスト」を開催しました。これらの取り組みでは、開催後もマーケティングや販路拡大などのご支援を実施し、新たなビジネスが新潟に根付き、成長していくためのサポートを行っています。今後も地元新潟におけるさまざまな事業展開へのご支援を継続することで「しごと」が「ひと」を呼び、「ひと」が「しごと」を呼び込む好循環の実現に貢献してまいります。

また、平成29年3月にはIT技術の活用による新たな金融サービスの実現に向けた態勢を強化するため、「ITイノベーション推進室」を設置いたしました。社会全体のデジタル化が進み、FinTechを活用した新たな決済手段が誕生するなど、金融サービスは大きく変化しています。この変化にスピード感をもって対応し、既成概念にとられない柔軟な発想によって、先進的で利便性の高いサービスの開発やご提供に努めてまいります。

当行は、平成29年4月に、株式会社北越銀行と経営統合に関する基本合意書を締結し、来年4月の持株会社設立に向けて準備を進めているところです。

両行が長年にわたり培ってきたお客さまとの信頼関係や地域への深い理解を結集させ、経営資源を強化することで、お客さまの利便性向上やお客さまの企業価値最大化のご支援に取り組み、地方創生、地域経済の発展への貢献を永続的に果たしてまいります。

何卒、従来にもましてご支援を賜りますよう心からお願い申し上げます。

平成29年7月

ステップアップ 2nd Stage

中期経営計画 ステップアップ 2nd Stage ～145に向けて更なる進化～

本計画では、人口減少・少子高齢化の進行や金融緩和の継続、競合の激化などの経営環境を踏まえ、前・中期経営計画「ステップアップ140」を進化させ、トップラインの改革を進めていくことを基本戦略としています。

本計画の取り組みを通じて「地域の实体经济の下支えをし、地域社会とお客さまの発展に貢献する」という地方銀行としての使命を果たし、地域とともに持続的に成長していくことを目指します。

計画期間

平成27年(2015年)4月
}
平成30年(2018年)3月

経営指標目標

| 分類 | KPI: 経営指標 | 平成29年度(最終年度)目標 |
|-----|----------------------|----------------|
| 規模 | 総預金残高(含むNCD) (平残) | 4兆6,655億円 |
| | 総貸出金残高 (平残) | 3兆2,634億円 |
| 収益 | コア業務純益 | 159億円 |
| 健全度 | 自己資本比率 | 10%台 |

基本戦略

ステップアップ140の「進化」

- I. トップライン改革
- II. 人財力・組織力
- III. リスクマネジメント

地方銀行の役割・使命

地域の实体经济の下支えをし、
地域社会とお客さまの発展に貢献する

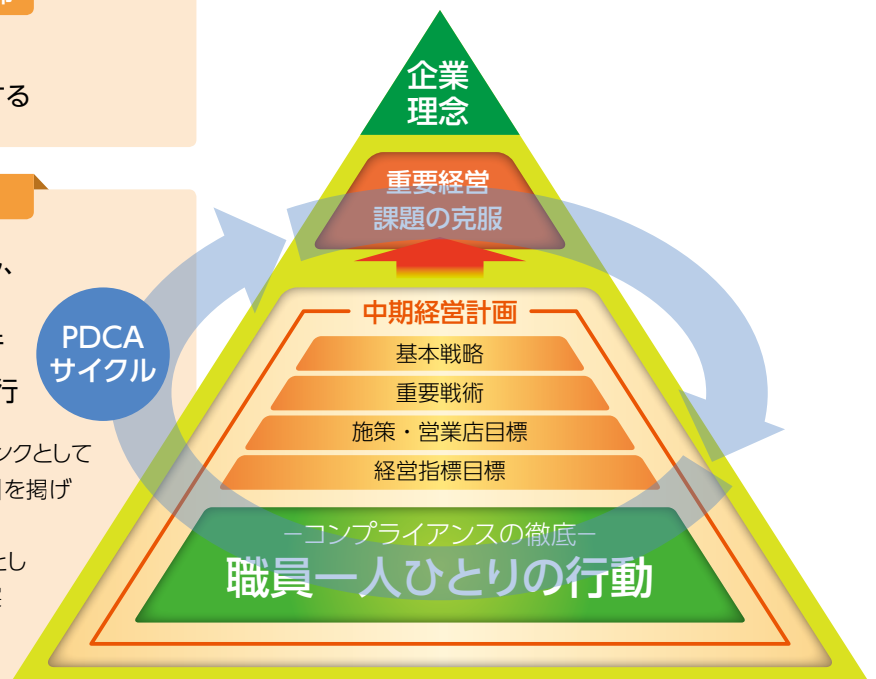
企業理念

1. ベストバンクとして地域に貢献し、
親しまれ、信頼される銀行
2. 変化に挑戦し、行動する強い銀行
3. 創造性を発揮し、活力あふれる銀行

当行は、企業理念の一つ目に「ベストバンクとして地域に貢献し、親しまれ、信頼される銀行」を掲げています。

中期経営計画の実践により、地方銀行としての役割・使命を果たして企業理念を実現し、地域とともに持続的に成長していくことを目指してまいります。

PDCA
サイクル



北越銀行との経営統合

当行と北越銀行は、両行株主の承認および関係当局の許認可を前提に共同株式移転の方式により、平成30年4月(予定)に持株会社「第四北越フィナンシャルグループ」を設立する準備を進めています。

経営統合によりお客さまに還元される効果

1

経営統合によって、
経営資源を
強化することで、

2

お客さまの利便性の向上や
お客さまの企業価値最大化の
ご支援に取り組み、

3

地方創生、地域経済の
発展への貢献を
永続的に果たしていく。

1 経営資源の強化(銀行にとっての経営統合の効果)

① 営業人員の増強

- 本部組織のスリム化
- 重複店舗の最適化

② 金融サービス力の向上

- ノウハウの相互補完
- ITの効果的活用
- 子会社機能の活用

③ 投資余力の増強

- システムや事務手続きの共通化

④ ネットワークの拡充

- 地域情報ネットワークの活用(取引先や県外店舗の相互補完)

2 お客さまの利便性の向上やお客さまの企業価値最大化のご支援(お客さまへ還元される経営統合の効果)

金融仲介機能

情報仲介機能

コンサルティング機能

フィンテック

| お客さま | 具体的な統合効果 |
|------|--|
| 個人 | <ul style="list-style-type: none"> ● マーケット環境の変化に応じた多様な資産運用商品の拡充 ● 最新のIT技術を活用した非対面チャネルや各種サービスの拡充 ● 次世代への資産承継(相続関連)等への専門知識を活用したコンサルティング力の向上と支援機会の増加 ● セミナー開催等の情報提供機会の増加 ● フィデューシャリー・デューティー(お客さま本位の業務運営)の考え方に基づく資産運用コンサルティング体制の拡充 |
| 法人 | <ul style="list-style-type: none"> ● 増強した営業人員や投資余力を投下することによる事業性評価^(注)に基づく最適な資金調達手法の拡充 ● 資金調達のお申し込みに対する迅速なご回答等、よりきめ細かな対応力の向上 ● 取引先拡充に伴う幅広いビジネスマッチング機会の増加 ● 創業やお客さまの経営改善への取り組み、円滑な事業承継等のライフステージ別の支援機会の増加 ● 国内外拠点や県外他行との連携、外部提携先のネットワークを活用した多様な情報の提供機会の増加 ● 両行のシンクタンク機能等を活用した幅広い分野のコンサルティング力の向上と支援機会の増加 |

(注)事業性評価…財務データや担保・保証に必要以上に依存することなく、借り手企業の皆さまの事業内容や成長可能性などを適切に評価すること

また、統合効果の地域への還元として、
右のような事項についても
検討してまいります。

- 事業性評価に基づく地元中小企業の皆さま向け融資ファンドの設立
- 両行間振込手数料等の引き下げ
- 人的資源供給による地元企業へのご支援
- 地域経済の発展に向けた調査研究・提言等を行うシンクタンク機能の拡充
- 未来の新潟県を担う学生のための奨学金制度や次世代支援のために手数料の一部を還元する融資制度の拡充 など

3

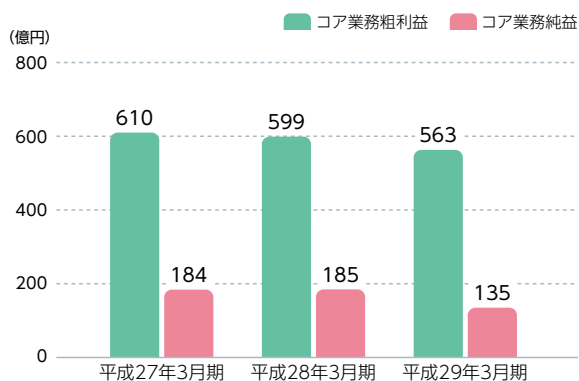
地方銀行の役割・使命

地方創生、地域経済の発展への貢献

平成29年3月期決算の概要

収益の状況

コア業務粗利益・コア業務純益



コア業務粗利益は、金利水準の低下による資金利益の減少を主な要因として、前期比36億円減益の563億円となりました。

コア業務粗利益から経費を控除したコア業務純益は、経費の増加などにより、前期比49億円減益の135億円となりました。

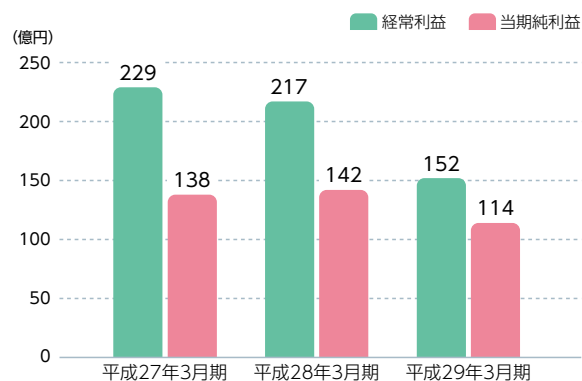
● コア業務粗利益

預金、貸出金、有価証券などの利息収支である「資金利益」、手数料などの収支である「役務取引等利益」、それ以外の業務の収支である「その他業務利益」を合計した利益から、国債等債券損益を控除した利益

● コア業務純益

コア業務粗利益から人件費や物件費などの経費を差し引いた銀行本来の業務から得られる利益

経常利益・当期純利益



経常利益は、ネット信用コストの増加などにより、前期比64億円減益の152億円となりました。

当期純利益は、法人税等関連費用が減少したものの、経常利益の減少を主な要因として、前期比27億円減益の114億円となりました。

● 経常利益

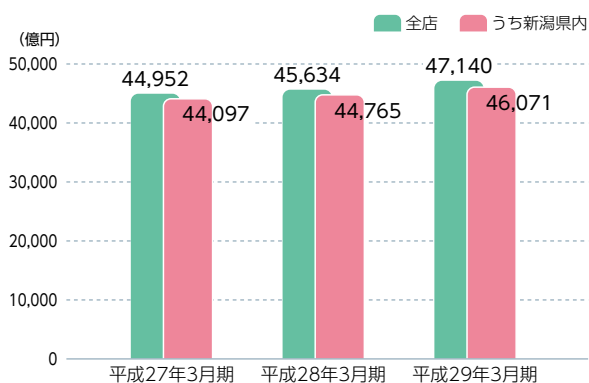
経常収益から経常費用を差し引いたもので、通常の営業活動によって得られた利益

● 当期純利益

経常利益から特別損益や税金等を差し引いた最終的な利益

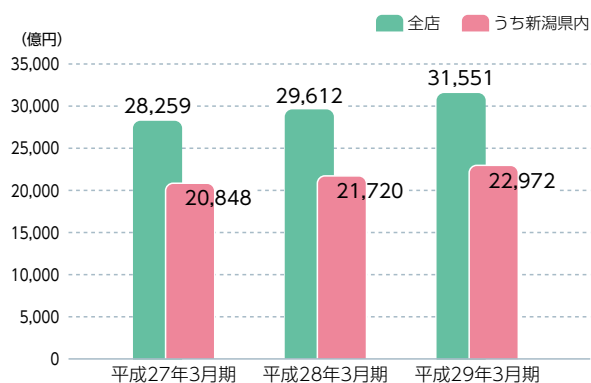
預金・貸出金の状況

預金



新潟県内のお客さまからお預け入れいただいた預金を中心に増加し、平成29年3月末の預金等残高(含む譲渡性預金)は4兆7,140億円となりました。

貸出金

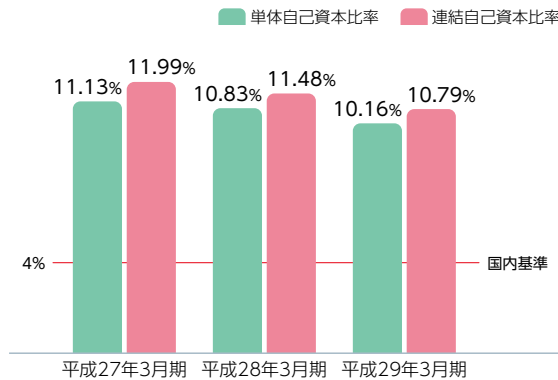


お客さまの資金ニーズに積極的にお応えした結果、平成29年3月末の貸出金残高は3兆1,551億円となりました。

健全性の状況

自己資本比率

当行が採用する国内基準では4%以上の水準であることが求められていますが、単体・連結共に10%を超え、引き続き高い健全性を維持しています。



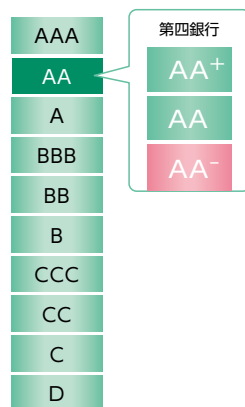
●自己資本比率

貸出金などの資産(リスクアセット)に対する自己資本の割合で、健全性を表す重要な指標

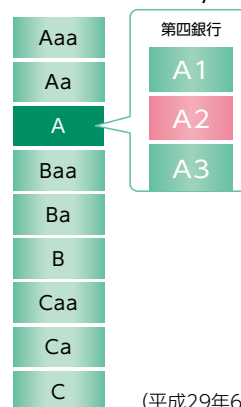
格付

日本格付研究所(JCR)からは「AA-」(長期優先債務格付)を、ムーディーズ社(Moody's)からは「A2」(長期預金格付)を取得しています。

●日本格付研究所 (JCR)



●ムーディーズ (Moody's)



(平成29年6月末現在)

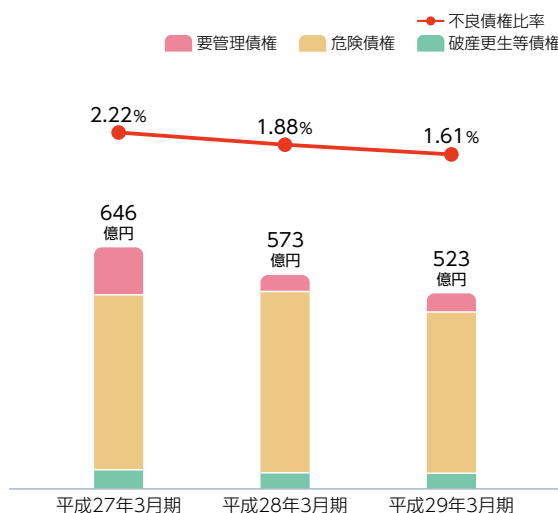
●格付

企業が発行する債券(社債等)の債務履行の確実性について、公正な第三者である格付機関が評価し、その結果を簡単な記号で表したものの信用度や安全性を客観的に評価した、重要な指標の一つ

不良債権の状況

平成29年3月末の金融再生法に基づく不良債権残高(金融再生法上の開示債権)は523億円、不良債権比率は1.61%となりました。

お客さまの経営改善支援に本部と営業店が連携して取り組んでいます。



●要管理債権

破産更生債権や危険債権を除く、3ヵ月以上延滞債権および貸出条件緩和債権

●危険債権

債務者が経営破綻の状況には至っていないが、財政状態や経営成績が悪化し、契約に従った債権の元本回収や利息の受け取りができない可能性の高い債権

●破産更生等債権

破産手続開始、更生手続開始、再生手続開始の申し立て等の事由により経営破綻に陥っている債務者に対する債権およびこれらに準ずる債権

だいのESG

これからも企業の社会的責任を着実に果たし、株主の皆さま、お客さま、地域の皆さまから信頼され、安心してお取引引きいただける銀行を目指してまいります。

●CONTENTS

| | | |
|----------|---|----|
| E | Environment (環境) | |
| | 環境への取り組み | 7 |
| S | Social (地域社会) | |
| | 地域の皆さまと共に | |
| | ～個人のお客さまへ～ | 8 |
| | ～法人のお客さまへ～ | 10 |
| | 地域密着型金融への取り組みと 「金融仲介機能のベンチマーク」の活用について | 10 |
| | I 顧客企業に対する経営支援・ コンサルティング機能の発揮 | 10 |
| | II 円滑な資金供給など金融仲介機能の発揮 | 12 |
| | III 地域の活性化への積極的な取り組み ～地方創生の実現に向けた取り組み～ | 13 |
| | IV 地域や利用者に対する積極的な情報発信 | 15 |
| | 文化・芸術・次世代育成支援 | 16 |
| | お客さま満足度の向上に向けて | 17 |
| | 市場価値の向上に向けて | 18 |
| | 従業員満足度の向上に向けて | 19 |
| G | Governance (企業統治) | |
| | コーポレートガバナンス | 20 |
| | リスク管理体制 | 22 |
| | コンプライアンス体制 | 24 |



環境への取り組み

当行では、「第四銀行グループ環境方針」を制定し、環境への負荷を軽減する取り組みや環境に配慮した金融商品・サービスのご提供、地域の環境保全活動などを積極的に展開しています。

第四銀行グループ環境方針

基本理念

第四銀行グループは、地盤とする新潟県の豊かで美しい自然環境を守るとともに、持続可能な社会の実現に貢献していくため、グループを挙げて、環境保全に取り組むお客さまを支援し、併せて、企業市民として地域の環境保全活動や地球環境問題に積極的に取り組んでまいります。

行動指針

1 法令等遵守

環境に関連する法規制や方針等を遵守し、環境への影響を十分配慮した取り組みを行います。

2 環境負荷軽減活動の推進

環境負荷の軽減に向けて目標を定め、省エネルギー・省資源・リサイクル活動等により、環境改善に向けた活動を継続的に推進します。

3 本業を通じたお客さま支援

環境に配慮した商品・サービスの開発等を通じて、総合金融サービスを提供し、環境保全に取り組むお客さまを支援します。

4 環境保全行動の実践

当行グループの全役職員は環境問題に対する認識を深め、環境保全を意識した行動を実践します。

カーボン・オフセット機能付「省エネ設備応援資金」

事業者の皆さまの資金調達ニーズと環境貢献ニーズにお応えする商品として、お借入額に応じて新潟県のクレジット^(※1)を活用するカーボン・オフセット^(※2)を実施しました。

平成27年6月の取扱開始以来、平成29年3月末までに温室効果ガス約937tをオフセットしました。

※1「新潟県のクレジット」とは、新潟県の森林を整備することで増加する「CO₂の吸収量」をクレジット(温室効果ガス排出削減・吸収量)として県が認証したもので、企業が排出するCO₂と相殺(オフセット)し、環境活動等への活用が可能です。

※2「カーボン・オフセット」とは、日常生活や経済活動において排出されるCO₂等の温室効果ガスについて、別の場所において認められたクレジットにより埋め合わせするという考え方です。

カーボン・オフセット機能付「グリーンATM」

「使えば使うほど、環境へ貢献できるATM」をコンセプトとして、ATMのご利用1件につき20gのCO₂を、新潟県内のクレジットでカーボン・オフセットする「グリーンATM」に継続して取り組んでいます。

平成29年3月末時点で、44台設置しており、平成26年8月の取組開始以来、温室効果ガス約111tをオフセットしました。



環境大臣賞の受賞

「省エネ設備応援資金」や「グリーンATM」をはじめとした、環境負荷低減に対する取り組みが高く評価され、「環境省『持続可能な社会の形成に向けた金融行動原則(21世紀金融行動原則)』」および、「環境省『第5回 カーボン・オフセット大賞』」において、いずれも最高賞となる「環境大臣賞」を受賞しています。



「だいのしの森」づくり

地域の緑豊かな森を未来へつないでいくため、新潟県が実施している「にいがた森づくりサポート事業」を活用し、平成21年度より新潟県東蒲原郡阿賀町の「だいのしの森」で森林保全活動に取り組んでいます。



地域密着型
金融

地域の皆さまと共に ～個人のお客さまへ～

お客さまのライフステージに的確にお応えする商品・サービスをご提供しています。



学 生

- だいしアカデミー (A)
 - ・金融教育
 - ・エコノミクス甲子園 など
- インターンシップ
- 県内自治体と協働したUIJ
ターン支援



金融教育



インターンシップ

エコノミクス甲子園
新潟大会



就 職

- 総合口座
- 自動積立定期預金
- キャッシュ&クレジット一体
型カード「だいしWillink
JCBカード」 (B)
- マイカーローン



だいしWillink JCBカード



結 婚 ・ 出 産

- 少額投資非課税制度
(NISA) (C)
- 医療保険・がん保険 (C)
- 投資信託自動積立サービス
「とうしんだい!」
- 個人型確定拠出年金
(iDeCo)

商品選びなどで困りのかたは…

保険もだいしにご相談ください

1 いろいろな保険会社から、
ベストな商品選びを
サポートいたします!

2 一生のマネープランから
広い視野でアドバイス
いたします!

3 保険の基礎から専門的な
ことまで、なんでもお気軽
におたずねください!



子 育 て ・ 教 育

- 住宅ローン (D)
- 学資保険
- 子育て応援ローン
「みらいパトン」
- ジュニアNISA
- 投資信託
(ロボアドバイザーサービス)



セカンドライフ

- 住まいの架け橋 (E)
 - ・だいし住み替え住宅ローン
 - ・だいし空き家活用型
リフォームローン
 - ・だいし空き家活用型
リバースモーゲージローン
- 退職金運用商品「ワンダフ
ルライフ応援定期預金」
- 投資信託 ● 年金保険
- 遺言信託

A だいしアカデミー

次世代を担う子どもたちの感性の育成をサポートするため、金融教育をはじめとして、科学・美術・スポーツなどの各分野のプロに学ぶ体験を、子どもたちにプレゼントしています。

詳しい内容については、ホームページでご紹介しています。



だいしアカデミー

検索

B キャッシュ&クレジット一体型カード「だいしWillink JCBカード」

ATMでの預金のお引き出し・お預け入れと、クレジットでのお支払いが1枚のカードでご利用いただけます。当行ATMはもちろん、コンビニATMも全時間帯^(※1) ATM利用手数料が無料^(※2)となるほか、パートナー店でお買い物をすると、JCBポイントサービス「Ok! Dokiポイント」が2倍以上付与されるサービスを展開しています。

たまったポイントでの楽しみかたは無限大です。

※1. 当行のキャッシュカードがご利用いただける時間帯となります。

※2. ATM利用手数料が無料になるには条件がございます。詳しくはお近くの窓口にお問い合わせください。

| | | |
|---|--|---|
| <p>平日も休日も、コンビニATMでも</p> <p>手数料</p> <p>0円</p> | <p>お買い物か断然お得</p> <p>パートナー店でポイント</p> <p>2倍以上</p> | <p>ポイントでの楽しみかたが</p> <p>∞</p> <p>無限に広がる</p> |
|---|--|---|

C 資産運用・保険窓口販売

グループ会社である第四証券株式会社との連携により、株式や外国債券など幅広い金融商品を第四グループでご提供できる体制となっています。また、さまざまな金融商品のニーズにワンストップでお応えするため、第四証券株式会社との共同店舗を県内7カ所にご用意しています。

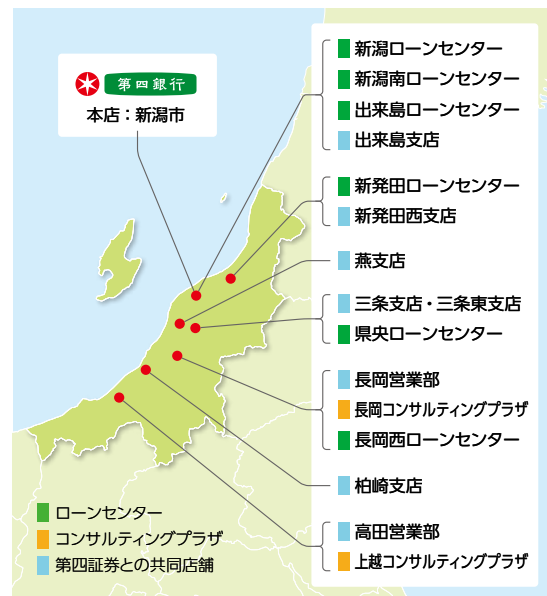
そのほか、医療保険・がん保険をはじめとした各種保険商品の窓口販売も行っています。

D 住宅ローン

変動金利型、固定金利選択型(3年・5年・10年・15年・20年)からお選びいただけます。

また、土日もローンについてご相談いただけるローンセンター・コンサルティングプラザを県内8カ所にご用意しています。

ローンセンター・コンサルティングプラザ・第四証券との共同店舗の設置状況



E 地方創生ローン「住まいの架け橋」

- ・今お住まいの持ち家を借り上げ、新潟へ移住される方を応援する「だいし住み替え住宅ローン」
- ・空き家となっている持ち家をリフォームして賃貸住宅にすることで家賃収入が得られる「だいし空き家活用型リフォームローン」
- ・お住まいにならなくなった持ち家を活用し、旅行・趣味など充実したセカンドライフをサポートする「だいし空き家活用型リバースモーゲージローン」をご用意しています。

地域の皆さまと共に ～法人のお客さまへ～

地域密着型金融への取り組みと「金融仲介機能のベンチマーク」の活用について

当行では、「ベストバンクとして地域に貢献し、親しまれ、信頼される銀行」を企業理念の一つに掲げており、「金融仲介機能・コンサルティング機能の発揮」や「地域の面的再生への積極的参画」を通じて、地域の中小企業(小規模事業者を含む)の経営支援や地域の活性化に貢献していくことが当行の社会的責任と考えております。

お客さまの経営支援および地域の活性化を進めるにあたり、以下の4つを重点項目とし、お客さまに総合金融サービスを円滑に提供することによって、地域社会・経済の発展への貢献を目指してまいります。

さらに、金融仲介機能の発揮をはじめとした地域密着型金融への取り組みについて、「金融仲介機能のベンチマーク」も活用しながら、客観的に自己評価を行い、お客さまの企業価値のさらなる向上に向けて、PDCA管理を強化してまいります。

中小企業の経営支援および地域の活性化に関する取り組み方針

- I 顧客企業に対する経営支援・コンサルティング機能の発揮
- II 円滑な資金供給など金融仲介機能の発揮
- III 地域の活性化への積極的な取り組み
- IV 地域や利用者に対する積極的な情報発信

金融仲介機能の
ベンチマーク

取引先企業のニーズや課題に応じた融資やソリューション(解決策)の提供等、金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価する指標のことです。

共通ベンチマーク

全ての金融機関が金融仲介の取り組みの進捗状況や課題等を評価するための指標

選択ベンチマーク

各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択できる指標

独自ベンチマーク

金融仲介の取り組みを自己評価するうえで、より相応しい指標がある場合に、金融機関が独自で設定できる指標

※「金融仲介機能のベンチマーク」(平成28年度)については、以下の各項目に関連する箇所に記載しています。
※以下に記載の先数については、注意書きがない限り、単体ベースでの計数を記載しています。

I 顧客企業に対する経営支援・コンサルティング機能の発揮

ライフステージに応じた取引先企業の支援を積極的に行っています

地域の中小企業は、地域社会・地域経済を支える柱として重要な役割を担っています。

当行は、地域の中小企業のライフステージに応じた経営支援に積極的に取り組み、地域経済の発展に貢献してまいります。

| ライフステージ別の 取引先数および融資残高 | | 全与信先 | | | | | | |
|--------------------------|------|--------|----------|-------|---------|----------|-------|---------|
| | | 創業期 | 成長期 | 安定期 | 低迷期 | 再生期 | | |
| 共通 | 与信先数 | 平成27年度 | 17,742先 | 662先 | 898先 | 8,608先 | 429先 | 2,313先 |
| | | 平成28年度 | 18,282先 | 804先 | 799先 | 8,735先 | 530先 | 2,190先 |
| | 融資残高 | 平成27年度 | 18,071億円 | 605億円 | 1,341億円 | 12,373億円 | 444億円 | 1,382億円 |
| | | 平成28年度 | 19,046億円 | 866億円 | 1,338億円 | 11,760億円 | 450億円 | 1,228億円 |

| | | 平成27年度 | | | 平成28年度 | | |
|----|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | | 26/3期 | 27/3期 | 28/3期 | 27/3期 | 28/3期 | 29/3期 |
| 共通 | 当行がメインバンク(融資残高1位)である取引先数・融資残高 (注:先数はグループベース) | 5,794先 | | 8,768億円 | 6,008先 | | 9,348億円 |
| | 上記のうち、経営指標等が改善した取引先数 (注:先数はグループベース) | 4,555先 | | | 4,698先 | | |
| | 上記のうち、経営指標等が改善した取引先の 3年間の融資残高推移 | 7,767億円 | 7,777億円 | 7,833億円 | 7,812億円 | 8,194億円 | 8,232億円 |
| 選択 | 全取引先数と地域別取引先数の推移 | 新潟県内 | 新潟県外 | 合計 | 新潟県内 | 新潟県外 | 合計 |
| | | 16,338先 | 1,323先 | 17,661先 | 16,470先 | 1,471先 | 17,941先 |

創業期



技術や商品、サービスのほか、ビジネスモデルの独自性・成長性を踏まえて、創業・新事業開拓を目指す企業の支援を行っています。

平成28年度には、創業や第二創業を目指す事業者の皆さま向けに、外部企業(専門家)によるコンサルティングサービスを付加した融資商品「求ム、起業家。」を新設したほか、創業や新事業をお考えの皆さまに向けた各種セミナーを積極的に開催しています。

| 想定される主な課題・ニーズ | 主なソリューション提案内容 |
|---------------|-----------------------------|
| 資金調達 | ベンチャーファンド、制度融資・保証制度の活用 |
| 販路開拓 | 商談会・ビジネスマッチング、「ブリッジにいがた」の活用 |
| 情報・相談環境 | 助成金情報、JETROの海外情報提供 |

| | | 平成27年度 | 平成28年度 |
|----|---|--------|--------|
| 共通 | 当行が取引先の創業に関与した件数 | 256件 | 398件 |
| | 当行が取引先の第二創業に関与した件数 | - * | 3件 |
| 選択 | 取引先の本業支援に関連する中小企業支援策(補助金の申請等)の活用を支援した先数 | 256先 | 438先 |

※平成28年度から計測を開始したため、平成27年度は「-」で表示しています。

成長期



環境・健康・農業・観光などを成長分野と位置づけ、商談会やビジネスマッチングなど、販路拡大に向けたさまざまな支援策を実施しています。県内はもちろん、県外や海外での商談会、ビジネスサポートにも積極的に取り組んでいるほか、各種ファンドを活用した資金調達支援、事業の高付加価値化に向けたセミナーなどを開催しています。

| 想定される主な課題・ニーズ | 主なソリューション提案内容 |
|---------------|---------------------------|
| 人材の確保 | 外部機関との連携による人材マッチング・人材育成 |
| 資金調達・リスクヘッジ | 増加運転・設備資金支援、デリバティブ |
| 商品開発・高付加価値化 | 専門家アドバイス(省エネ診断、産学連携、経営全般) |

| | | 平成27年度 | 平成28年度 | |
|----|--------------|-----------------|--------|------|
| 選択 | 販路開拓支援を行った先数 | 地元企業向けの販路開拓支援 | 721先 | 615先 |
| | | 地元企業以外向けの販路開拓支援 | 521先 | 355先 |
| | | 海外企業向けの販路開拓支援 | 299先 | 324先 |

安定期



だいし経営コンサルティング株式会社をはじめ、さまざまな外部機関と連携し、お客様の経営課題の解決に向け、事業承継やM&Aのサポートを行っています。

また、シンジケートローンや私募債など、お客様のニーズに合ったさまざまな資金調達手段をご提案しています。

| 想定される主な課題・ニーズ | 主なソリューション提案内容 |
|---------------|--------------------------------|
| 新市場開拓 | 外部機関とも連携した新規事業展開支援 |
| 後継者・M&A | 事業承継、M&A支援 |
| 資金調達 | シンジケートローン、私募債、流動化、ABLなど多様な調達支援 |

| | | 平成27年度 | 平成28年度 |
|----|------------------------------|--------|--------|
| 選択 | 事業承継支援先数(自社株評価やコンサルティング契約先数) | 180先 | 182先 |
| | M&A支援先数 | 45先 | 48先 |

低迷期・再生期



お客様と経営上の問題点や課題などを共有し、多面的な検討を通じ、最適なソリューションの提案や経営改善計画の策定支援を行っています。計画策定後は、計画達成に向けたフォロー活動を継続しています。

また、外部機関や外部専門家との連携を強化し、最適な再生手法の活用や枠組みの設計など、コンサルティング機能の発揮を通じて、お客様の迅速な事業再生に取り組んでいます。

| 想定される主な課題・ニーズ | 主なソリューション提案内容 |
|---------------|------------------------|
| 需要の減少・低迷 | 経営改善計画策定支援、経営力増進セミナー開催 |
| 本業の不振 | 中小企業再生支援協議会を活用した再生支援 |
| 資金調達 | ABL、事業再生ファンド活用 |

| | | 平成27年度 | 平成28年度 |
|----|-------------------------------------|-------------------|--------|
| 選択 | REVIC(地域経済活性化支援機構)と中小企業再生支援協議会の利用先数 | REVIC 16先 | 11先 |
| | | 中小企業再生支援協議会 7先 | 4先 |
| 独自 | 債務者区分が破綻懸念先からランクアップした先数 | - * | 141先 |

※平成28年度から計測を開始したため、平成27年度は「-」で表示しています。

地域の皆さまと共に ～法人のお客さまへ～

II 円滑な資金供給など金融仲介機能の発揮

● 金融円滑化への取り組み

当行では、地域金融機関として公共性・社会的責任と使命を十分認識し、業務の健全かつ適切な運営の確保に配慮しつつ、適切かつ積極的な金融仲介機能を果たすため、「金融円滑化に関する基本方針」を定め、金融円滑化に取り組んでいます。

● 新規お借入や借入条件変更等への対応

お客さまから、新規お借入や借入条件の変更等のご相談や、お申し込みを受け付けた場合は、真摯に対応します。ご相談や、お申し込みを受け付けた場合には、決算書等の表面的事象のみで判断するのではなく、技術力や販売力、将来性等、経営実態や事業価値をきめ細かに把握するよう努め、適切な審査を行います。

他の金融機関から、お借入されている場合は、お客さまの同意を得た上で、当該金融機関(信用保証協会等を含みます)と緊密な連携を図るよう適切に対応しています。

| 共通 | 貸付条件の変更を行っている中小企業数 上記先の経営改善計画の進捗状況 | 平成27年度 | | | 平成28年度 | | |
|----|---------------------------------------|--------|------|--------|--------|------|--------|
| | | 好調先 | 順調先 | 不調先 | 好調先 | 順調先 | 不調先 |
| | | 162先 | 586先 | 1,470先 | 252先 | 565先 | 1,280先 |

※不調先には、経営改善計画を策定していない先(平成27年度 1,263先、平成28年度 1,118先)を含みます。

● 不動産担保や保証に過度に依存しない融資手法の活用

お客さまの成長や経営改善に寄与するために、技術力、販売力、将来性等の事業価値や経営実態をきめ細かく把握するように努めるとともに、必要に応じて動産、売掛金などの資産を活用するなど、担保や保証に過度に依存しない融資に取り組んでいます。

| 選択 | 地元の中小企業と信先のうち、無担保と信先数および無担保融資額の割合 地元の中小企業と信先のうち、根抵当権を設定していないと信先の割合 地元の中小企業と信先のうち、無保証のメイン取引先の割合 ファンド(創業・事業再生・地域活性化等)の活用件数 | 平成27年度 | | 平成28年度 | |
|------|---|--------|-------|--------|-------|
| | | 件数 | 割合 | 件数 | 割合 |
| | | 8,530先 | 21.9% | 8,717先 | 23.4% |
| | | 71.8% | 70.7% | | |
| 0.4% | 3.0% | | | | |
| 3件 | 6件 | | | | |

● 経営者保証に関するガイドラインへの取り組み

経営者保証に関するガイドラインの趣旨や内容を十分に踏まえ、経営者保証に依存しない融資の一層の促進に取り組んでいます。

| 「経営者保証に関するガイドライン」の活用状況(平成28年度) | | | |
|--------------------------------|---------|-------------|------|
| 新規に無保証で融資した件数 | 2,847件 | 保証契約を変更した件数 | 324件 |
| 新規融資件数 | 21,740件 | 保証契約を解除した件数 | 21件 |

| 選択 | 「経営者保証に関するガイドライン」の活用先数と全与信先に占める割合 | 平成27年度 | | 平成28年度 | |
|----|-----------------------------------|--------|------|--------|------|
| | | 件数 | 割合 | 件数 | 割合 |
| | | 1,542先 | 8.7% | 1,691先 | 9.2% |

事業性評価に向けた取り組み

当行では、事業性評価を「目利き能力を発揮して、取引先の事業性を評価し、成長支援や経営改善支援を行うことで、地域の実体経済の下支えをするとともに、地域社会や取引先の発展に貢献すること」と定義しており、態勢整備や人材育成に積極的に取り組んでいます。

平成29年3月には、コンサルティング推進部内に「事業性評価推進ライン」を新設し、取組態勢を強化したほか、事業性評価の対象先を全先に拡大するなど、取引先の課題解決や目標達成に向けて金融仲介機能を発揮し、企業価値の向上や生産性の改善に積極的に取り組んでいます。

〈 事業性評価に向けた主な取り組み 〉

| | |
|------------------------|--|
| 企業支援検討会 | お客さまの事業内容や、想定される経営課題、およびその解決策を部長長席以下、営業担当者全員で意見交換を行う検討会 |
| 現場把握力向上アクション | 業種毎にポイントをまとめたシートなどを活用し、お客さまとの面談を通じ、真の経営課題やニーズを共有し、資金および情報仲介機能の提供によって、お客さまの課題解決と付加価値向上に貢献する活動 |
| 地域経済活性化支援機構(REVIC)との連携 | REVICより専門的なノウハウを有する人材の派遣を受け、REVICの知見などを活用し、多面的な経営支援を行うための連携 |

| 共通 | 事業性評価に基づく融資を行っている与信先数・融資残高 上記計数の全与信先数・融資残高に占める割合 | 平成27年度 | | | 平成28年度 | | |
|----|---|----------|-----------|--------|----------|-----------|--------|
| | | 件数 | 金額 | 割合 | 件数 | 金額 | 割合 |
| | | 783先 | 2,540億円 | 4.4% | 1,703先 | 5,640億円 | 9.3% |
| 選択 | 事業性評価の結果やローカルベンチマークを提示して対話を行っている取引先数 | 783先 | | | 2,304先 | | |
| | 外部専門家を活用して本業支援を行った先数 | 12先 | | | 18先 | | |
| 独自 | 取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、同研修等への参加者数、および資格取得者数 | 研修等の実施回数 | 研修等への参加者数 | 資格取得者数 | 研修等の実施回数 | 研修等への参加者数 | 資格取得者数 |
| | | 50回 | 506名 | 161名 | 48回 | 442名 | 207名 |
| | 融資相談受付日から顧客への回答実施日までの平均日数 | - | | | 10.97日 | | |

※平成28年度から計測を開始したため、平成27年度は「-」で表示しています。

Ⅲ 地域の活性化への積極的な取り組み ～地方創生の実現に向けた取り組み～

第四銀行グループは、国・地方公共団体の総合戦略推進に協力し、「まち・ひと・しごと」の好循環に結びつく施策に対して、グループを挙げて積極的に取り組んでいます。

「の創生

「産・官・学・金」連携による取り組み

新潟大学、自治体、商工会議所などと連携し、県内企業と大学生が交流する機会を設けることで、企業への理解を深め、将来的な県内就職率の向上および大学と企業との共同研究の土壌作りを促進しています。

平成28年6月には新潟大学、上越市と連携し、新潟大学生が上越市内の企業2社との交流事業を、9月には新潟大学、新発田市、新発田商工会議所と連携し、新発田市内の企業4社との交流事業を行い、企業見学を中心に社員の方々との交流を深めました。

外国人による県内宿泊数が平成25年度以降、3年連続で過去最高を記録するなど、外国人観光客が増加していることを踏まえ、県内観光産業の活性化を目的に、県内大学の留学生による観光モニターツアーを実施しました。

平成28年6月には国際大学の留学生と佐渡市との交流事業を、10月には新潟大学の留学生と上越市との交流事業を実施し、外国人からみた県内観光地の評価を自治体や観光業者へ還元しています。



上越ものづくり企業
見学・交流ツアー



新発田 食関連企業
見学・交流事業



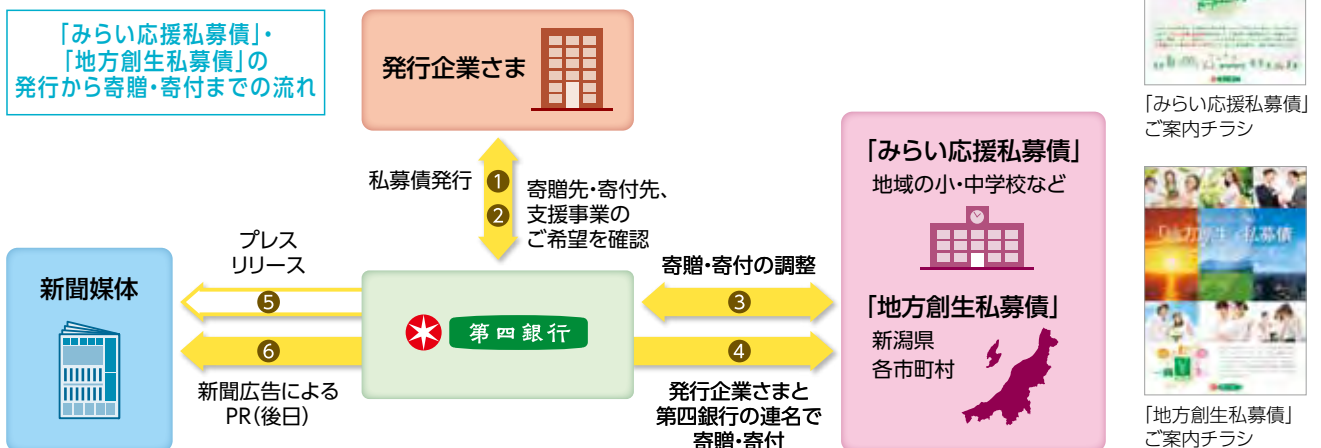
国際大学の留学生を対象としたモニターツアー



| | | 平成27年度 | 平成28年度 |
|----|----------------------------------|--------|--------|
| 独自 | 地元大学との技術提携や地元大学生の就職促進の取り組みをした企業数 | 6先 | 28先 |

みらい応援私募債・地方創生私募債

私募債発行手数料の一部を使い、私募債発行企業とともに地域の学校へ図書やスポーツ用品などの学校用備品を寄贈する「みらい応援私募債」をご用意しています。その他、平成28年6月には、各自治体の「まち・ひと・しごと」等の創生の取り組みを支援する商品として、私募債発行手数料の一部を使い、私募債発行企業とともに各自治体に金銭寄付をする「地方創生私募債」の取り扱いを開始しました。



| | | 平成27年度 | | 平成28年度 | |
|----|-------------------|--------|------|--------|------|
| 独自 | みらい応援私募債発行件数と発行金額 | 51件 | 41億円 | 85件 | 92億円 |
| | 地方創生私募債*発行件数と発行金額 | - | - | 53件 | 86億円 |

*地方創生私募債は平成28年度から取り扱いを開始したため、平成27年度は「-」で表示しています。

地域密着型
金融

地域の皆さまと共に ～法人のお客さまへ～

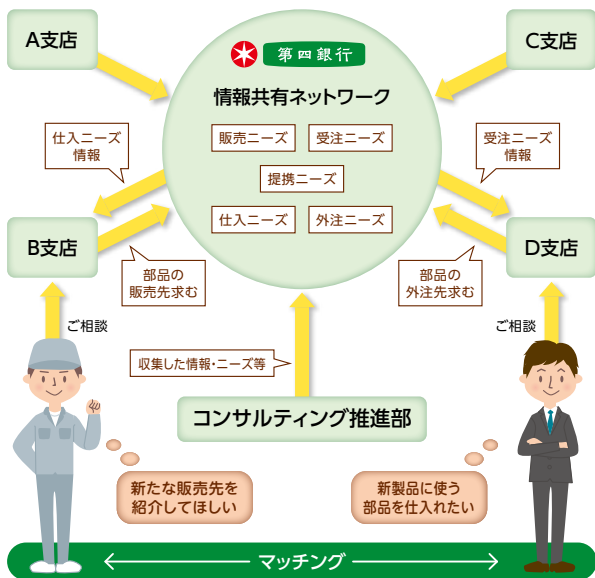
「しごと」の創生

お客さまの成長・販路開拓を積極的にサポート

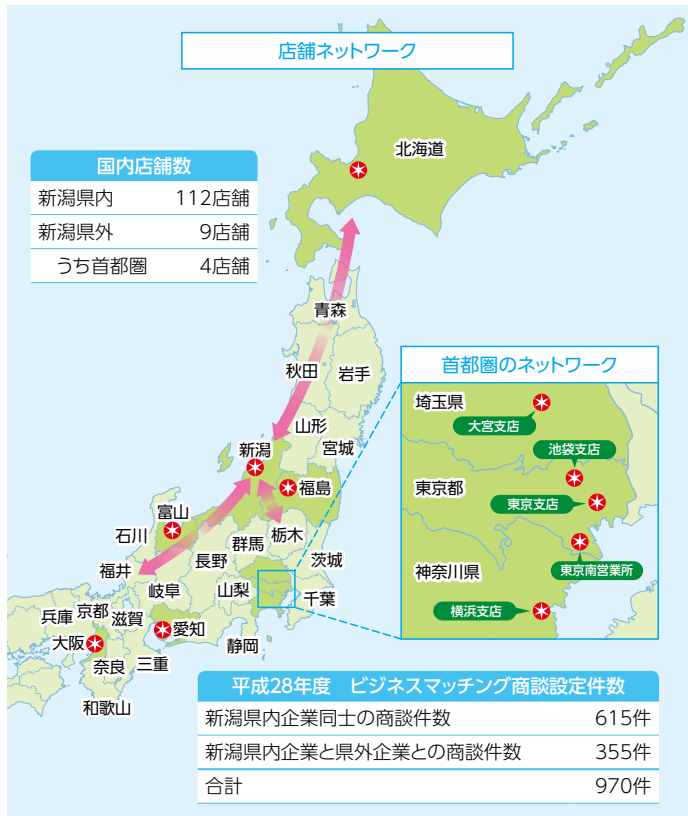
新潟県内で最大の店舗網を持つ地方銀行として、店舗ネットワークを活かした個別ビジネスマッチングや商談会の開催などにより、お取引先の販路拡大に向けたサポートを積極的に行っています。

お取引先のニーズにお応えするため、県内にとどまらず、県外企業とのマッチングや、海外への進出支援など、幅広くサポートしています。

〈個別ビジネスマッチングのイメージ〉



〈ビジネスマッチング取り組み件数〉



| | | 平成27年度 | | 平成28年度 | |
|----|---|---------|-------|---------|-------|
| 選択 | 本業(企業価値の向上)支援先数および全取引先数に占める割合 (注:先数はグループベース) | 1,477先 | 9.5% | 1,675先 | 10.6% |
| | ソリューション提案先数と全取引先に占める割合 (注:先数はグループベース) | 1,942先 | 12.6% | 2,203先 | 13.9% |
| | ソリューション提案先の融資残高と全取引先の融資残高に占める割合 | 6,245億円 | 34.6% | 5,173億円 | 27.2% |

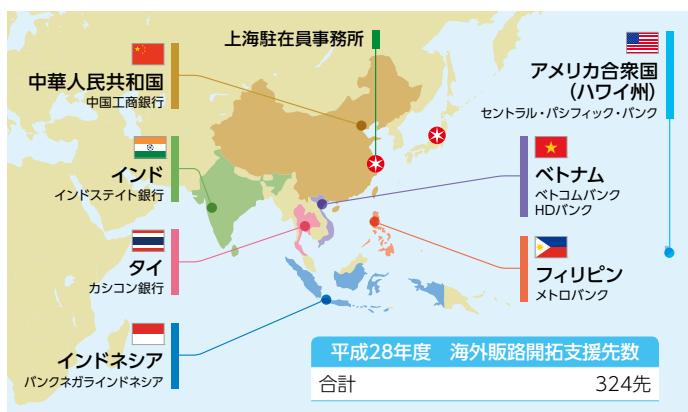
グローバル市場開拓チャレンジプログラム

平成28年4月より、海外ビジネスにご関心を持つお客さまに対して、事前準備から海外取引開始までの一貫した支援プログラムを提供しています。本プログラムでは、各種セミナーの開催に加え、商談会等のご案内、市場調査・販路開拓支援、代金決済・リスクヘッジに関する支援等、海外市場展開を目指すお客さまの個別ニーズに対応したプログラムをご用意しています。

これまで、「海外販路開拓実務セミナー」を4回シリーズで開催したほか、「『新潟清酒』海外販路開拓支援説明会」「アジア市場進出実践セミナー」など、随時さまざまなセミナーを開催しています。

今後も、当行の持つ充実した海外ネットワークを積極的に活用した、さまざまな海外ビジネス支援を展開していきます。

〈海外の提携銀行〉



| | | 平成27年度 | 平成28年度 |
|----|----------------------|--------|--------|
| 独自 | 国内外で実施した企業への海外展開支援件数 | 127件 | 140件 |
| | 外部連携機関や支援制度を活用した支援件数 | 98件 | 47件 |

「にいがた創業アワード」「NIIGATAビジネスアイデアコンテスト」の開催

地域の創業の活性化を目的とした「にいがた創業アワード」、および新しい地域ブランドの創造を目的に新潟三越伊勢丹さまと共同で「NIIGATAビジネスアイデアコンテスト」を開催しました。

開催後も、ご応募いただいたビジネスプランやアイデアに対してマーケティングや販路拡大支援などのフォローを実施し、新たなビジネスが新潟に根付き、成長していくための取り組みを行っています。



「にいがた創業アワード」表彰式



「NIIGATAビジネスアイデアコンテスト」表彰式

Ⅳ 地域や利用者に対する積極的な情報発信

ホームページによる情報発信

ホームページでは、セミナーやキャンペーンの情報はじめ、さまざまな情報を地域の皆さまにわかりやすく積極的にお知らせしています。また、お客さまからお寄せいただいたご意見を反映し、商品・サービスのご紹介ページを充実させるとともに、お客さまのお役に立つ情報をより簡単に見つけられるよう表示方法を見直し、利便性の向上を図っています。

第四銀行

検索

第四銀行ホームページアドレス
<http://www.daishi-bank.co.jp/>

セミナーによる情報発信

セミナーの開催を通じて、環境の変化に対応するためのタイムリーな情報を提供することで、効果的にお客さまの成長をサポートする取り組みを積極的に展開しています。

開催しているセミナーのテーマの一例をご紹介します。



経済産業省の施策活用セミナー

〈セミナーのテーマ〉

- 経済産業省の施策活用セミナー
ものづくり補助金や省エネ補助金のご紹介
- IoTセミナー
製造業などでのIoT活用方法のご紹介
- 創業応援セミナー
県内の先輩創業者による起業体験のご紹介
- 経営者のためのM&Aセミナー
事業承継やM&A事例のご紹介
- 経済・為替相場動向セミナー
経済動向や為替相場の見通しの解説

「地方創生の実現に向けて」の発行

当行の地方創生に関する取り組みをわかりやすく紹介する冊子「地方創生の実現に向けて」を発行しています。各営業店に設置しているほか、ホームページでもご覧いただけます。

「地方創生の実現に向けて」ホームページアドレス
http://www.daishi-bank.co.jp/company/csr/pdf/creation_2905.pdf



ブリッジにいがた

東京日本橋にある当行の展示・商談スペース「ブリッジにいがた」では、県内の商品・情報を首都圏に発信する拠点として、各自治体や企業の皆さまからご利用いただいています。

| | | 平成27年度 | 平成28年度 |
|----|--|--------|--------|
| 独自 | 「ブリッジにいがた」を活用して外部連携*により販路開拓や地域産業支援を行った回数 | 29回 | 30回 |

*県外企業・大学・自治体等との産・官・学連携



東京日本橋の「ブリッジにいがた」

金融円滑化に向けた取り組み

平成25年3月末で中小企業金融円滑化法は期限を迎えましたが、当行では、引き続きコンサルティング機能を積極的に発揮し、金融の円滑化に向けた取り組みを全行を挙げて推進していきます。

金融円滑化ご相談ダイヤル

☎ 0120-041151

受付時間：平日／9：00～17：00
 （銀行休業日・祝日を除きます）

文化・芸術・次世代育成支援

「地域に貢献し、親しまれ、信頼される銀行」を目指し、金融経済教育や、地域の文化・スポーツの振興などに積極的に取り組んでいます。

だいしホール

国内外で活躍する演奏家を招き、良質な音楽を低料金でご提供する「だいしライフアップコンサート」を継続して開催しています。平成28年度は、ドイツの若手チェリストのレオナルト・エルシェンブロイヒ氏によるチェロリサイタルを新潟で初開催したほか、人気・実力ともに日本を代表するピアニストである小山実稚恵氏によるピアノリサイタルを開催しました。

平成29年度は、10月にルービンシュタイン記念国際ピアノ・コンクールをはじめ数多くの国際コンクールの受賞歴を持つ女流ピアニストのアンナ・フェドロヴァ氏のピアノリサイタルを予定しているほか、平成30年3月には、落語家の柳家花緑氏による当行主催事業では初となる「落語」を開催する予定です。

開催スケジュールなどは、随時、第四銀行のホームページでお知らせしています。



だいしアカデミー

子どもたちの心身育成を支援するため、平成25年度より「だいしアカデミー」を開校しています。

「だいしアカデミー」は、地域の子どもたちに、各分野で活躍するプロに接する機会を提供することで、学校やご家庭以外の場でも感性を育てていただくとともに、金融を身近に感じてもらう取り組みです。

平成28年度は、「金融」「科学」「美術」「クッキング」「サッカー」「バスケットボール」「野球」の各授業を開催しました。

平成25年度の開校以来、毎年1,000名を超える子どもたちからご参加いただき、平成28年度までの累計参加者数は約6,000名となりました。



科学



サッカー



美術



バスケットボール

エコノミクス甲子園

平成28年12月に当行が主催した「第11回 全国高校生金融経済クイズ選手権『エコノミクス甲子園』新潟大会」において優勝した「新潟県立新潟高等学校チーム」が、平成29年2月に東京で開催された全国大会(主催:金融知力普及協会)に、新潟県代表として出場しました。新潟県代表は前回大会で全国優勝を果たし、今大会においても決勝ラウンドまで進出し、4位に輝きました。



エコノミクス甲子園全国大会

新潟シティマラソン2017

地域のスポーツ振興への取り組みの一環として、平成29年10月に開催予定の「新潟シティマラソン」に昨年に引き続き協賛します。当行の職員は「解決スピーディー's」のチーム名での参加と、ボランティア活動への参加を予定しており、地域の皆さまと一緒に「新潟シティマラソン」を盛り上げます。



当行職員による給水ボランティア

お客さま満足度の向上に向けて

より身近で便利な銀行を目指し、ネットワークの拡充や、商品・サービスの充実に努めています。

お客さま満足度調査の実施

当行では、お客さま満足度のさらなる向上を目指し「お客さま満足度調査」を実施しています。お聞かせいただいたお客さまの声は、今後の商品・サービスの開発やお客さま応対等の改善に幅広く反映させ、お客さま満足度のさらなる向上に取り組んでいきます。

【平成28年度にお客さまの声等により改善した主な取り組み】

- ATM操作の利便性向上を図るため、数字の拡大表示機能を追加したほか、新たにキャッシュカードに振込先情報を30件まで登録できる機能を追加
- 階段への手すりの設置や、「新潟県おもいやり駐車場制度」の登録駐車場の拡大など、各店舗のバリアフリー化を推進

さらなる金融サービスの向上を目指して

【三条支店・三条東支店移転オープン】

平成29年4月17日(月)、三条支店・三条東支店は店舗内店舗方式を採用した新店舗に移転オープンしました。

お客さまの幅広い金融ニーズにワンストップで迅速に対応できるよう、新店舗に「県央ローンセンター」を併設したほか、グループ会社である「第四証券三条支店」も共同出店しています。

これまで以上に、銀行と証券の連携によるシナジー効果を発揮し、お客さまのニーズに対応した付加価値の高い金融サービスを提供し、地元新潟の発展に貢献していきます。



【投資信託ロボアドバイザーサービス】

ホームページでは、お客さまの資産運用のサポートを行うロボアドバイザーサービスを提供しています。

ロボアドバイザーサービスでは、お客さまから簡単な質問にお答えいただくことで、お客さまに相応しい投資信託を診断し、ご提示を行います。

今後も、お客さまの幅広いニーズにお応えしていくため、商品・サービスのさらなる向上に取り組んでいきます。

〈ロボアドバイザーサービスラインアップ〉

ロボアドバイザー&シミュレーション

簡単な質問にお答えいただくことで、当行が取り扱いを行う投資信託の中からお客さまに相応しい組み合わせをご提案します。

投資信託ロボアドバイザー「ポートスター」

「ポートスター」で診断! 三菱UFJ国際投信(株)の「eMAXIS最適化バランス」の中からお客さまに合った1本をご提案します。

アセットプランナー

お客さまの金融資産の保有状況をご入力いただき、ライフステージやリスク許容度に基づいて、お客さまに相応しい「円預金」「国債」「投資信託」などの多様な金融商品の組み合わせをご提案します。

詳しくは、ホームページをご覧ください。

<http://www.daishi-bank.co.jp/individual/add/investment/roboadvisor.php>

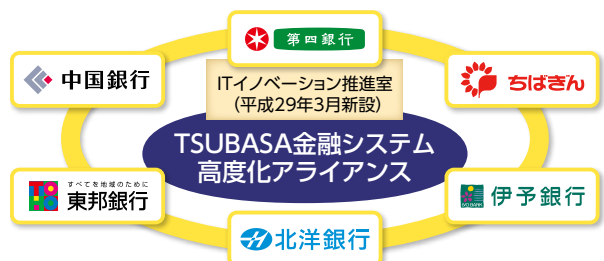
【フィンテックへの取り組み】～新たな金融サービスの創造に向けて～

当行、千葉銀行、中国銀行、伊予銀行、東邦銀行、北洋銀行の6行は、金融分野における先進的なIT技術である「フィンテック」の活用に向けて、共同で調査・研究を行うための組織として、「TSUBASA金融システム高度化アライアンス」を締結しています。

また、3月にはIT技術の活用による新たな金融サービスの実現に向けた態勢を強化するため、当行営業統括部内に「ITイノベーション推進室」を設置しました。

これまでの既成概念にとらわれない柔軟な発想によって、先進的で利便性の高いサービスの開発や提供に努めていきます。

〈TSUBASA金融システム高度化アライアンス〉



お客さまへのお知らせ 新システムの稼働開始

平成29年1月4日より、新システムがスタートし、順調に稼働しております。システム移行にあたりましては、ATMの休止や商品の改廃などにより、ご不便をおかけいたしました。改めまして、皆さまからのご理解、ご協力に心より御礼申し上げます。

新システムを活用し、より利便性の高い商品・サービスのご提供に積極的に取り組んでまいります。

市場価値の向上に向けて ～株主の皆さまへ～

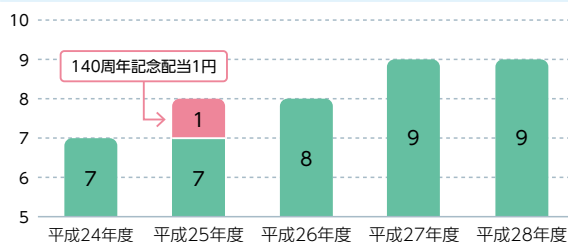
当行では、銀行業の公共性に鑑み、将来にわたって株主の皆さまに報いていくために、収益基盤の強化に向けた内部留保の充実を考慮しつつ、安定的な株主還元を継続することを基本方針としています。

株主還元方針

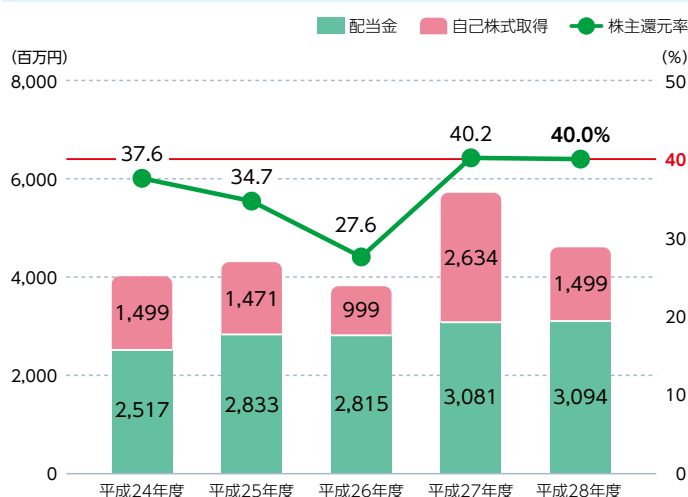
株主還元方針として、収益基盤の強化に向けた内部留保の充実を考慮しつつ、安定的な株主還元を継続することを基本方針とし、配当金と自己株式取得を合わせた株主還元率40%を目処としています。

また、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。

1株当たり年間配当金の推移 (単位:円)



株主還元の状況



株主優待制度

株主の皆さまの日頃からのご支援に感謝するとともに、当行株式への投資魅力を高め、より多くの皆さまに長期間当行株式を保有していただくため、株主優待制度を導入しています。

【対象となる株主さま】

毎年3月31日を基準日とし、1,000株(1単元)以上の株式を継続して1年以上保有する*株主さまを対象とさせていただきます。

*平成29年10月1日に、株式併合(10株を1株に併合)の実施を予定しており、株式併合後は、100株(1単元)以上の株式を継続して1年以上保有される株主さまを対象とさせていただきます。

*「継続して1年以上保有する」の確認については、毎年3月31日および9月30日現在の当行株主名簿に、同一株主番号で連続して3回以上記録された株主さまが対象となります。

【株主優待制度の内容】

地元新潟県の特産品を中心に掲載したカタログと、TSUBASAアライアンス共同企画参加5行(第四、千葉、中国、伊予、東邦銀行)が連携して作成したカタログのいずれかから、保有株式数に応じてお好みの特産品等をお選びいただけます。

| 保有株式数 | 地元特産品 | TSUBASAアライアンス共同企画特産品コース |
|-----------------------|-------|-------------------------|
| 1,000株以上 10,000株未満 | | 2,500円相当 |
| 10,000株以上 | | 6,000円相当 |



株主優待カタログ

ディスクロージャー(情報開示)活動

経営の透明性と健全性の確保を目的として、お客さまや地域の皆さま、株主の皆さまといったステークホルダーの方々から当行の経営状況をご理解いただけるよう、経営状況などを開示するディスクロージャー活動に積極的に取り組んでいます。

ディスクロージャー誌をはじめとした、広報物のホームページでの開示のほか、企業価値向上を図るため、東京で機関投資家の皆さまを対象にした会社説明会を実施しています。さらに、当行の主要な営業基盤である新潟県内においては、個人投資家の皆さまを対象にした会社説明会も開催しています。



機関投資家への会社説明会(東京)

従業員満足度の向上に向けて ～ワーク・ライフ・バランスの推進～

多様化する職員の価値観に応え、一人ひとりが高い意欲を持って生き生きとして働き、能力を最大限に発揮できる環境の整備に努めています。

働きやすい職場づくり・働き方の見直し

年次有給休暇については、「連続休暇」「シーズン休暇」「パワーアップ休暇」「記念日休暇」などの制度休暇を設け、休暇取得計画を作成・管理することにより、取得推進を図っています。

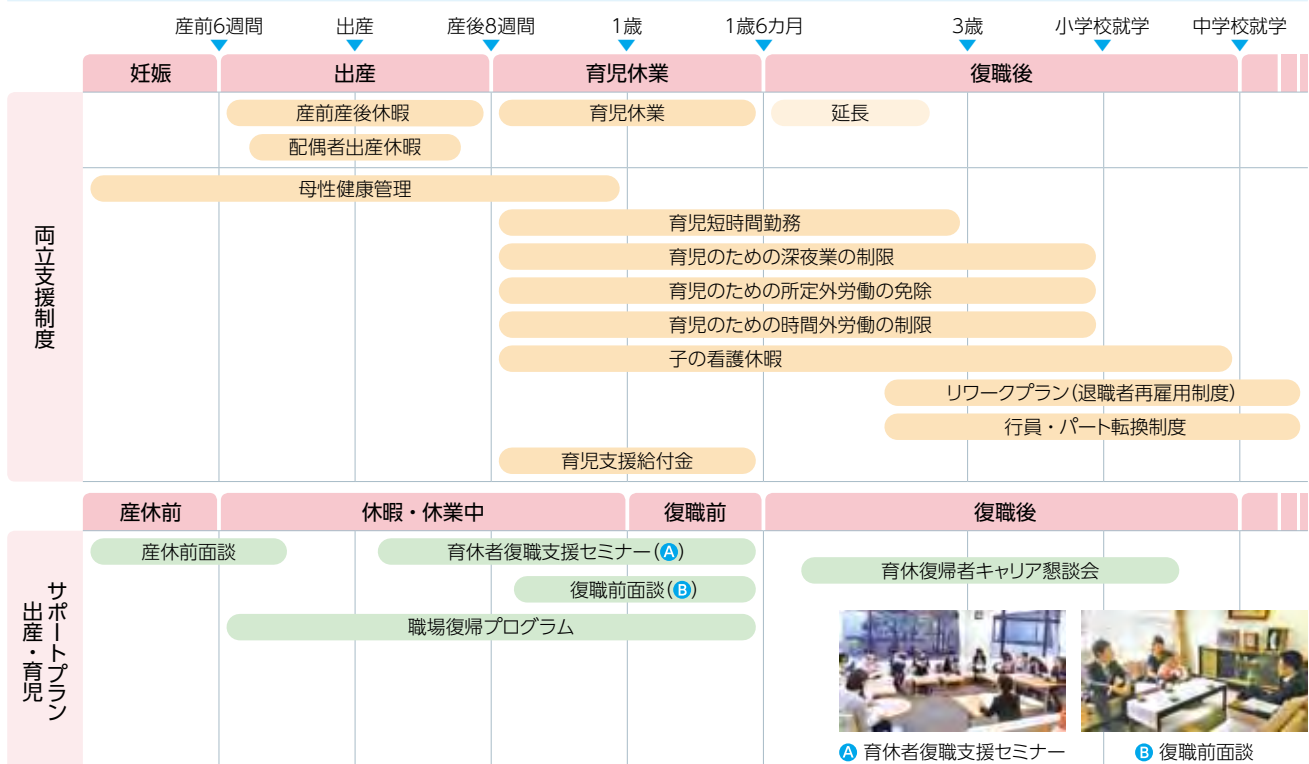
また、長時間労働を抑制し、効率的でメリハリのある働き方を実践するために、「全行NO残業デー」「部店NO残業デー」などの全行一斉の早帰り運動を定例的に実施しているほか、働き方の見直しの一環として朝型勤務の活用を促し、さらなる生産性向上と時間外勤務縮減への取り組みも行っています。

「新潟県少子化対策モデル事業」の事業者に選定

「新潟県少子化対策モデル事業」の事業者として、仕事と子育ての両立支援に取り組んでいます。

具体的には、「育児休業中の研修オブザーバー参加にかかる交通費・ベビーシッター等費用の補填」や「育児休業取得者への“こども商品券”贈呈」を行うなど、職場復帰に向けたサポートの充実や両立支援意識の向上、諸制度の充実を図っています。

妊娠～復職までの就業継続支援制度(イメージ図)



【 出産者・配偶者出産者に占める育児休業取得状況 】

| | 平成25年度 | | 平成26年度 | | 平成27年度 | | 平成28年度 | |
|----------|--------|------|--------|------|--------|-------|--------|-------|
| | 女性 | 男性 | 女性 | 男性 | 女性 | 男性 | 女性 | 男性 |
| 育児休業取得者数 | 28人 | 0人 | 24人 | 0人 | 32人 | 13人 | 30人 | 13人 |
| 取得率 | 96.6% | 0.0% | 100.0% | 0.0% | 100.0% | 16.5% | 100.0% | 22.4% |

第1回 新潟市ワーク・ライフ・バランス推進賞 受賞

子どもが2歳に達する年度末まで育児休業の取得が可能であることや、介護休業が1年間まで取得可能であること、また営業店の評価項目に「所定外労働時間の削減率」、「NO残業デー遵守率」、「有給休暇取得率」などを組み込んでいる点など、当行のワーク・ライフ・バランスの推進に向けた各種取り組みが評価され、平成29年1月に「第1回 新潟市ワーク・ライフ・バランス推進賞」を受賞しました。

コーポレートガバナンス

■ 基本的な考え方

当行では、ステークホルダーであるお客さまや地域、株主の皆さまからの高い評価と揺るぎない信頼を確立するため、財務面での健全性及び収益力の向上と共に、コーポレートガバナンスの強化・充実を経営上の重要課題と認識し、企業経営に関する監査・監督機能の充実や経営活動の透明性向上に努めています。

■ ガバナンス体制

● 取締役会

取締役会は、監査等委員でない取締役9名、監査等委員である取締役6名(うち、社外取締役4名)の計15名で構成されており、経営に関する基本的事項や重要な業務執行の決定を行うと共に、各取締役の業務執行の状況を監督しています。

● 監査等委員会

監査等委員会は、法令、定款、監査等委員会規程等に従い、取締役会と同様に監督機能を担うと共に、監査等委員でない取締役の業務執行を監査しています。

● 常務会

常務会は、取締役会の下に経営会議として設置しており、取締役会で決定した基本方針に基づく業務執行の重要事項や取締役会から委任を受けた事項について決議・協議しています。

なお、常務取締役以上の役付取締役で構成されている常務会には、常勤の監査等委員も出席し適切に提言・助言を行っています。

● 各種委員会

常務会の諮問機関として、リスク管理・コンプライアンス委員会、ALM委員会、サイバーセキュリティ管理委員会などを設置しています。

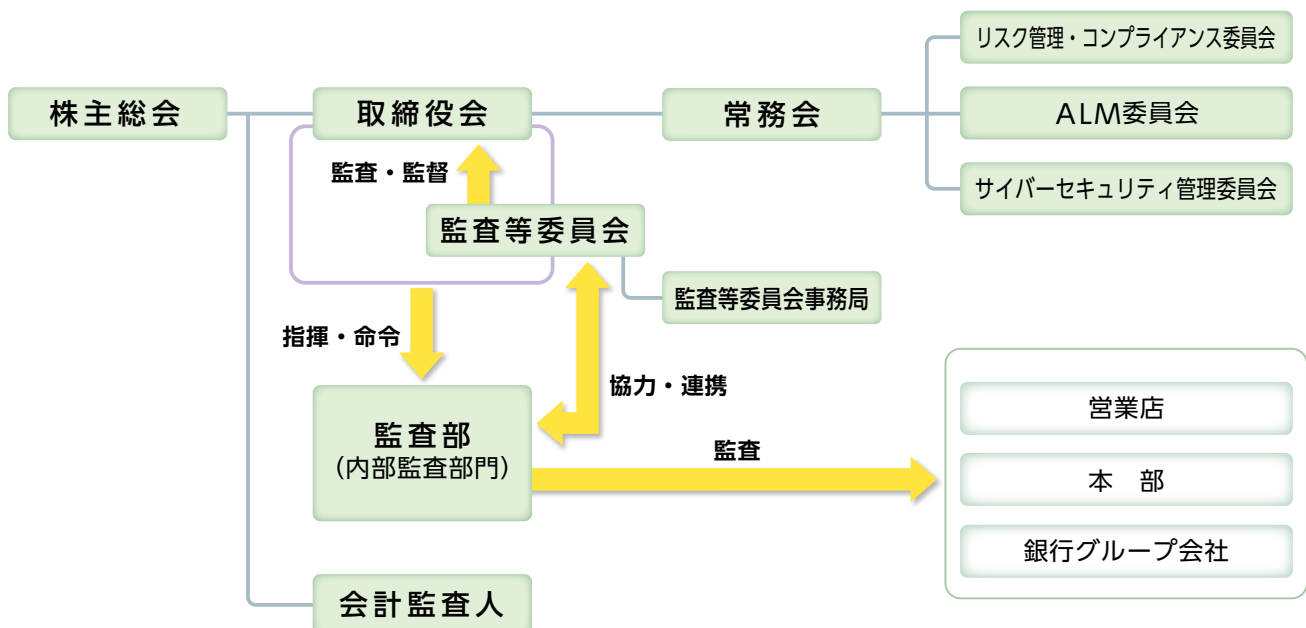
● 執行役員

経営の意思決定の迅速化と執行機能の強化を図るため、執行役員制度を導入しており、取締役会で選任された執行役員が責任をもって担当部門の業務執行にあたる体制としています。

● 内部監査

被監査部門から独立した取締役会直轄の監査部が、営業店・本部・銀行グループ会社の監査を実施し、コンプライアンス体制および各種リスク管理体制の適切性を検証しています。

コーポレートガバナンス体制図 (平成29年7月1日現在)



■ 内部統制システム構築に関する基本方針

● 法令等遵守(コンプライアンス)体制

コンプライアンス体制への取り組みとして、「ベストバンクとして地域に貢献し、親しまれ、信頼される銀行」という企業理念のもとに、コンプライアンスの基本方針を定める。

コンプライアンスの実現のための手引きとして「コンプライアンス・マニュアル」を定め、具体的な実践計画として年度毎に「コンプライアンス・プログラム」を取締役会の決議により策定する。

リスク管理・コンプライアンス委員会を設置し、全行的なコンプライアンス事項について審議する。

全行のコンプライアンスを統括するため、リスク管理統括部署にコンプライアンス統括室を設置し、コンプライアンスに関する諸施策の企画、研修・指導を通じてコンプライアンス体制の整備・向上を図る。

全部店内にコンプライアンス委員会を設置し、部店におけるコンプライアンス状況の確認と改善措置の検討を行う。

法令違反等のコンプライアンスに関する事実の報告体制として、「オピニオンボックス運用規程」および「公益通報取扱規程」に基づき、リスク管理統括部署を窓口とする「オピニオンボックス」制度を設ける。

取締役会直轄の内部監査部署を設置し、コンプライアンスに関する監査を実施する。

市民生活の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力に対しては、組織一体となり、毅然とした態度で臨み、同勢力との関係を遮断し、断固として対決する。

● 情報の保存・管理体制

取締役の職務執行に係る稟議書・報告書・議事録等の重要文書(含む電磁的記録)について、当行規程・要領等に従い適切に保存・管理し、必要に応じて運用状況の検証、各規程類の見直し等を行う。

取締役は、これらの文書を開覧することができる。

● リスク管理体制

各種リスクを正確に認識・把握し、適切な管理・監視を行うこと、およびそのプロセスを監査・検査することにより、リスクに見合った収益の安定的な確保、経営資源の適正配分を図ることを、当行のリスク管理の基本方針とする。

当行のリスク管理の組織および運営に関する基本事項を「リスク管理規程」に定め、当行として管理すべき対象のリスクは、「信用リスク」、「市場リスク」、「流動性リスク」、「オペレーショナル・リスク」、「サイバーセキュリティリスク」および「その他経営に重大な影響を与えるリスク」とする。

「オペレーショナル・リスク」を構成するリスクとして、「事務リスク」、「システムリスク」、「その他オペレーショナル・リスク」の3種類とする。「その他オペレーショナル・リスク」は、「情報セキュリティリスク」、「法務リスク」、「人的リスク」、「有形資産リスク」、「外部委託リスク」、「風評リスク」、「その他リスク」で構成することとし、管理手法・体制等を明確にすることで実効性のあるオペレーショナル・リスク管理を目指す。

全行的なリスク管理の統括を行うために「リスク管理・コンプライアンス委員会」、「ALM委員会」、「サイバーセキュリティ管理委員会」を設置する。

各委員会の委員長はリスク管理統括部署の担当役員(サイバーセキュリティ管理委員会はシステム部担当役員)とし、事務局をリスク管理統括部署内(サイバーセキュリティ管理委員会はシステム部内)に設置する。またさまざまなリスクに対応するため、各リスク毎に所管部署を定め、当該リスクを的確に認識・把握・管理する。

災害など不測の事態が発生した場合に業務の継続を確保するための「業務継続に関する基本方針」等の業務継続計画を定め、適時・適切な対応ができる体制を整備する。

● 効率的な職務執行体制

業務執行のマネジメントについては、「取締役会規程」により定められている事項および取締役会付議基準・報告基準に該当する事項を、すべて取締役会に付議・報告することを遵守する。

役付取締役をもって構成される常務会は、取締役会の定める基本方針に基づき業務執行に関する重要事項を決議および協議する。

常務会は、取締役会で定める「常務会権限規程」に基づき委任された事項を決議し、適切かつ効率的な職務執行体制を確保する。

当行業務の組織的運営は、「職制規程」、「執務規程」ならびに「本部事務分掌規程」に定め、各部門の責任者が適切かつ効率的な業務の遂行にあたる。

● グループ経営管理体制

当行および子会社(以下「グループ会社」という)における業務の適正かつ効率的な運営・管理を確保するため、グループ経営に係る基本方針とその体制について定めた「グループ経営管理規程」を制定するほか、グループ各社が中期経営計画を策定しそれを共有するなど、円滑なグループ運営を構築する。

「グループ経営管理規程」に基づき、グループ全体を対象とした「コンプライアンスの徹底」、「内部監査体制の整備」、「親会社との協議、報告体制の整備」等についての体制を構築し、当行への報告を含めたグループ全体としてのリスク管理およびコンプライアンス体制の整備を適切に行う。

グループ会社各社と内部監査契約を締結し、当行内部監査部署による監査を実施し、各社の内部管理体制を検証する。

当行およびグループ会社の財務報告の信頼性を確保するため、「内部統制報告制度に関する基本規程」を制定し、財務報告に係る内部統制が適切に整備および運用される体制を構築する。

● 監査等委員会の職務の補助に関する事項

当行は、監査等委員会の職務を補助するため、必要に応じて適切な人員を専任の使用人(以下「監査等委員会事務局スタッフ」という)として配置する。

監査等委員会事務局スタッフを配置する場合、そのスタッフは、当行の業務執行にかかる役職を兼務せず監査等委員会の指揮命令下で職務を遂行する。なお、監査等委員会事務局スタッフの人事異動・評価については、監査等委員会と協議の上、決定する。

● 監査等委員会への報告および監査の実効性確保に関する体制

当行は、監査等委員が銀行の重要会議に出席し、必要に応じて助言・提言・勧告等の意見を表明できる体制を確保し、また監査等委員会の要請に応じて、グループ会社に関する事項を含む必要な報告および情報提供を行う体制を整備する。

代表取締役は監査等委員と定期的会合をもち、経営上の諸問題や監査等委員会が行う監査の環境整備の状況等について意見交換を行う。また、関連会社・取締役等との意見交換を適切に行うことができるよう協力する。

取締役は、当行またはグループ会社に著しい損害を及ぼす事実があることを発見したときは、直ちに当該事実を監査等委員会に報告しなければならない。

当行の取締役、執行役員および職員ならびにグループ会社の役員は、監査等委員会から報告を求められた場合は、これに協力しなければならない。

当行およびグループ各社の取締役、監査役および職員等から、経営に資する意見、提言、要望および通報等を受け入れる「オピニオンボックス」制度を設置し、その内容を当行監査等委員会に報告する体制、および当該報告をした者がそれを理由として不利益な取扱いを受けないことを確保する体制を整備する。

監査等委員会の監査の実効性を確保するため、内部監査部門は監査等委員会と内部管理体制における課題等について意見を交換するほか、監査等委員会の監査業務に協力するなど連携・強化に努めるものとする。

● 監査等委員の職務執行について生ずる費用等に係る方針

当行は、監査等委員の職務の執行について生ずる費用の前払い又は償還の手続きその他の当該職務の執行について生ずる費用又は債務の処理については、当該監査等委員会の職務の執行に必要なと認められた場合を除き、監査等委員の請求等に従い円滑に実施する。

リスク管理体制

■ リスク管理体制

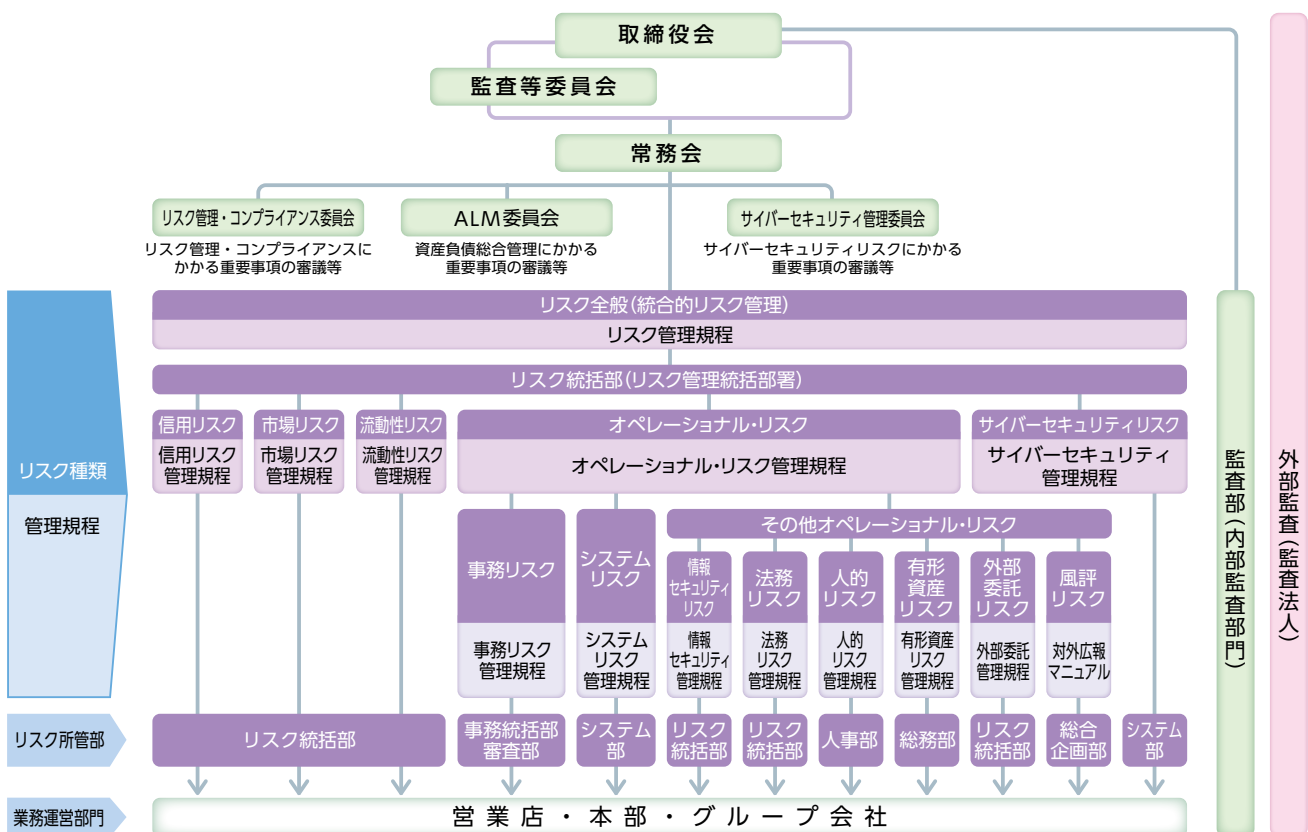
当行では、リスクをより正確に把握し適切な管理を行うこと、およびそのプロセスを監査することにより、リスクに見合った収益の安定的な確保、経営資源の適正配分を図ることをリスク管理の基本方針としています。

この基本方針のもと、組織面ではリスクごとに所管部署を定め、さまざまなリスクに対応すると共に、リスクを横断的に把握・管理する統括部署として、リスク統括部を設置しています。さらに、被監査部門からの独立性を確保した取締役会直轄の監査部(内部監査部門)が、業務全般にわたって厳正な監査を実施し、内部管理体制の適切性・有効性を検証しています。

具体的には、全行的なリスク管理を統括し、体制の整備を進めるとともに法令等の遵守を徹底した業務運営を目指す「リスク管理・コンプライアンス委員会」、リスクを計測・分析し、適切にコントロールすることにより安定した収益確保を目的とする「ALM委員会」、サイバーセキュリティ管理体制の整備を進める「サイバーセキュリティ管理委員会」などの各委員会を設置し、監査等委員も出席して定期的かつ必要に応じて随時開催しています。各委員会の議事内容等については、適宜取締役会等への報告がなされ、リスクに関わる諸問題の解決・改善を図っています。このようなリスク管理体制のもとで、健全性の確保と資本の有効活用を目的として、各種リスクの資本配賦を実施しています。

また、地震等の大規模災害や新型インフルエンザの発生など業務が継続できなくなる不測の事態を想定し、優先して継続する重要業務等を「業務継続に関する基本方針」に定めるなど、危機管理体制を構築しています。

リスク管理体制図 (平成29年7月1日現在)



信用リスク管理体制

「信用リスク」とは、取引先の倒産や信用状況の悪化等により、貸出金などの元本や利息の価値が減少ないし消失し、損失を被るリスクのことです。

当行では、信用リスク管理に関する基本事項を定めた「信用リスク管理規程」に基づき、信用リスクを適切に運営・管理しています。

体制面では、信用リスクの管理部署であるリスク統括部が、信用リスク管理に関する諸規程の整備や分析・評価・改善活動の企画・運営を行っています。

また、営業推進部門から完全に分離した審査部門では、厳正な融資審査を実施し問題債権を適切に管理しているほか、全行を挙げた取り組みである取引先に対する経営改善支援活動などによっても、資産の健全化を図っています。

貸出金等の信用格付・自己査定については、営業店と本部部門による二段階の査定体制により、厳正に実施しています。さらに監査部門による監査では、信用格付・自己査定の適切性・妥当性を検証しています。

当行では、信用リスク管理の高度化に向け信用格付制度の整備・充実に取り組んでいます。また、信用リスクの定量化^(※)を行い、自己資本に見合った信用リスクリミットの設定等を行っています。

(※)信用リスクの定量化：与信ポートフォリオが内包する信用リスク量を、統計的手法を用いて数値化・推計すること

市場リスク管理体制

「市場リスク」とは、国内外の金利、有価証券等の価格、外国為替相場等の市場要因が変動することによって、資産・負債の価値が変動して損失を被るリスクのことです。

当行では、リスク量を適正規模に調整し、安定的な収益を確保するため、ALM運営方針を年度毎に定め、その方針に従って市場部門のリスク限度額や損失限度額などを決定しています。また、ALM委員会を毎月開催し、リスク管理に係る重要事項を審議しているほか、市場部門において重要な事態が発生した場合には速やかに経営に報告する体制としています。

市場取引の運営にあたっては、取引執行部署(市場運用部)・事務処理部署(市場運用部 証券事務管理室)・市場リスク管理部署(リスク統括部)を分離し、さらに、監査部署が監査を実施するなど牽制機能を発揮できる体制を構築しています。

また、金融市場の変化に伴うリスクを、迅速かつ適切に把握・分析するため、VaR^(※)を日次で計測するなど、市場リスク管理の強化・充実に努めています。

(※)VaR(バリュー・アット・リスク)：一定期間内に発生し得る損失額を統計的に計測するリスク管理手法のこと

流動性リスク管理体制

「流動性リスク」とは、資金繰りにおいて必要な資金確保が困難となることや通常よりも著しく高い金利での資金調達を余儀なくされることにより損失を被るリスク(資金繰りリスク)、および市場取引において著しく不利な条件・価格での取引を余儀なくされることにより損失を被るリスク(市場流動性リスク)のことです。

当行では、「流動性リスク管理規程」にリスク管理方法を定め、状況に応じ的確にコントロールしています。特に資金繰りについては金融機関の根源的なリスクと捉え、堅固な経営体質を維持し、お客さまや金融市場からの信認を得ることが流動性リスク管理の基本と認識した上で、資金繰り管理部署である市場運用部が、資金繰り管理を適切に実施すると共に、流動性リスク管理部署であるリスク統括部がモニタリングを行い、円滑な資金繰りの確保に努めています。

また、不測の事態が生じた場合の調達手段等の対応策を定め、万全の体制を構築しています。

オペレーショナル・リスク管理体制

「オペレーショナル・リスク」とは、銀行内部における業務処理、職員の行為、システムが不適切であること、または外部要因により損失を被るリスクのことであり、当行では、リスクの要因によって、(1)事務リスク、(2)システムリスク、(3)その他オペレーショナル・リスクの3つに区分し、その他オペレーショナル・リスクについては、さらに、①情報セキュリティリスク、②法務リスク、③人的リスク、④有形資産リスク、⑤外部委託リスク、⑥風評リスク、⑦その他リスクに区分して管理しています。

当行では、オペレーショナル・リスクを適正に管理するため、各リスクの所管部署が、リスクの顕在化した「損失データ」の収集分析や、発生し得るリスクを抑制するためのコントロール状況を検証・評価する「CSA(リスク統制状況に関する自己評価)」の実施、潜在的なリスクの把握に活用できる「主要リスク指標(KRI)」の収集分析等に取り組んでいます。

また、これらの管理状況は、オペレーショナル・リスク管理の統括部署であるリスク統括部が統括し、定期的に「リスク管理・コンプライアンス委員会」を経て経営へ報告し、リスクの極小化に向けた適切な対応を図る体制としています。

サイバーセキュリティリスク管理体制

「サイバーセキュリティリスク」とは、「サイバー攻撃」(情報通信ネットワーク・情報システム等の悪用により、サイバー空間を経由した不正侵入、情報の窃取・改ざん・破壊、情報システムの作動停止や誤作動、不正プログラムの実行やDDoS攻撃等)により、当行のサイバーセキュリティが脅かされ、損失を被るリスクのことです。

当行では、サイバーセキュリティへの対応を強化するため、「サイバーセキュリティ管理委員会」の設置や、サイバーセキュリティ管理の基本方針、体制を定める「サイバーセキュリティ管理規程」を制定し、サイバーセキュリティ事案の未然防止や予兆管理の検討、またサイバーセキュリティ事案発生時には、迅速な復旧に向けた対応策、被害拡大防止策、再発防止策の策定などの検討を実施しています。

また、サイバーセキュリティリスクを取締役会等の指示のもと当行全体で管理すべきリスクと認識し、管理強化に取り組んでいます。

業務継続体制

「業務継続に関する基本方針」等を定め、災害など不測の事態が発生した場合においても、お客さまへの影響を最小限にし、当行の経営への影響を限定的なものとして、金融機能を維持するべく業務継続体制を整備しています。

大規模自然災害・システム障害が発生した場合は「災害対策本部」を速やかに設置し、業務の復旧・継続を行います。

コンプライアンス(法令等遵守)体制

■ コンプライアンスに関する基本方針

信用は銀行にとって最大の財産です。お客さまから信用していただくためには、経営の健全性向上と社会からの信頼が不可欠であり、コンプライアンスはこれらの根幹となるものです。

当行では、コンプライアンスを経営の最重要課題と位置付け、全役職員が以下の「4つの基本方針」の下、コンプライアンス精神に立脚した経営の確立に取り組んでいます。

4つの基本方針

- 1 企業理念の下、企業倫理を徹底し、法令等遵守態勢を確立するため、実践計画(コンプライアンス・プログラム)を策定のうえ着実な推進を図る。
- 2 業務運営にあたっては、「行動憲章」(全国銀行協会制定)の精神と内容を十分に理解し、役職員が共通の行動指針として実践に努める。
- 3 研修や啓発活動を通じ、行内に倫理観の醸成とコンプライアンス意識の浸透・定着を図ると共に、業務遂行過程におけるチェック態勢の整備を進め、違反行為等の未然防止の強化に取り組む。
- 4 コンプライアンス・プログラムの進捗状況およびコンプライアンス状況のチェック、報告、評価等を適切に実施し、問題の早期発見と迅速な解決に努めると共に、有効な是正策・再発防止策を講ずる。

■ コンプライアンス体制

本部体制

経営に直結したリスク管理・コンプライアンス委員会を開催し、コンプライアンスに関する重要事項や取り組み状況について審議しています。

また、統括部署としてリスク統括部内にコンプライアンス室を設置し、コンプライアンスに関連する施策の企画や、各店舗におけるコンプライアンスの状況についてのモニタリング、本部各部への支援、営業店への指導等を行っています。

本部各部と営業店における体制

本部各部と営業店のすべての所属長をそれぞれの部署の「法令遵守責任者」とし、次席者を「法務チェック担当者」に任命しています。その上で、すべての店舗に「部店内コンプライアンス委員会」を設置して、コンプライアンスに関する問題の未然防止や早期発見、再発防止策の検討や策定を行っています。

教育・周知活動

コンプライアンスの手引書である「コンプライアンス・マニュアル」を全部店に配布し、集合研修や部店内で実施するコンプライアンス研修会などにおいて活用しています。

また、e-ラーニングによる主要法令等の知識・理解の確認や、グループ討議・事例研究といった実践的な研修カリキュラムの充実にも取り組んでおり、これらの各種研修などを通じて、コンプライアンス意識のより一層の浸透・定着を図っています。

リスク管理・コンプライアンス委員会

委員長：リスク統括部の担当役員

委員：関連11部の部長(オブザーバー：監査等委員)

- コンプライアンスの基本方針(法令等遵守方針)・内部規程(法令等遵守規程)の検討
- コンプライアンス・マニュアルの検討
- コンプライアンス・プログラムの検討と進捗管理
- 違反行為に関する管理・対応策の検討
- その他コンプライアンスに関する重要事項の審議

↑ 報告・付議

リスク統括部(コンプライアンス室)

〈コンプライアンス統括部署〉

- リスク管理・コンプライアンス委員会事務局
- コンプライアンスに関する企画・推進
- コンプライアンスに関する相談・指導
- コンプライアンスに関する研修・教育・周知
- 本部発出文書等のリーガル・チェック

報告・相談 ↑ ↓ 指導・周知

本部各部・営業店

- 法令遵守責任者
- 法務チェック担当者

〈部店内コンプライアンス委員会・研修会〉

- 部店内におけるコンプライアンス状況の確認と改善措置の検討(問題の原因分析と未然・再発防止策の策定)
- 部店内コンプライアンス研修会の実施

金融ADR制度(裁判外紛争解決手続)への対応

金融ADR制度とは、お客さまと金融機関との間で発生したトラブルについて、中立・公正な第三者である紛争解決機関によるあっせん・調停・仲裁のもと、裁判外で簡易・迅速な解決を行う制度です。当行では、指定紛争解決機関である一般社団法人 全国銀行協会との間で、紛争解決手続にかかる契約を締結しています。

当行が契約を締結した指定紛争解決機関
全国銀行協会相談室

☎0570-017109
☎03-5252-3772

受付時間：平日／9：00～17：00
(銀行休業日・祝日を除きます)

ご案内

●CONTENTS

役員・関連会社一覧 26

当行のあゆみ 27

店舗のご案内 28



役員・関連会社一覧

● 役員一覧

(平成29年6月27日現在)

| | | | | | | | |
|----------|---------|------|------|-------|------|-------|-------------------------------|
| 取締役頭取 | (代表取締役) | なみ 並 | き 木 | ふ 富 | じ 士 | お 雄 | |
| 取締役副頭取 | (代表取締役) | さ 佐 | さ 々 | き 木 | こう 広 | すけ 介 | |
| 専務取締役 | (代表取締役) | は 長 | せ 谷 | が 川 | | さとし 聡 | |
| 常務取締役 | | わた 渡 | な 邊 | たく 卓 | | や 也 | |
| 常務取締役 | | みや 宮 | ざ 沢 | けい 啓 | | じ 嗣 | |
| 常務取締役 | | お 小 | ば 原 | きよ 清 | | ふみ 文 | (営業本部長兼地方創生推進本部長委嘱) |
| 常務取締役 | | おお 大 | ぬ 沼 | きみ 公 | | なり 成 | (本店営業部長兼新潟空港出張所長委嘱) |
| 常務取締役 | | えい 永 | づ 塚 | じゅう 重 | | まつ 松 | (事務本部長委嘱) |
| 取締役兼執行役員 | | うえ 殖 | くり 栗 | みち 道 | | ろう 郎 | (グループ戦略企画部長委嘱) |
| 取締役 | (監査等委員) | た 田 | なか 中 | のぶ 信 | | や 也 | |
| 取締役 | (監査等委員) | かわ 河 | い 合 | しん 慎 | じ 次 | ろう 郎 | |
| 取締役 | (監査等委員) | つる 敦 | い 井 | えい 榮 | | いち 一 | |
| 取締役 | (監査等委員) | ます 増 | だ 田 | こう 宏 | | いち 一 | |
| 取締役 | (監査等委員) | お 小 | だ 田 | とし 敏 | | ぞう 三 | |
| 取締役 | (監査等委員) | さ 佐 | さ 々 | き 木 | たか 隆 | し 志 | |
| 執行役員 | | しん 進 | どう 藤 | | | ひろし 博 | (上越ブロック営業本部長 高田営業部長兼本町出張所長委嘱) |
| 執行役員 | | みや 宮 | もと 本 | のぶ 信 | | あき 秋 | (コンサルティング推進部長委嘱) |
| 執行役員 | | と 戸 | だ 田 | まさ 正 | | ひと 仁 | (市場運用部長委嘱) |
| 執行役員 | | しば 柴 | や 山 | けい 圭 | | いち 一 | (南新潟支店長委嘱) |
| 執行役員 | | ほ 保 | さ 坂 | なる 成 | | ひと 仁 | (長岡ブロック営業本部長 長岡営業部長委嘱) |
| 執行役員 | | た 田 | なか 中 | たか 孝 | | よし 佳 | (人事部長委嘱) |

(注) 1. 取締役のうち敦井榮一、増田宏一、小田敏三および佐々木隆志は、社外役員(会社法施行規則第2条第3項第5号)に該当する社外取締役(会社法第2条第15号)であります。
2. 社外取締役敦井榮一、増田宏一、小田敏三および佐々木隆志は、東京証券取引所に対し、独立役員として届け出ております。

● 連結子会社一覧

(平成29年7月1日現在)

| 会社名 | 主要な事業の内容 | 設立 | 資本金 | 当行議決権比率 | 子会社における 間接所有を含めた 当行議決権比率 |
|---|---------------------------|-----------------|---------|---------|--------------------------------|
| 第四証券 株式会社 長岡市城内町3-8-26 | 証券業務 | 昭和27年 8月8日 | 6億円 | 100.0% | 100.0% |
| 第四信用保証 株式会社 新潟市中央区本町通5番町224-1(富有社ビル3F) | 信用保証業務 | 昭和53年 10月27日 | 5,000万円 | 100.0% | 100.0% |
| 第四リース 株式会社 新潟市中央区明石2-2-10 | 総合リース業務 | 昭和49年 11月11日 | 1億円 | 5.0% | 26.0% |
| 第四コンピューターサービス 株式会社 新潟市中央区鏡1-1-17(当行事務センター内) | コンピューター関連業務 | 昭和51年 5月10日 | 1,500万円 | 5.0% | 30.0% |
| 第四ジェーシービーカード 株式会社 新潟市中央区上大川前通8番町1245番地(だいにし上大川前ビル3F) | クレジットカード・ 信用保証業務 | 昭和57年 11月12日 | 3,000万円 | 5.0% | 66.6% |
| だいにし経営コンサルティング 株式会社 新潟市中央区東堀前通7番町1071-1(当行本店内) | ベンチャーキャピタル・ コンサルティング業務 | 昭和59年 6月8日 | 2,000万円 | 5.0% | 55.0% |
| 第四ディーシーカード 株式会社 新潟市中央区上大川前通8番町1245番地(だいにし上大川前ビル1F) | クレジットカード業務 | 平成2年 3月1日 | 3,000万円 | 5.0% | 70.0% |

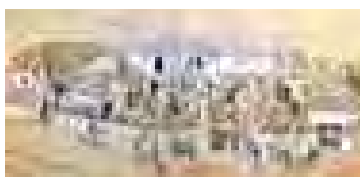
当行のあゆみ

明治



創立当初の本店全景

- 1873 6年 第四国立銀行創立
資本金20万円
- 1874 7年 営業開始、同時に東京支店開設



明治15年新築の本店全景

- 1896 29年 株式会社新潟銀行に改組
資本金100万円となる

大正

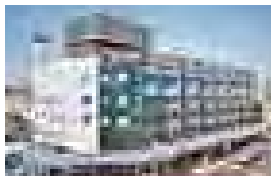
- 1912 元年 中条共立銀行を合併、以降県内銀行を逐次合併
- 1917 6年 株式会社第四銀行に商号変更
資本金500万円となる

昭和



昭和3年新築の本店全景

- 1943 18年 新潟銀行・能生銀行を合併、百三十九銀行・柏崎銀行・安塚銀行の営業を譲受(県内銀行大合同)
- 1945 20年 新潟信託株式会社を合併し、信託業務を兼営
これまで合併した銀行数29行となる
資本金3,000万円となる
- 1949 24年 新潟証券取引所上場
- 1956 31年 資本金5億円となる
- 1959 34年 資本金10億円となる
- 1961 36年 外国為替業務開始



昭和37年新築の本店全景

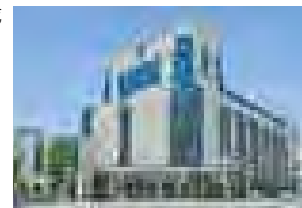
- 1963 38年 信託業務廃止
- 1964 39年 資本金20億円となる
- 1967 42年 資本金30億円となる
- 1968 43年 EDPS(電子計算機)導入
- 1970 45年 資本金45億円となる
- 1971 46年 事務センター設置
- 1973 48年 総合オンライン稼働
資本金75億円となる
創立100周年を迎える
東京証券取引所市場第二部上場

昭和

- 1975 50年 資本金100億円となる
東京証券取引所市場第一部に指定替え
- 1977 52年 海外の銀行と直接取引開始
- 1978 53年 総預金残高1兆円を達成
- 1979 54年 資本金130億円となる
- 1980 55年 新オンラインスタート
- 1981 56年 第2次オンライン完成
- 1982 57年 海外コルレス契約包括承認取得
- 1983 58年 国債の窓口販売開始
- 1984 59年 県内金融機関との現金自動設備の相互利用開始
- 1985 60年 ディーリング業務開始
資本金170億円となる
- 1986 61年 ニューヨーク駐在員事務所開設
- 1987 62年 担保付社債信託業務の営業免許取得
総預金残高2兆円を達成
- 1988 63年 国内発行コマース・ペーパーの取扱開始
香港駐在員事務所開設
第一回無担保転換社債発行

平成

- 1989 元年 金融先物取引業務開始
- 1990 2年 ニューヨーク支店開設
- 1991 3年 第3次オンライン・システム全面稼働
- 1992 4年 新本店完成



平成4年完成の現本店全景

- 1993 5年 香港支店開設
信託代理店業務開始
- 1994 6年 金利先渡取引業務および替先渡取引業務の免許取得
- 1995 7年 株主割当による中間発行増資を実施
資本金327億円となる
- 1998 10年 オープン型外貨預金の取扱開始
投資信託の窓口販売開始
- 1999 11年 ニューヨーク支店廃止
- 2000 12年 香港支店廃止
- 2001 13年 損害保険代理店業務開始
- 2002 14年 生命保険代理店業務開始
- 2003 15年 株式の売出し、海外IRを実施
- 2005 17年 証券仲介業務開始
- 2006 18年 新潟証券株式会社を連結子会社化
- 2009 21年 高田営業部、長岡営業部開設
- 2011 23年 上海駐在員事務所開設
- 2012 24年 総預金残高4兆円を達成
- 2013 25年 創立140周年を迎える
- 2015 27年 中期経営計画「ステップアップ 2nd Stage
～145に向けて更なる進化～」スタート
新潟証券株式会社の完全子会社化と第四証券株式会社
への商号変更
- 2016 28年 第四信用保証株式会社を完全子会社化
- 2017 29年 新たな基幹システムの稼働開始
株式会社北越銀行との経営統合に関する基本合意書
を締結

店舗のご案内 (平成29年7月1日現在)

● 店舗内キャッシュコーナー

店舗内キャッシュコーナーの営業について

◎印の店舗は「平日、土・日曜日、祝日」、○印の店舗は「平日、土曜日」、□印の店舗は「平日」のお取り扱いとなります。

なお、営業時間などの詳細は、最寄りの店舗にお問い合わせいただくか、当行ホームページ(<http://www.daishi-bank.co.jp/>)などでご確認ください。

※各店舗の左側にある数字は店番号です。

● 新潟県新潟市内

| | | | |
|----------------|-----------|---|--------------|
| ◎ 200 本店 | 〒951-8066 | 新潟市中央区東堀前通七番町1071-1 | 025-222-4111 |
| ◎ 231 白山支店 | 〒951-8126 | 新潟市中央区学校町通二番町593 | 025-229-2241 |
| ◎ 234 古町支店 | 〒951-8063 | 新潟市中央区古町通五番町626 | 025-229-2541 |
| ◎ 236 小針支店 | 〒950-2013 | 新潟市西区小針が丘2-45 | 025-266-0177 |
| ◎ 237 内野支店 | 〒950-2112 | 新潟市西区内野町1036 | 025-262-4111 |
| ○ 238 酒屋支店 | 〒950-0324 | 新潟市江南区酒屋町字屋敷付523-1 | 025-280-3111 |
| □ 239 県庁支店 | 〒950-0965 | 新潟市中央区新光町4-1 (新潟県庁西回廊) | 025-285-7811 |
| ◎ 241 住吉町支店 | 〒951-8068 | 新潟市中央区上大川前通十二番町2699-6 | 025-222-2171 |
| ◎ 246 寺尾支店 | 〒950-2064 | 新潟市西区寺尾西2-1-3 | 025-268-3111 |
| ◎ 247 関屋支店 | 〒951-8146 | 新潟市中央区有明大橋町3-27 | 025-231-4121 |
| ◎ 248 坂井支店 | 〒950-2054 | 新潟市西区寺尾東2-25-8 | 025-269-4144 |
| ◎ 249 平島支店 | 〒950-2004 | 新潟市西区平島2-12-3 | 025-231-5151 |
| ◎ 251 沼垂支店 | 〒950-0075 | 新潟市中央区沼垂東3-1-10 | 025-245-6161 |
| ◎ 253 新潟駅前支店 | 〒950-0087 | 新潟市中央区東大通2-1-18 | 025-244-6141 |
| ◎ 255 臨港支店 | 〒950-0055 | 新潟市東区北葉町2-1 | 025-275-0391 |
| ◎ 256 松浜支店 | 〒950-3125 | 新潟市北区松浜本町2-5-14 | 025-259-2701 |
| ◎ 257 木戸支店 | 〒950-0861 | 新潟市東区中山2-23-9 | 025-271-4111 |
| ◎ 258 新潟中央市場支店 | 〒950-0114 | 新潟市江南区荻苅谷811-2 | 025-276-4455 |
| ◎ 259 南新潟支店 | 〒950-0916 | 新潟市中央区米山1-24 | 025-246-4141 |
| ◎ 262 河渡支店 | 〒950-0023 | 新潟市東区松園1-9-39 | 025-273-2141 |
| ◎ 263 卸新町支店 | 〒950-0863 | 新潟市東区卸新町2-848-17 | 025-274-3151 |
| ◎ 264 石山支店 | 〒950-0823 | 新潟市東区東中島2-5-16 | 025-276-2111 |
| ◎ 265 女池支店 | 〒950-0941 | 新潟市中央区女池5-3-18 | 025-285-5201 |
| ◎ 266 紫竹支店 | 〒950-0853 | 新潟市東区東明2-10-9 | 025-286-1421 |
| ◎ 267 大形支店 | 〒950-0891 | 新潟市東区上木戸2-3-12 | 025-271-2231 |
| ○ 268 鳥屋野支店 | 〒950-0982 | 新潟市中央区堀之内南1-33-26 | 025-241-8241 |
| ◎ 269 姥ヶ山支店 | 〒950-0931 | 新潟市中央区南長潟15-20 | 025-286-7171 |
| ◎ 271 小針南支店 | 〒950-2022 | 新潟市西区小針4-13-10 | 025-265-2122 |
| ○ 273 流通センター支店 | 〒950-2031 | 新潟市西区流通センター3-3-4 (流通センター会館1階) | 025-260-3121 |
| ◎ 274 出来島支店 | 〒950-0962 | 新潟市中央区出来島2-1-24 | 025-283-2211 |
| ○ 275 曾野木支店 | 〒950-1135 | 新潟市江南区曾野木2-8-21 | 025-283-8731 |
| ◎ 276 新崎支店 | 〒950-3134 | 新潟市北区新崎2-8-50 | 025-259-3611 |
| ◎ 277 西内野支店 | 〒950-2162 | 新潟市西区五十嵐中島5-20-8 | 025-261-4141 |
| □ 281 新潟市役所出張所 | 〒951-8126 | 新潟市中央区学校町通一番町602-1 (新潟市役所内) | 025-224-0483 |
| ◎ 284 物見山支店 | 〒950-0021 | 新潟市東区物見山2-30-20 | 025-274-4151 |
| ◎ 286 粟山支店 | 〒950-0843 | 新潟市東区粟山3-1-14 | 025-277-1881 |
| ◎ 287 新潟空港出張所 | 〒950-0001 | 新潟市東区松浜町3710 (新潟空港新国際・国内旅客ターミナルビル1階) | 025-270-1243 |
| ◎ 326 豊栄支店 | 〒950-3321 | 新潟市北区葛塚3321 | 025-387-2151 |

| | | | |
|--------------|-----------|------------------|--------------|
| ◎ 331 新津支店 | 〒956-0864 | 新潟市秋葉区新津本町2-4-15 | 0250-22-4111 |
| ◎ 333 白根支店 | 〒950-1217 | 新潟市南区白根3020 | 025-372-2161 |
| ◎ 337 亀田支店 | 〒950-0164 | 新潟市江南区亀田本町3-1-26 | 025-382-2141 |
| ◎ 338 小須戸支店 | 〒956-0101 | 新潟市秋葉区小須戸3402 | 0250-38-4111 |
| ◎ 339 新津南支店 | 〒956-0035 | 新潟市秋葉区程島1875-1 | 0250-24-6661 |
| ◎ 341 亀田駅前支店 | 〒950-0165 | 新潟市江南区西町3-5-36 | 025-382-5121 |
| ◎ 342 横越支店 | 〒950-0212 | 新潟市江南区茜ヶ丘6-8 | 025-385-4444 |
| ◎ 345 巻支店 | 〒953-0041 | 新潟市西蒲区巻甲2208甲 | 0256-72-3151 |
| ◎ 346 大野支店 | 〒950-1111 | 新潟市西区大野町2892-1 | 025-377-3001 |
| ◎ 347 西川支店 | 〒959-0422 | 新潟市西蒲区曾根214 | 0256-88-3144 |
| ○ 348 月潟支店 | 〒950-1304 | 新潟市南区月潟1527 | 025-375-2715 |

● 新潟県下越地区

| | | | |
|--------------|-----------|-------------------|--------------|
| ◎ 311 村上支店 | 〒958-0841 | 村上市小町4-6 | 0254-53-2121 |
| ○ 313 岩船支店 | 〒958-0051 | 村上市岩船上町3-1 | 0254-56-7611 |
| ○ 315 山北支店 | 〒959-3907 | 村上市府屋字大久保279-1 | 0254-77-3811 |
| ◎ 316 坂町支店 | 〒959-3132 | 村上市坂町字前島2486-7 | 0254-62-3141 |
| ◎ 321 新発田支店 | 〒957-0053 | 新発田市中央町3-1-5 | 0254-22-3171 |
| ◎ 324 新発田西支店 | 〒957-0061 | 新発田市住吉町3-4-28 | 0254-26-6411 |
| ◎ 325 中条支店 | 〒959-2645 | 胎内市本町3-34 | 0254-43-3323 |
| ◎ 327 水原支店 | 〒959-2021 | 阿賀野市中央町1-1-38 | 0250-62-4111 |
| ◎ 328 東港支店 | 〒957-0124 | 北蒲原郡聖籠町大字蓮野5956-4 | 025-256-4111 |
| ◎ 332 五泉支店 | 〒959-1865 | 五泉市本町1-2-33 | 0250-43-2101 |
| ◎ 335 津川支店 | 〒959-4402 | 東蒲原郡阿賀町津川3564 | 0254-92-2540 |
| ◎ 336 村松支店 | 〒959-1704 | 五泉市村松甲2145 | 0250-58-3711 |
| ◎ 349 吉田支店 | 〒959-0245 | 燕市吉田上町6-1 | 0256-93-3141 |
| ◎ 351 燕支店 | 〒959-1258 | 燕市仲町3-3 | 0256-63-3144 |
| ◎ 353 燕南支店 | 〒959-1277 | 燕市物流センター1-6 | 0256-64-3121 |
| ◎ 355 分水支店 | 〒959-0129 | 燕市地藏堂本町2-5-4 | 0256-97-3211 |

● 新潟県中越地区

| | | | |
|-------------|-----------|---------------|--------------|
| ◎ 411 三条支店 | 〒955-0063 | 三条市神明町1-1 | 0256-34-4111 |
| ◎ 412 三条東支店 | 〒955-0063 | 三条市神明町1-1 | 0256-32-2221 |
| ◎ 413 三条北支店 | 〒955-0056 | 三条市嘉坪川11-31-4 | 0256-35-4411 |
| ○ 414 三条南支店 | 〒955-0842 | 三条市島田2-9-10 | 0256-34-7111 |
| ◎ 421 加茂支店 | 〒959-1372 | 加茂市本町1-27 | 0256-52-4111 |
| ◎ 422 見附支店 | 〒954-0053 | 見附市本町2-1-12 | 0258-62-4111 |
| ◎ 423 今町支店 | 〒954-0111 | 見附市今町1-7-13 | 0258-66-3111 |

| | | |
|--------------|---------------------------------|--------------|
| ◎ 424 西加茂支店 | 〒959-1383 加茂市旭町1-5 | 0256-53-2311 |
| ◎ 425 長岡南支店 | 〒940-0083 長岡市宮原2-10-6 | 0258-36-1818 |
| ◎ 426 長岡駅東支店 | 〒940-0048 長岡市台町2-1-16 | 0258-34-2211 |
| ◎ 431 長岡営業部 | 〒940-0062 長岡市大手通2-8 | 0258-35-5111 |
| ○ 432 神田支店 | 〒940-0052 長岡市神田町3-1-27 | 0258-35-3960 |
| ◎ 434 栃尾支店 | 〒940-0227 長岡市谷内1-3-31 | 0258-52-1111 |
| ○ 436 出雲崎支店 | 〒949-4307 三島郡出雲崎町大字住吉町534 | 0258-78-3121 |
| ◎ 438 長岡西支店 | 〒940-2103 長岡市古正寺町20-1 | 0258-28-1313 |
| ◎ 439 長岡西支店 | 〒940-2127 長岡市新産2-1-4 | 0258-46-4211 |
| ◎ 441 柏崎支店 | 〒945-0055 柏崎市駅前2-3-4 | 0257-23-4111 |
| ◎ 442 柏崎東出張所 | 〒945-0055 柏崎市駅前2-3-4 (柏崎支店内) | 0257-23-4111 |
| ◎ 443 柏崎南支店 | 〒945-1341 柏崎市茨目1-1-1 | 0257-22-4181 |
| ○ 445 西山支店 | 〒949-4143 柏崎市西山町和田748-2 | 0257-48-2321 |
| ◎ 451 小千谷支店 | 〒947-0021 小千谷市本町2-6-28 | 0258-83-3530 |
| ○ 452 東小千谷支店 | 〒947-0004 小千谷市東栄1-10-5 | 0258-83-4411 |
| ◎ 453 十日町支店 | 〒948-0082 十日町市本町3-365-1 | 025-752-4111 |
| ○ 455 堀之内支店 | 〒949-7413 魚沼市堀之内4114 | 025-794-2003 |
| ◎ 456 小出支店 | 〒946-0041 魚沼市本町1-14 | 025-792-1212 |
| ◎ 457 六日町支店 | 〒949-6680 南魚沼市六日町1818-2 | 025-772-2430 |
| ○ 458 塩沢支店 | 〒949-6408 南魚沼市塩沢1447-1 | 025-782-1144 |
| ◎ 459 湯沢支店 | 〒949-6101 南魚沼郡湯沢町湯沢1-1-6 | 025-785-5511 |
| ○ 516 松代支店 | 〒942-1526 十日町市松代3255-3 | 025-597-2005 |

● 新潟県上越地区

| | | |
|----------------|----------------------------------|--------------|
| ◎ 511 高田営業部 | 〒943-0834 上越市西城町3-7-8 | 025-524-2141 |
| ◎ 511 本町出張所 | 〒943-0832 上越市本町3-3-4 | 025-522-8741 |
| ◎ 514 稲田支店 | 〒943-0154 上越市稲田2-3-3 | 025-524-2147 |
| ○ 515 安塚支店 | 〒942-0411 上越市安塚区安塚769 | 025-592-3211 |
| ◎ 521 直江津支店 | 〒942-0061 上越市春日新田2-6-31 | 025-543-3731 |
| ◎ 522 新井支店 | 〒944-0043 妙高市朝日町1-10-7 | 0255-72-3141 |
| ◎ 523 直江津西支店 | 〒942-0004 上越市西本町3-8-62 | 025-543-6565 |
| ○ 525 柿崎支店 | 〒949-3216 上越市柿崎区柿崎6307 | 025-536-2247 |
| ○ 527 板倉支店 | 〒944-0131 上越市板倉区針898-1 | 0255-78-2411 |
| ◎ 531 糸魚川支店 | 〒941-0061 糸魚川市大町2-3-8 | 025-552-3911 |
| ○ 555 能生支店 | 〒949-1352 糸魚川市大字能生7021 | 025-566-3141 |
| ○ 556 青海支店 | 〒949-0305 糸魚川市大字青海34 | 025-562-2028 |
| □ 582 上越市役所出張所 | 〒943-8601 上越市木田1-1-3 (上越市役所内) | 025-525-6610 |

● 新潟県佐渡地区

| | | |
|-------------|----------------------|--------------|
| ◎ 611 両津支店 | 〒952-0011 佐渡市両津夷49 | 0259-27-2101 |
| ◎ 616 佐和田支店 | 〒952-1324 佐渡市中原474-1 | 0259-52-6111 |
| ○ 618 南佐渡支店 | 〒952-0504 佐渡市羽茂本郷200 | 0259-88-3939 |

● 新潟県外地区

| | | |
|------------|---|--------------|
| 東京都 | | |
| 811 東京支店 | 〒103-0022 東京都中央区日本橋室町1-6-5 (だいにし東京ビル3階・4階) | 03-3270-4441 |
| 812 池袋支店 | 〒170-0013 東京都豊島区東池袋3-4-3 (NBF池袋イースト10階) | 03-3981-8221 |
| 神奈川県 | | |
| 815 横浜支店 | 〒231-0005 横浜市中区本町4-40 (横浜第一ビル5階) | 045-651-0361 |
| 埼玉県 | | |
| □ 816 大宮支店 | 〒330-0844 さいたま市大宮区下町2-29 | 048-643-4141 |
| 北海道 | | |
| 821 札幌支店 | 〒060-0004 札幌市中央区北四条西4-1 (札幌日興ビル8階) | 011-251-2181 |
| 福島県 | | |
| ○ 831 会津支店 | 〒965-0042 会津若松市大町1-9-24 | 0242-24-5111 |
| 富山県 | | |
| 841 富山支店 | 〒930-0004 富山市桜橋通り2-25 (富山第一生命ビル9階) | 076-441-1471 |
| 大阪府 | | |
| 852 大阪支店 | 〒541-0052 大阪市中央区安土町1-8-15 (野村不動産大阪ビル12階) | 06-4705-2111 |
| 愛知県 | | |
| 861 名古屋支店 | 〒460-0008 名古屋市中区栄4-14-31 (栄オークリッジ3階) | 052-261-4121 |

※東京支店、池袋支店、横浜支店、札幌支店、富山支店、大阪支店、名古屋支店はATMを設置していません。

だいにし 新潟ローンセンター

〒951-8066 新潟市中央区東堀前通七番町1071-1 (本店内) TEL 025-229-8161

だいにし 新潟南ローンセンター

〒950-0916 新潟市中央区米山1-24 (南新潟支店内) TEL 025-248-7540

だいにし 出来島ローンセンター

〒950-0962 新潟市中央区出来島2-1-24 (出来島支店内) TEL 025-283-2577

だいにし 新発田ローンセンター

〒957-0061 新発田市住吉町3-4-28 (新発田西支店内) TEL 0254-26-5450

だいにし 県央ローンセンター

〒955-0063 三条市神明町1-1 (三条支店・三条東支店内) TEL 0256-35-6311

だいにし 長岡コンサルティングプラザ

〒940-0062 長岡市大手通2-8 (長岡営業部内) TEL 0258-33-9401

だいにし 長岡西ローンセンター

〒940-2103 長岡市古正寺町20-1 (長岡西支店内) TEL 0258-28-1776

だいにし 上越コンサルティングプラザ

〒943-0834 上越市西城町3-7-8 (高田営業部内) TEL 025-524-7721

各ローンセンター・コンサルティングプラザの営業について

| | |
|-------|---|
| 平日 | 9:00～17:00 |
| 土・日曜日 | 10:00～17:00 |
| 休業日 | 祝日・振替休日 (※但し、祝日が土・日曜日にあたる場合は営業しております) 12月31日～1月3日、5月3日～5日 |

※土・日曜日の12:00～13:00はご相談の受付を一時休止いたします。



株式会社 第四銀行 総合企画部 広報室
〒951-8066 新潟市中央区東堀前通七番町1071番地1
TEL 025-222-4111(代表)
ホームページアドレス <http://www.daishi-bank.co.jp/>



このディスクロージャー誌は、
植物油インキで印刷しています。



見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。



第四銀行は21世紀金融行動
原則に署名しています。

平成29年7月発行