



2024年4月1日

各位

会社名 株式会社第四北越フィナンシャルグループ  
代表者名 代表取締役社長 殖栗 道郎  
(コード番号: 7327 東証プライム)  
問合せ先 経営企画部長 三島 康人  
電話番号 (025) 224 - 7111 (大代表)

### 「第三次中期経営計画」の策定について

株式会社第四北越フィナンシャルグループ（代表取締役社長：殖栗 道郎）では、2024年度から2026年度までの3年間の計画期間とする「第三次中期経営計画」を策定し、本日よりスタートいたしましたので、その概要をお知らせいたします。

記

#### 1. 計画名称

「第三次中期経営計画」

#### 2. 計画期間

2024年4月～2027年3月（3年間）

#### 3. 基本戦略

基本戦略Ⅰ	グループ総合力の発揮	基本戦略Ⅲ	人的資本価値の向上
基本戦略Ⅱ	生産性向上の追求	基本戦略Ⅳ	リスクマネジメントの深化
（全戦略共通のテーマ）TSUBASA アライアンスの深化			

#### 4. 経営指標目標

経営指標		2026年度目標
<b>財務的課題に関する経営指標</b>		
成長性	連結当期純利益（親会社株主に帰属する当期純利益）	270億円
効率性	連結OHR	61%台
	連結ROE	5%以上
健全性	連結自己資本比率	10%以上
<b>環境・社会課題に関する経営指標</b>		
E (環境)	CO <sub>2</sub> 排出量削減率（2013年度比）	62%台
	サステナブルファイナンス実行額（2021年度以降の累計）	11,000億円
S (社会)	創業・事業承継支援件数	3,000件
	DX・生産性向上支援件数	95件
	経営指標等が改善した取引先割合	75%以上
	経営改善計画策定支援件数	440件
	デジタル顧客数	80万先
	グループ預かり資産残高	16,900億円
	販路開拓支援先数（2019年10月以降の累計）	930先
G (ガバナンス)	人材ソリューション支援件数	240件
	女性管理職比率	27%以上
	グループ総取引先数（延べ数）	69,000先

## 5. 株主還元方針における目指すROE水準の変更

第三次中期経営計画において目標とするROEの水準がこれまで目指してまいりました5%を上回ることから、株主還元方針における目指すROE水準を以下の通り変更いたします。

### <株主還元方針>

金融グループの公共性に鑑み、将来にわたって株主各位に報いていくために、収益基盤の強化に向けた内部留保の充実を考慮しつつ、安定的な株主還元を継続することを基本方針といたします。具体的には、配当金と自己株式取得合計の株主還元率40%を目処といたします。

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、中長期的に5%以上を目指してまいります。

↓  
(変更後)

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。

以 上



DAISHI HOKUETSU  
Financial Group

第四北越フィナンシャルグループ

# 第三次中期経営計画

(3rd Stage: 2024–2026年度)

株式会社 第四北越フィナンシャルグループ

2024年4月

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

■ 第四北越FGの概要	2
■ 第四北越FGの経営理念・目指す姿	3
■ 第四北越FGの価値創造ストーリー	4
■ 第四北越FGの歩み	5
■ 「飛躍のステージ」と位置付ける「第三次中期経営計画」	6
■ 経営環境を踏まえた最重要経営課題（マテリアリティ）	7
■ 経営指標（KPI）	8
■ 基本戦略・重要戦術	11
■ 第三次中期経営計画の実践によるPBRの改善	21



# 第四北越FGの概要

(計数は2023年12月末時点)

持株会社



DAISHI HOKUETSU  
Financial Group

第四北越フィナンシャルグループ

2023/10 FG設立5周年  
2023/11 銀行創立150周年

これからも、地域と共に

150<sup>th</sup>

- 商号 株式会社 第四北越フィナンシャルグループ
- 本店所在地 新潟県新潟市中央区東堀前通七番町1071番地1
- 代表者 代表取締役社長 殖粟 道郎
- 設立 2018年10月1日
- 資本金 300億円
- 連結総資産 10兆8,214億円
- 上場証券取引所 東京証券取引所 プライム市場 (証券コード: 7327)
- 格付情報 (株)日本格付研究所 (JCR) : A+ (安定的)

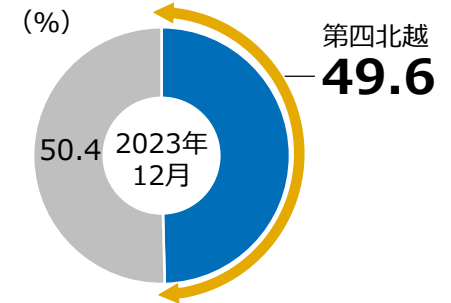
金融分野

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		

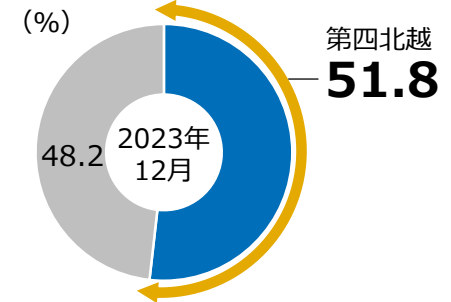
非金融分野

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

新潟県内  
預金等シェア



新潟県内  
貸出金シェア



出典：ニッキン資料等から当社にて算出 (2023年12月末時点)  
(除く ゆうちょ銀行)

# 第四北越FGの経営理念・目指す姿

## 第四北越フィナンシャルグループ 経営理念

私たちは

信頼される金融グループとして

みなさまの期待に応えるサービスを提供し

地域社会の発展に貢献し続けます

変化に果敢に挑戦し

新たな価値を創造します

行動の規範  
(プリンシプル)

使命  
(ミッション)

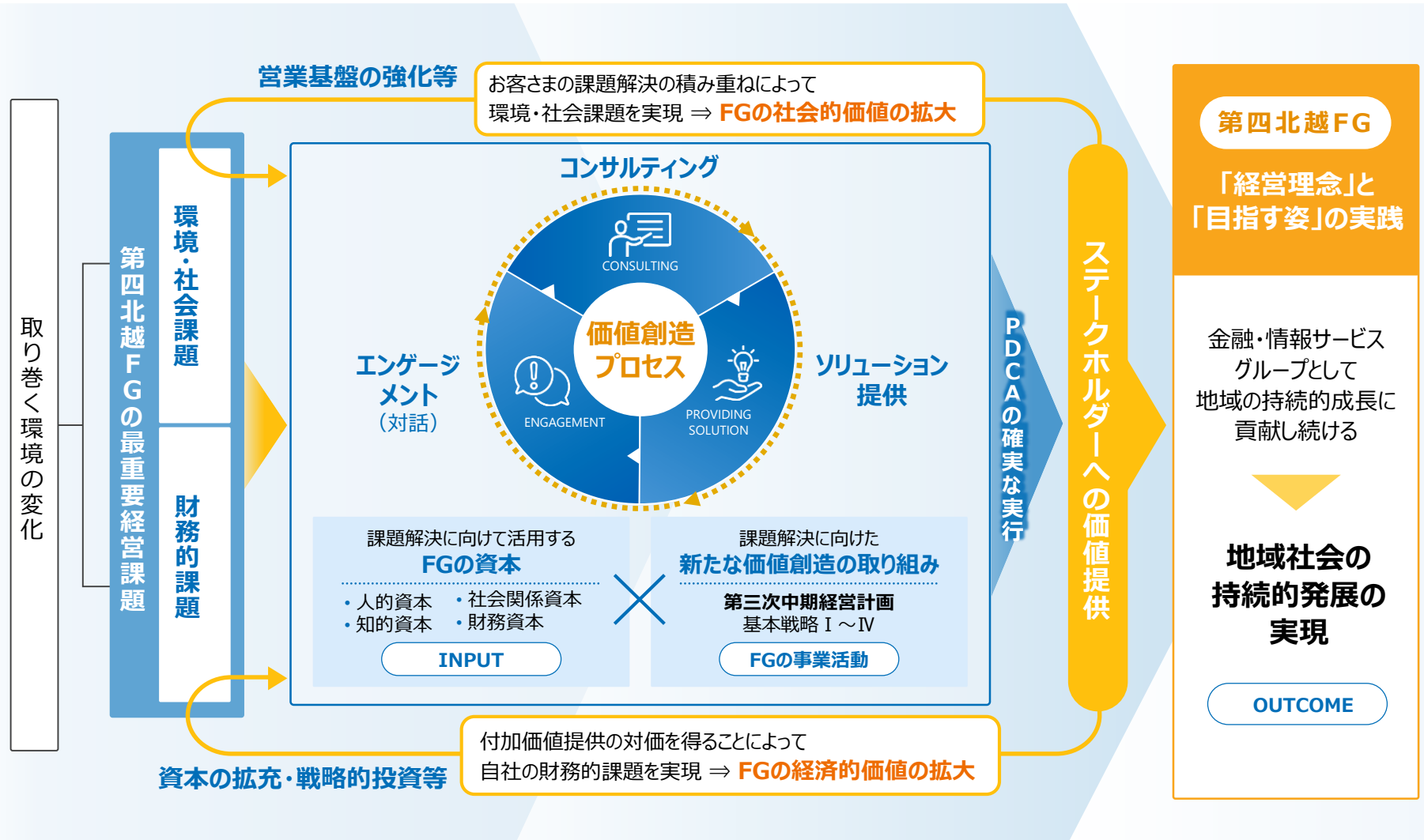
あるべき姿・方向性  
(ビジョン)

## 第四北越フィナンシャルグループ 目指す姿

金融・情報仲介機能の発揮による新たな価値の創造と  
経営の効率化を進め、地域の発展に貢献し続けることで  
圧倒的に支持される金融・情報サービスグループ

# 第四北越FGの価値創造ストーリー

- 外部環境の変化に伴い、地域・お客さまの課題やニーズは多様化しており、当社を取り巻く経営環境も激変しております。
- 当社は経営理念のもと、変化に果敢に挑戦し、当社の強みを活かした事業活動を通じて、新たな価値の創造に取り組んでいます。



# 第四北越FGの歩み

- 経営統合から第四銀行と北越銀行の両行が合併するまでの「第一次中期経営計画」では、合併シナジー効果を最大発揮するための土台を構築し経営基盤を強化してまいりました。
- 「第二次中期経営計画」では、第一次中期経営計画で構築した土台を礎に、「合併シナジー」「グループシナジー」「TSUBASA連携シナジー」の3大シナジーの発揮に取り組んでまいりました。

## 第一次中期経営計画

### 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



2021年1月

銀行合併・新銀行誕生・  
システム・事務統合



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



### 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～



## 第二次中期経営計画

－ 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



## 第三次中期経営計画

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

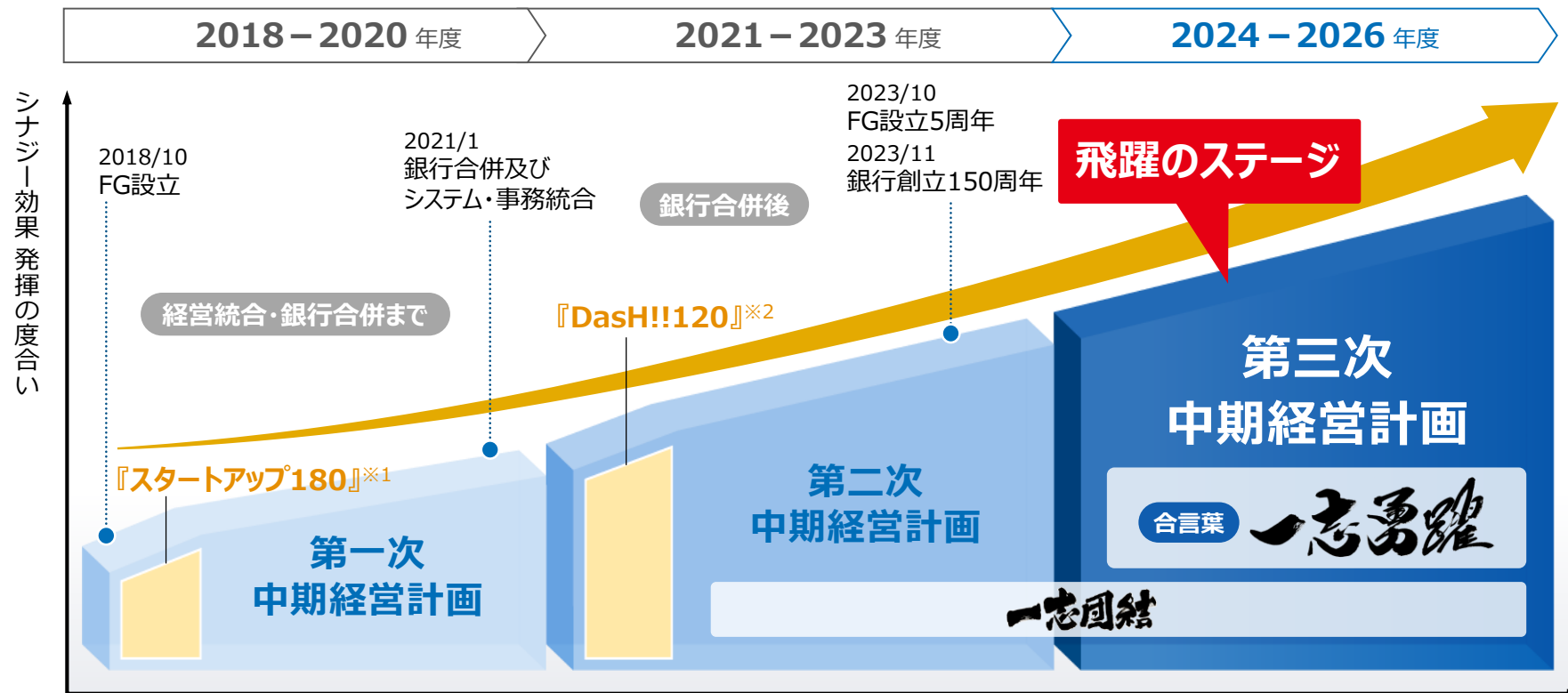
地域の発展への  
永続的な貢献





# 「飛躍のステージ」と位置付ける「第三次中期経営計画」

- 2024年4月からスタートする「第三次中期経営計画」は、新潟県を代表する金融・情報サービスグループとしてさらに成長する「飛躍のステージ」と位置付け、「グループ経営の深化・探索」に取り組んでまいります。
- 「志」を一つにして、変化に力強く挑戦し、勇ましく大きく飛躍していくため、全役職員の合言葉（スローガン）に「一志勇躍」を掲げ、グループ一丸となって第三次中期経営計画に取り組んでまいります。



## 【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）

- 第三次中期経営計画では、取り巻く経営環境を踏まえた「最重要経営課題（マテリアリティ）」として、環境・社会からの視点による「環境・社会課題」および当社の財務の視点による「財務的課題」を設定しました。
- これら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を一層深化させてまいります。

## 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

### 「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

サステナビリティ  
経営の深化

### 複雑性・不確実性を増しながら大きく変化

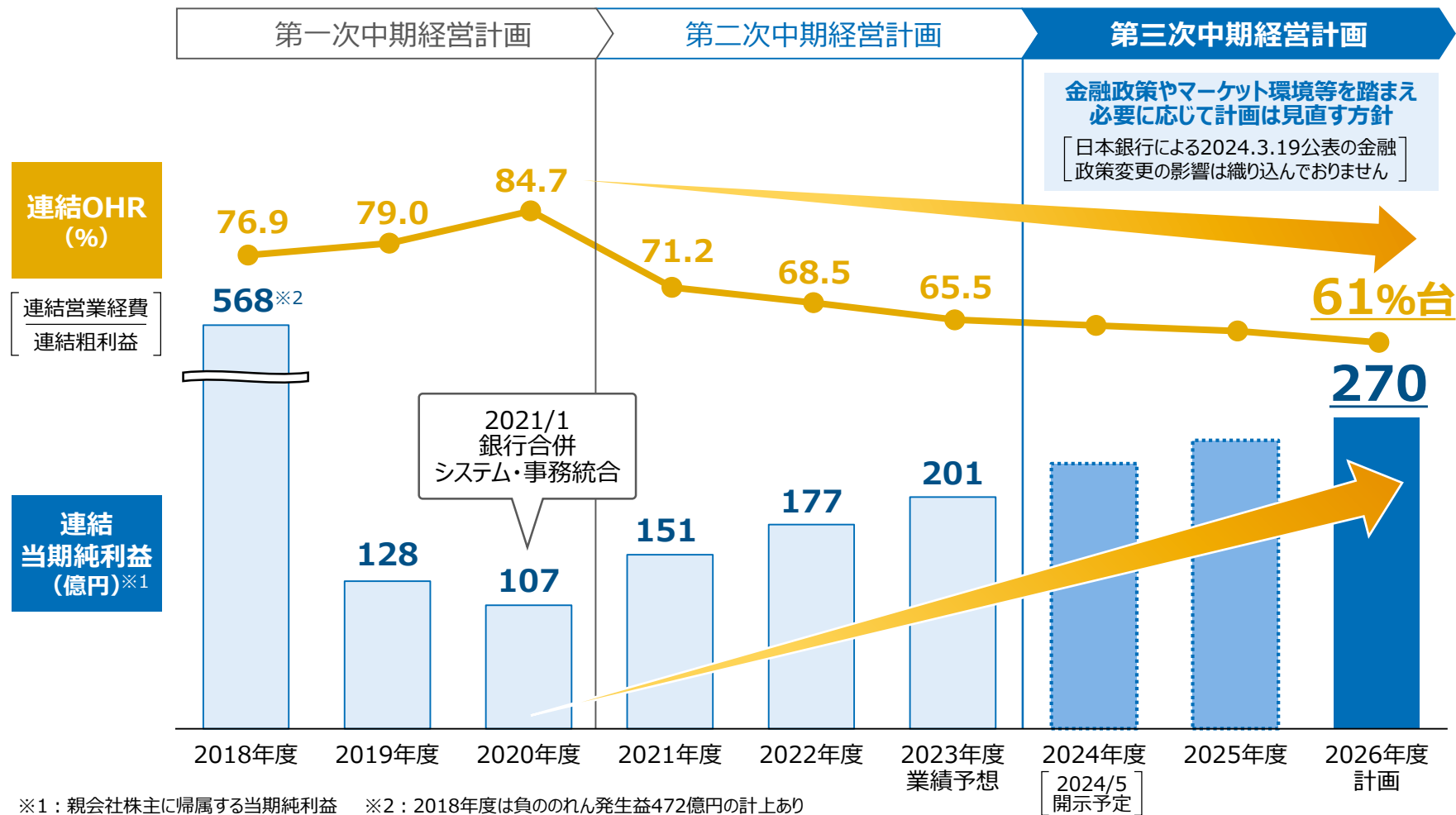
取り巻く  
経営環境の  
変化

- 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 経営指標 (KPI)

## 「飛躍のステージ」で目指す水準

- 全国に先駆けた同一県内のシェア1位・2位の地方銀行による経営統合・銀行合併を経て、シナジー効果の発揮により、収益力は向上し、経営体質も着実に改善しています。さらなる飛躍に向けた第三次中期経営計画では、計画最終年度（2026年度）における連結当期純利益は270億円、連結OHRは61%台を目指してまいります。



※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

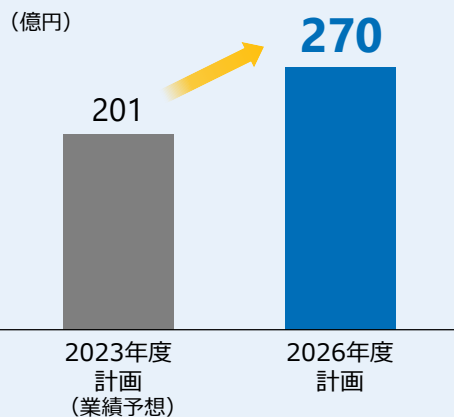
# 第三次中期経営計画 経営指標 (KPI)

## 「財務的課題」に関する経営指標 (KPI)

- 新潟県を代表する金融・情報サービスグループとして、地域と当社の持続的な成長を実現し、当社の企業価値の向上を図ってまいります。なお、今後の金融政策やマーケット環境等を踏まえ必要に応じて計画や経営指標 (KPI) は見直しをする方針です。

### 成長性 収益力の強化

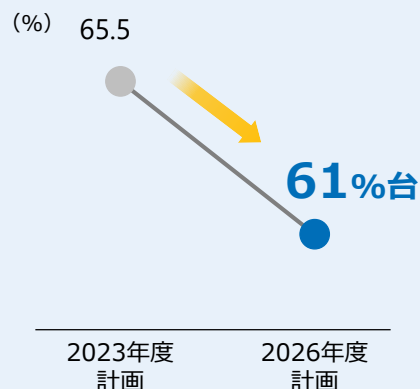
#### 連結当期純利益<sup>※1</sup>



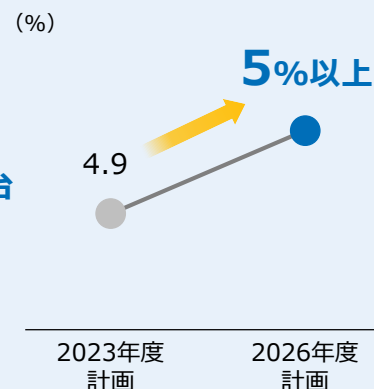
※1：親会社株主に帰属する当期純利益

### 効率性 生産性の向上

#### 連結OHR

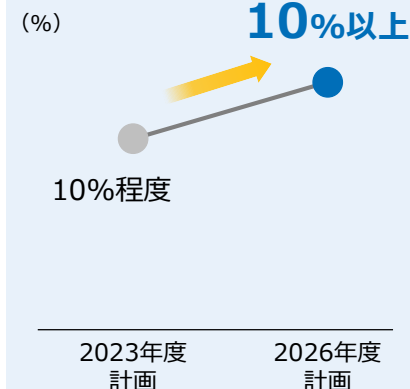


#### 連結ROE



### 健全性 健全性の維持・向上

#### 連結自己資本比率



## 株主還元方針における目指すROE水準の変更

- 第三次中期経営計画において目標とするROEの水準がこれまで目指してまいりました5%を上回ることから、株主還元方針における目指すROE水準を以下の通り変更いたします。

### 株主還元方針

金融グループの公共性に鑑み、将来にわたって株主各位に報いていくために、収益基盤の強化に向けた内部留保の充実を考慮しつつ、安定的な株主還元を継続することを基本方針といたします。具体的には、配当金と自己株式取得合計の株主還元率40%を目処といたします。

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、中長期的に5%以上を目指してまいります。

### 変更後

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。**

# 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)

- 第三次中期経営計画では、「財務的課題」に加え、「環境・社会課題」に関するKPIを設定し、地域・お客さまの課題解決に取り組んでまいります。

### E 地球環境問題への積極的な取り組み

#### CO<sub>2</sub>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)



### G 多様性の確保などがバランスの充実による ステークホルダーとの信頼関係の強化

#### 女性管理職比率<sup>※1</sup>

2026年度目標 **27** %以上



#### グループ総取引先数<sup>※2</sup>

2026年度目標 **69,000** 先



### 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



#### DX・生産性向上支援件数

2026年度目標 **95** 件



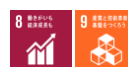
#### 経営指標等が改善した取引先割合

2026年度目標 **75** %以上



#### 経営改善計画策定支援件数

2026年度目標 **440** 件



#### デジタル顧客数<sup>※3</sup>

2026年度目標 **80** 万先



#### グループ預かり資産残高

2026年度目標 **16,900** 億円



#### 販路開拓支援先数<sup>※4</sup> (地域商社)

2026年度目標 **930** 先



#### 人材ソリューション支援件数

2026年度目標 **240** 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

## 第三次中期経営計画 基本戦略・重要戦術

- 最重要経営課題（マテリアリティ）の解決に向けて、第三次中期経営計画では“グループ経営の深化・探索”を進めてまいります。
- それらの実現に向けて4つの基本戦略、Ⅰ「グループ総合力の発揮」、Ⅱ「生産性向上の追求」、Ⅲ「人的資本価値の向上」、Ⅳ「リスクマネジメントの深化」と、全戦略共通のテーマである「TSUBASAアライアンスの深化」に取り組んでまいります。

### “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 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



#### 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**



# 基本戦略 I グループ総合力の発揮



基本戦略 I

グループ総合力の発揮

グループ総合力を最大限発揮して  
地域とFGの持続的な成長を実現する



地域創生  
収益力の強化

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

- ▶ 地域・お客さまのニーズ・課題を起点に最適なFG機能によるコンサルティング営業を実践する

第四北越フィナンシャルグループ

グループ総合力の  
発揮

金融分野



非金融分野

重要戦術 ④

有価証券運用の深化

- ▶ 適時・適切なポートフォリオ運営を実践し中長期的に安定した収益の確保を実現する

重要戦術 ②

地域のサステナビリティに向けた  
推進強化

- ▶ 2050年度カーボンニュートラルに向けて、地域のサステナビリティ意識の醸成やエンゲージメントを通じた取引先の脱炭素支援を推進する

重要戦術 ③

新たな推進領域の探索

- ▶ 既存事業の深掘り（深化）に加え新たな推進領域への参入（探索）を進め事業領域を拡大する

共通テーマ TSUBASAアライアンスの深化

# 基本戦略 I グループ総合力の発揮 重要戦術・主要施策

## 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

### 地域の持続的な発展に向けた「地域創生」への取り組み強化

- 実践力や専門性の向上を目的に本部・営業店担当で組織横断的に組成した「人的資本価値強化プロジェクトチーム」（2023年8月組成済）を中心に、グループ一体で地域の持続的な発展に向けた地域創生案件への取り組みを推進

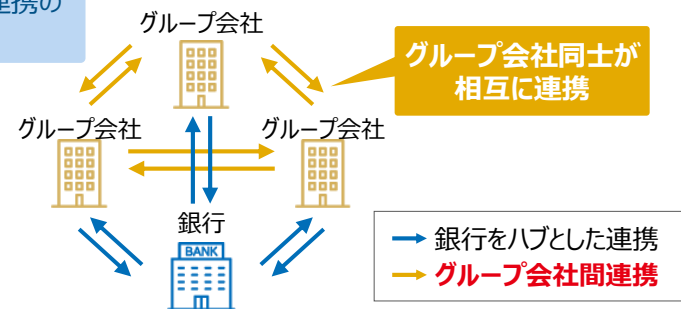


### FGグループ各社や外部連携先、行政等との連携強化による「グループ総営業態勢」の構築

#### → 地域・お客さまの課題解決にワンストップで対応

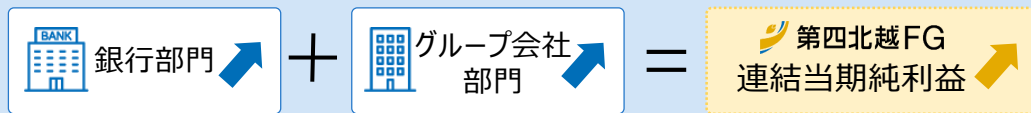
- 法人分野：事業性評価の深化を通じた経営者視点でのコンサルティング営業
- 個人分野：顧客本位の業務運営の下でのコンサルティング営業
  - 資産運用立国の実現に向けた資産管理型ビジネスの強化
  - 銀証連携の強化、コンサルティングプラザの機能強化
- グループ：連携のモデル化を通じた複線型連携のさらなる強化

#### “複線型”連携の強化



### 「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



→ 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



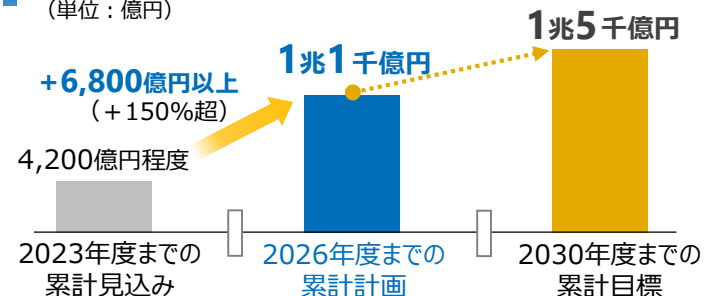
# 基本戦略 I グループ総合力の発揮 重要戦術・主要施策

## 重要戦術 ② 地域のサステナビリティに向けた推進強化

- サステナブルファイナンスやビジネスマッチング等を活用した地域・お客さまのサステナビリティ戦略の支援の強化
- 地域の機運醸成に向けたセミナーの開催等を通じた情報提供
- FG「サステナビリティ推進委員会」を通じたグループ一体となった各種施策の立案・確実なPDCAの実践
- FG「サステナビリティ基本方針」「SDGs宣言」「ESG取組方針」に基づくグループ一体となった推進強化

### サステナブルファイナンス累計実行額 (2021年度～)

(単位：億円)



## 重要戦術 ③ 新たな推進領域の探索

- 既存事業の深掘り（深化）と新たな推進領域への参入（探索）
- 新潟県内で培ったコンサルティングスキルを活用した県外マーケットの推進強化
- TSUBASA行等のネットワークと連携した海外ビジネス支援の強化
- 外部企業との提携、M&A等を通じた新規事業への参入の検討・実施

### 新潟県内経済・お客さまの成長につながる

#### 県内外連携の強化

- 経営資源配分の強化
- 営業推進体制の強化

[県外店舗ネットワーク] 銀行店舗・2024/3時点



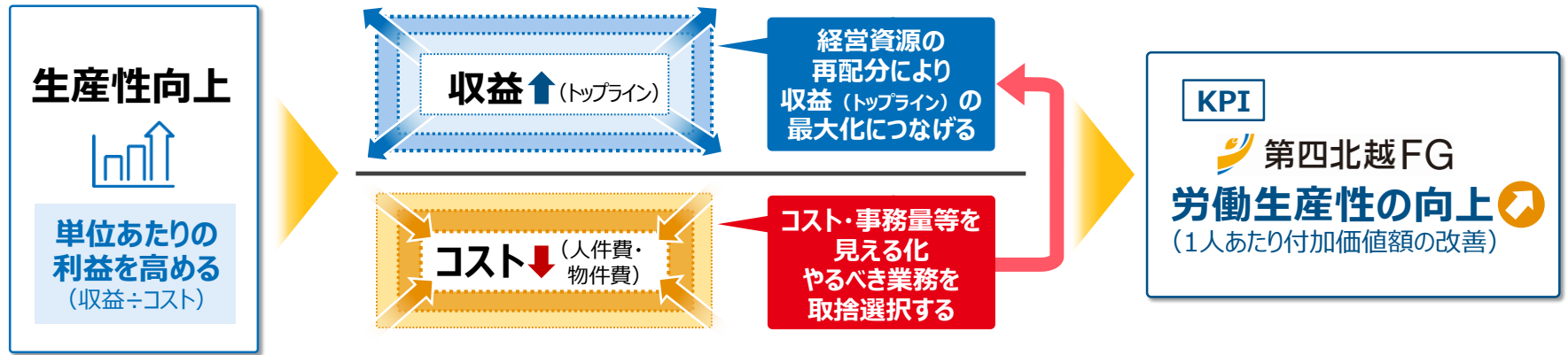
## 重要戦術 ④ 有価証券運用の深化

- 金利のある世界における適時・適切なポートフォリオ運営の実践
- 有価証券運用における安定的な収益確保と評価損益の改善
- RORAを活用した効率的なリスクアセット運営の実践

# 基本戦略Ⅱ 生産性向上の追求

基本戦略Ⅱ  
生産性向上の追求

労働生産性の向上 = 1人あたり利益を高める  
(付加価値生産性の向上)



生産性向上に向けた取り組みの中で  
基本戦略Ⅱで重点的に取り組む2つの重要戦術

## 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

- ▶ 人口動態やニーズの変化を捉えた対面・非対面チャネルの連動性・一体性向上により、お客さまの体験価値の向上を図る

対面チャネル  
店舗機能の最適化

- ・エリア中核店
- ・衛星店 etc.

非対面チャネル  
機能拡充

- ・りとりばんく
- ・コネクトビズ etc.

利便性向上  
業務効率化

## 重要戦術 6

### グループ一体となった業務効率化の実現

- ▶ 営業・事務プロセスの一体的な見直しを通じて、FGグループの労働生産性の向上を図る

生産性向上に向けた  
グループ推進態勢の  
確立

営業店・センター  
事務処理時間の削減

業務効率化  
コスト削減

# 基本戦略Ⅱ 生産性向上の追求 重要戦術・主要施策

## 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

### 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

- 店舗ネットワークの最適化
- 新潟県内営業推進体制の深化
- コンサルティングプラザ等の体制強化

連動性・  
一体性向上

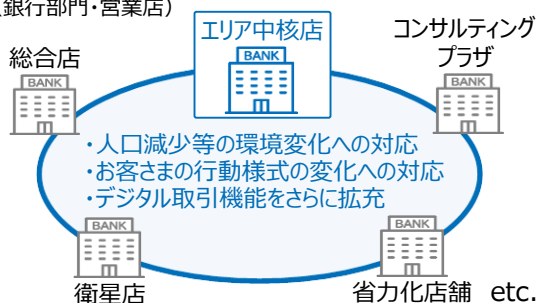
非対面チャネル



- デジタル顧客の増強
- 「りとるばんく」「マイページ」のシームレスな連携
- 事業者向けポータルサイト「コネクトビス」の機能向上

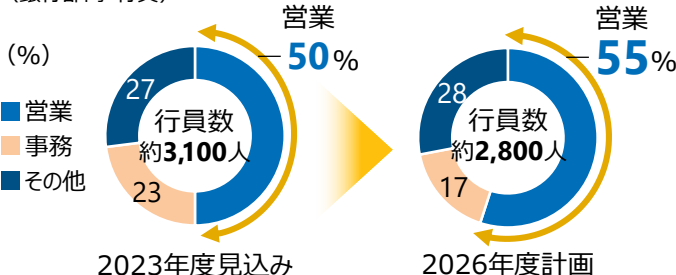
### 店舗ネットワークの最適化

(銀行部門・営業店)



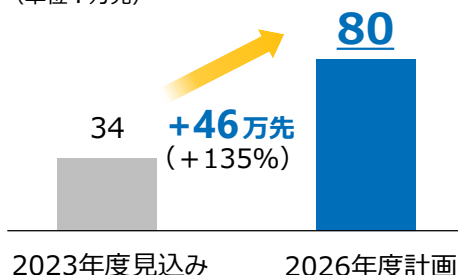
### 担当業務別人員数の割合

(銀行部門・行員)



### デジタル顧客数

(単位：万先)



## 重要戦術 ⑥ グループ一体となった業務効率化の実現



第四北越FG

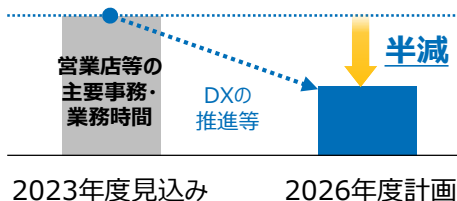
「FG全社・ECRS全店運動」の実践

- 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)

- グループ一体での業務効率化に向けた推進体制の整備・構築と各種施策のPDCAの実践

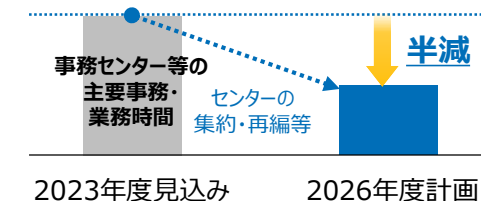
### 業務量の大幅な削減

(銀行部門・営業店等)



### 本部業務の大幅な見直し

(銀行部門)



# 基本戦略Ⅲ 人的資本価値の向上

基本戦略 Ⅲ  
人的資本価値の向上

## 経営理念の実践に向けて FGの人的資本価値をさらに高める

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

- ▶ グループ一体で経営戦略・営業戦略に即した人財マネジメント態勢を構築し実践する

態勢・制度の整備 ↑

重要戦術 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

- ▶ 多様化・高度化する地域・お客さまの課題への高度なコンサルティングを実践し、新たな価値を創造できる能力・専門性の高い多様な人財を育成する

人財力 ↑

重要戦術 ⑨

### 働きがいや幸福感を実感できる職場環境の整備

- ▶ 職場環境整備・健康経営を推し進め人財のパフォーマンス向上の下支えとなる職員のウェルビーイングを実現する

職場環境 ↑

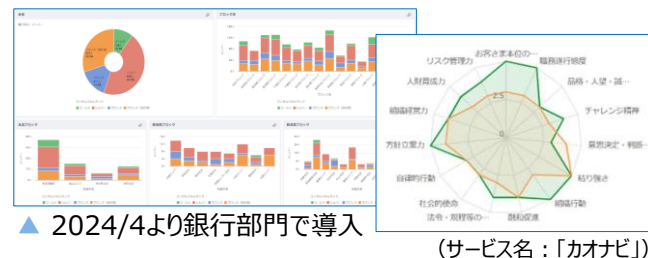
UP  
人的資本  
価値の向上

# 基本戦略Ⅲ 人的資本価値の向上 重要戦術・主要施策

## 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

- 人的資本価値向上に向けた組織横断的なPDCAの実践
- 「キャリアサポートシステム」の導入による人的資本価値の見える化・人財マネジメントの実践
  - － 職務スキル定義の明確化・保有スキルのさらなる向上
- 「人的資本価値強化プロジェクト」を通じた実践力・専門性の向上
- グループ内人事施策・業務の連携強化

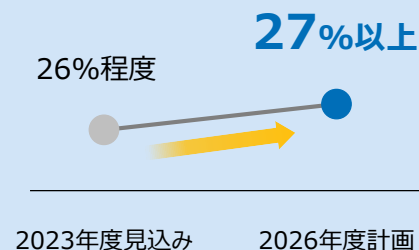
### 「キャリアサポートシステム」の導入 (タレントマネジメントシステム)



## 重要戦術 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

- 職員データの分析に基づくスキルの可視化を通じた人財力・専門性の向上
- 「ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン」の理解・浸透と推進強化
- 多様な人財の育成・活躍促進に向けた施策 (育児・介護等の両立支援等)
- 人財採用方法の拡充

### 女性管理職比率の向上 (女性管理職 (代理級以上) 比率 (銀行単体))



## 重要戦術 ⑨ 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
- ファイナンシャルウェルネスの向上
- 職場環境の整備と健康経営態勢の強化
- 健康増進施策の推進
- ワークスタイルの変革

**第四北越FG  
第四北越銀行**

銀行は  
7年連続

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

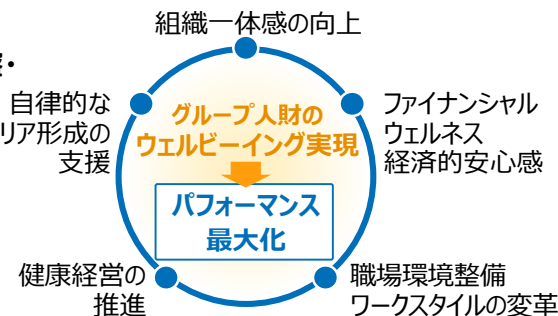
▲ 「ホワイト500」認定取得 (2024/3)

**ウェルビーイングを  
実現する人財基盤・  
組織風土の構築**

自律的な  
キャリア形成の  
支援

第四北越銀行

「プラチナくるみんプラス」  
「プラチナえるぼし」認定取得 (2023/5)



# 基本戦略Ⅳ リスクマネジメントの深化



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に  
グループ体で取り組み  
地域・お客さまとの「信頼」を維持・強化する

## 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

▶ 信頼を第一義に掲げる経営理念をグループ役職員の「志」としてコンプライアンス態勢の強化とより高い倫理感の醸成に取り組む

- 経営理念の浸透とコンプライアンス最優先への意識の深化
- 不祥事件の未然防止策の実践・高い倫理感の醸成
- 本部臨店による現場の実態把握と把握した課題への対応

職員と役員との  
対話交流会の継続実施



## 重要戦術 ⑪ グループガバナンスの深化

▶ 持続的な成長に向けてグループのガバナンス機能を一層深化させる

- グループガバナンスに関する運用方針に基づく柔軟で強固な体制の構築
- コーポレートガバナンス・コード、コーポレートガバナンス・ガイドラインを踏まえたガバナンスのさらなる向上
- マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策等の高度化
- グループITリスク管理の強化・サイバーセキュリティリスク管理の強化

TSUBASA-AMLセンター(株)を  
通じた見聞・情報の収集・活用



TSUBASA-  
AMLセンター(株)

- 2023/11設立
- 2024年度下期  
業務開始予定

## 重要戦術 ⑫ リスク管理態勢の深化

▶ 複雑性・不確実性が増す経営環境に対応するための予兆管理や対応策に継続して取り組み持続的な成長を下支えする

- 収益・リスク・健全性の一体管理に向けたRAFの活用、PBR・ROE改善に向けたRORAの活用
- 信用コスト抑制・信用リスクコントロール機能の強化
- 主要リスクの予兆管理態勢の確立と環境変化に応じた対応策の立案・実行
- 不断の検証・見直しを通じたグループBCP体制のさらなる強化
- グループ一体となった脱炭素への取り組み強化・情報開示の充実

RORA管理体制の高度化

- RORA管理の精緻化
- リスク・リターンを踏まえた各種  
施策の推進

# 全戦略共通のテーマ TSUBASAアライアンスの深化

— 地域とともに未来へはばたく —

## 「イノベーション加速のメインエンジン」として あらゆる分野で最大限活用する

全戦略 共通のテーマ  
**TSUBASAアライアンスの深化**

### 全戦略共通 TSUBASAアライアンス



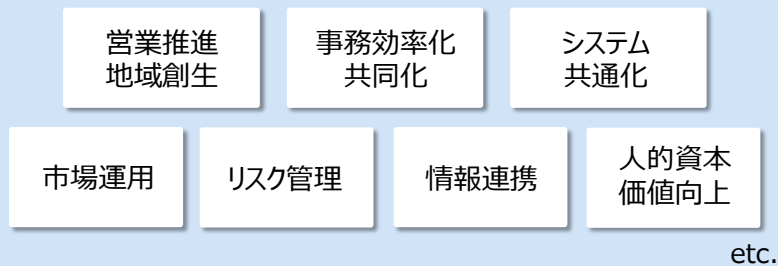
参加金融機関  
(2024/3末時点)

**10行**

参加行の総資産残高合計  
(2023/12期・連結ベース)

**約97兆円**

地銀最大規模のメリットと  
情報連携の優位性の活用



### 全戦略共通 群馬・第四北越アライアンス



地域創生・  
観光振興

法人・個人  
ソリューション

人財育成

不動産  
有効活用

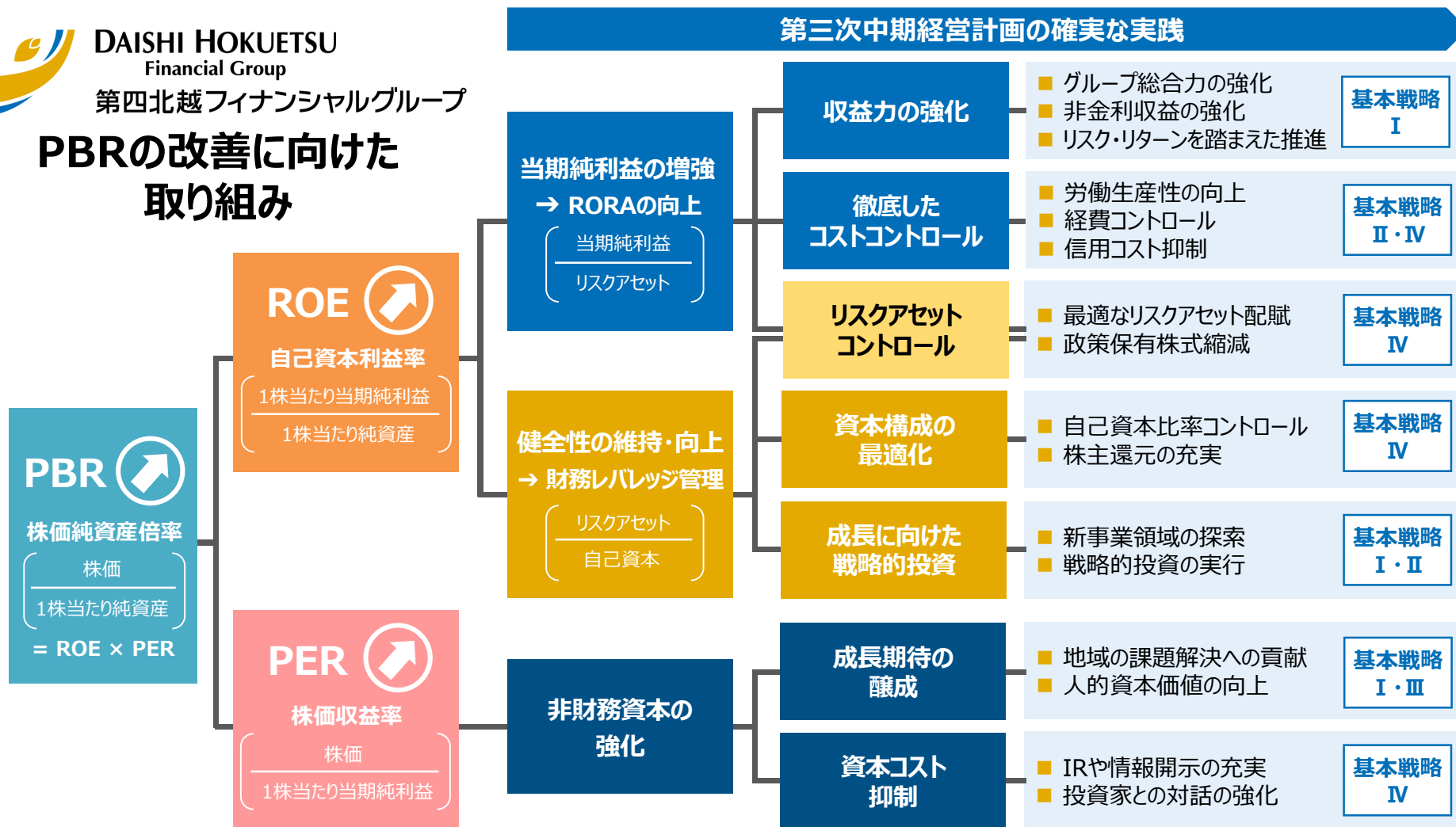
etc.

# 第三次中期経営計画の実践によるPBRの改善

- 第三次中期経営計画の基本戦略や重要戦術・各種施策のPDCAの確実な実行と実績の積み重ねによって、当社の持続的な成長への期待を高め、ROEとPERの向上を通じて、PBRの一層の改善に努めてまいります。



## PBRの改善に向けた 取り組み







**DAISHI HOKUETSU**

Financial Group

**第四北越フィナンシャルグループ**

**お問い合わせ先**

**第四北越フィナンシャルグループ**

**経営企画部**

**T E L 025-224-7111**

**E-mail g113001@dhbk.co.jp**

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、目標対比異なる可能性があることにご留意ください。