



会社説明会資料

～第3次中期経営計画の進捗と最近の取り組みについて～

2018年6月7日
フィデアホールディングス 株式会社
株式会社 荘内銀行
株式会社 北都銀行

I 「ニーズ・ファースト」の実現へ

1. 1 「ニーズ・ファースト」～お客さまの期待にこたえる、提案する～	3
1. 2 「ニーズ・ファースト」を実現する戦略＝第3次中期経営計画	4
1. 3 第3次中期経営計画 目標指標の進捗状況	5

II 最近の変革への取り組み

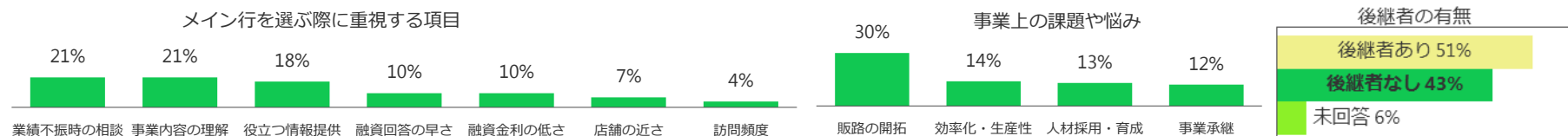
Innovation 1 組織体制の一本化	7
Innovation 2 筋肉質な経営体質を目指す構造改革	8
Innovation 3 営業戦略の具体的なイメージ	10
Innovation 4 営業店事務の改革	12
Innovation 5 コンサルティング人材の育成	13
Innovation 6 市場部門収益のバランスシフト	14

III ESGへの取り組み

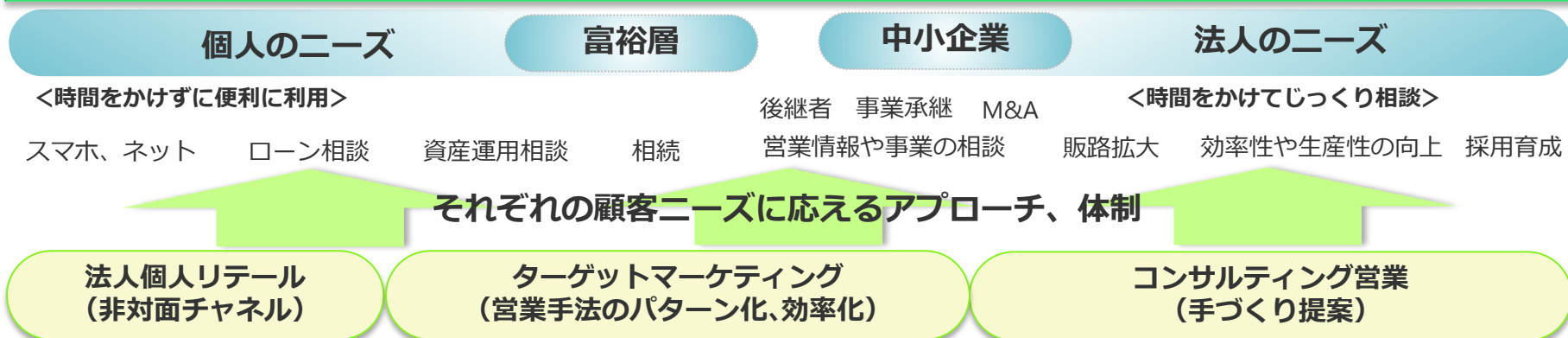
3. 1 持続的な企業価値向上への取り組み	16
3. 2 地方創生への取り組み	17
3. 3 女性活躍機会の拡大に向けて	18
3. 4 コーポレートガバナンス体制	19
3. 5 政策投資株式の保有方針	21
3. 6 利益分配の方針	22

1.1 「ニーズ・ファースト」～お客さまの期待にこたえる、提案する～

北都銀行 一万先訪問活動から アンケート結果 (2017年9月実施 6,621通回収)



お客さまのセグメントやニーズに応じた営業体制の構築



コンサルティング営業を支える効率的な経営基盤の確立

① 店頭事務の合理化

- 待ち時間短縮、利便性向上（ネット支店の機能強化、スマホアプリ導入）
- お客さまの事務の効率化の提案（F B、法人 I Bの強化）
- タブレットの活用拡大

② 店舗配置の見直し

- 地域のマーケットの状況に対応
- 来店客数の減少に対応
- 移動店舗の活用

③ 組織体制を一本化し企画機能を持株会社に集中

④ 抜本的な経費削減により筋肉質な経営体質へ

産み出された経営体力により コンサルティングサービスを強化

- 営業体力捻出、顧客と向き合う時間の創出
- 両行の強みや営業ノウハウ、地域情報の共有
- コンサルティング営業を担う人材の育成
- タブレット活用などによる営業手法パターン化を含め法個一体の営業体制へ
- 事業承継、M & A など専門性の高いサービスを両行横断のチーム化（案件の裾野が広がり、人材教育にも有効）
- 経営体質強化を、継続的なサービスレベル向上につなげる

1.2 「ニーズ・ファースト」を実現する戦略＝第3次中期経営計画

2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

第2次中期経営計画

第3次中期経営計画 Consulting & Innovation

第4次中期経営計画

- 事業の評価能力を高めて「コンサルティング営業」を実践し、お客さまの課題を見つけ出し解決する知恵袋としての存在価値を高める
- 地域社会および自らの新しい価値創造を持続的に生み出す組織改革に取り組み、一層の収益力向上と効率性、品質向上を実現し、将来の環境変化に耐えられる「筋肉質な経営体質」を構築する

■ 「コンサルティング営業」

■ 営業体制の改革

- ① コンサルティング機能の発揮により貸出取引を起点に役務取引を拡大
- ② 事業承継など適切なソリューション提供による法人役務の取り込み強化
- ③ 法個一体営業への営業体制改革
(オーナー取引の間口拡大と当面のゴールである資産運用取引の強化)
- ④ 高いコンサルティング力を支える人材教育の充実

■ 「筋肉質な経営体質」

■ 本部組織一本化の完遂、営業効率の徹底追及

- ① 合併と同様の合理化効果の追求
- ② 地区別戦略および店舗戦略の推進

■ 営業店事務の改革

- ① 事務部門の徹底した効率化とセンターへの事務集約の促進
- ② 事務量分析に基づく事務人員の適正配置
- ③ 非対面チャネルの拡充による顧客接点拡大

■ 第3次中期経営計画 目標指標

指標（連結）	項目	最終年度 目標
収益性指標	親会社株主に帰属する当期純利益	30億円以上
経営戦略指標	役務取引等利益比率 (コア業務粗利益対比)	19%以上
健全性指標	自己資本比率	9%台

（取締役会がフォローするKPI）

- ① 部門別（顧客部門、市場部門、その他部門）損益の状況
- ② 投信・生保関連手数料および法人オーナー層に対する取組み状況等
- ③ 法人役務関連手数料および事業承継、M&A推進体制の整備状況
- ④ 貸出金利回り推移および貸出ポートフォリオのリバランスの状況
- ⑤ 経費削減計画の進捗状況
- ⑥ 市場部門収益のバランスシフトの状況
- ⑦ 自己資本比率計画の進捗状況

第3次中計期間中 経費削減 両行合わせて△15億円
第4次中計期間中 経費削減 両行合わせて、更に△25億円

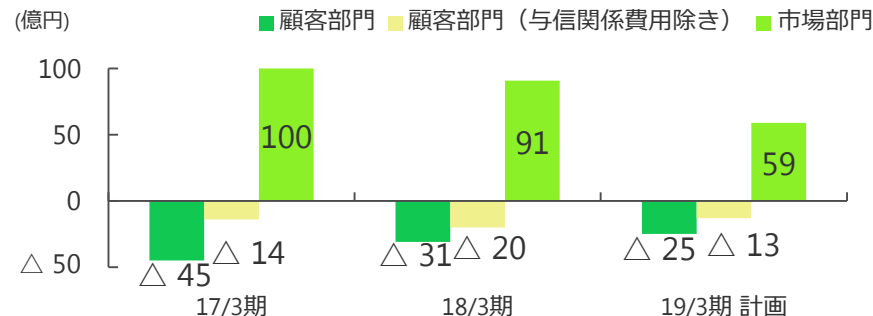
1.3 第3次中期経営計画 目標指標の進捗状況（1）

第3次中期経営計画 目標指標 および 進捗状況をフォローする主要項目の状況

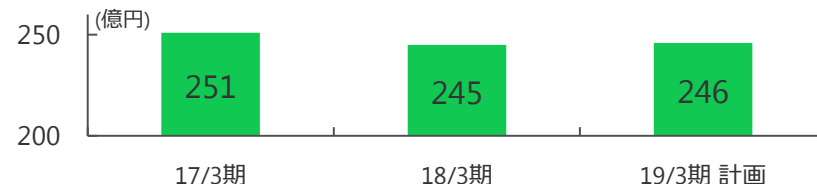
指標 (連結)	項 目	20/3月期 最終年度目標	18/3月期 実績
収益性 指標	親会社株主に帰属する 当期純利益	30億円以上	42億円
経営戦 略指標	役務取引等利益比率 (コア業務粗利益対比)	19%以上	13.3%
健全性 指標	自己資本比率	9%台	9.21%

- 役務取引等利益比率は、預かり資産の販売が好調に推移するなかで、生保代理店手数料率改定の影響から役務取引等利益が前期比2億69百万円減少、また、資金利益の増加などからコア業務粗利益が9億58百万円増加し、13.3%にとどまった。

■ 部門別損益の状況（経常利益ベース、2行合算）



■ （ご参考）顧客部門粗利益（2行合算）

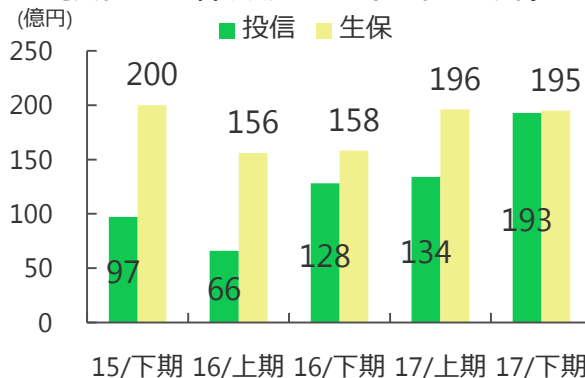


- 顧客部門損益は、中計戦略の浸透とともに反転増勢、次期中計期間中に黒字化を目指す。トップラインも減少に歯止め。

■ 投信・生保関連手数料（2行合算）

(単位：百万円)	17/3	18/3
役務取引等収益	7,995	7,885
受入為替手数料	1,712	1,700
その他の受入手数料	6,283	6,184
うち投信関連	804	1,006
うち保険関連	2,090	1,758

■ 投信・生保販売額（2行合算）



■ 法人役務関連手数料（2行合算）

(単位：百万円)	17/3	18/3
合計	235	346
シンジケートローン関連	186	274
ビジネスマッチング関連	28	50
M&A関連	21	22

1.3 第3次中期経営計画 目標指標の進捗状況（2）



■ 貸出金利回りの状況

〈貸出金利回り〉

荘内銀行	17/3	18/3	前期比
貸出金	1.27%	1.23%	△0.04%
事業性貸出	1.27%	1.23%	△0.04%
個人向け貸出	1.45%	1.41%	△0.04%

〈新規実行金利 各期の第4四半期中〉

荘内銀行	17/3	18/3	前期比
貸出金	1.21%	1.04%	△0.17%
事業性貸出	1.13%	0.92%	△0.21%
個人向け貸出	1.74%	2.28%	0.54%

〈貸出金利回り〉

北都銀行	17/3	18/3	前期比
貸出金	1.33%	1.27%	△0.06%
事業性貸出	1.49%	1.43%	△0.06%
個人向け貸出	1.98%	1.92%	△0.06%

〈新規実行金利 各期の第4四半期中〉

北都銀行	17/3	18/3	前期比
貸出金	1.07%	1.09%	0.02%
事業性貸出	1.06%	1.06%	0.00%
個人向け貸出	1.26%	1.59%	0.33%

- 足もとの新規実行金利は、荘内銀行、北都銀行ともに、個人向け貸出が前期比上昇傾向。北都銀行は、貸出金全体でも新規実行金利は0.02%上昇。
- 貸出金利回りと新規実行金利との差が荘内銀行が0.19%、北都銀行が0.18%あり、貸出金利回りの低下は継続する見込み。

■ （ご参考 総資金利鞘の推移）

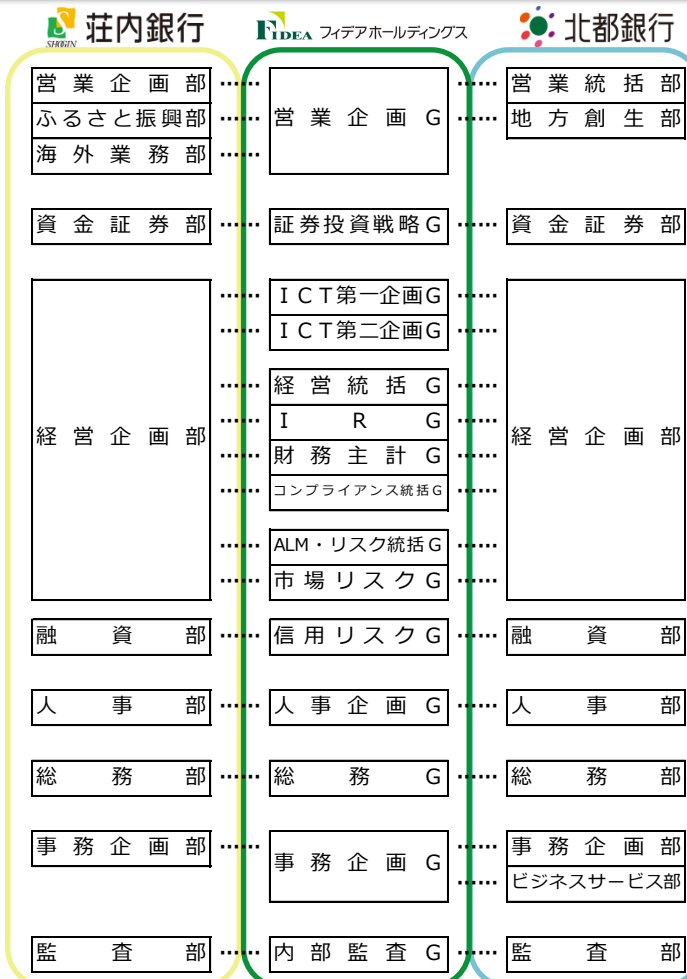
荘内銀行	16/3期	17/3期	18/3期
資金運用利回 (A)	1.37%	1.27%	1.37%
資金調達原価 (B)	1.14%	1.11%	1.14%
総資金利鞘 (A)－(B)	0.23%	0.16%	0.23%

北都銀行	16/3期	17/3期	18/3期
資金運用利回 (A)	1.32%	1.21%	1.23%
資金調達原価 (B)	1.19%	1.17%	1.15%
総資金利鞘 (A)－(B)	0.13%	0.04%	0.08%

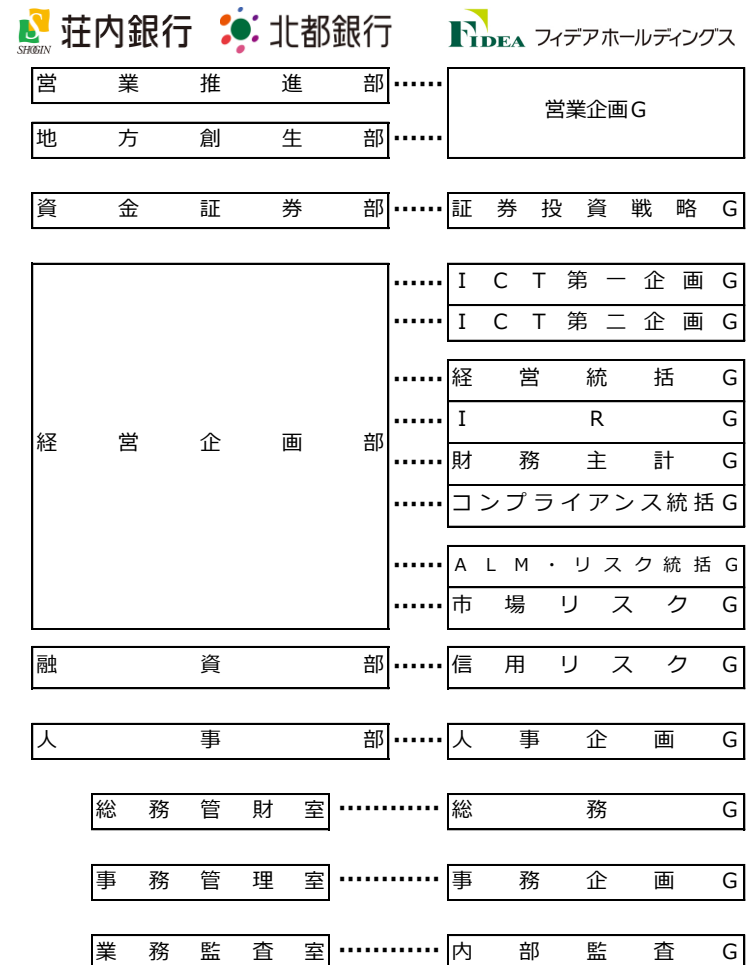
オープンプラットフォーム戦略の進化 「グループシナジーの一層の発揮」

- 両行の組織体系をミラー化。グループの本部企画機能は持株会社（H D）へ一本化
（営業企画 ⇒ コンサルティング営業の企画とリテール企画を、それぞれ一本化）
（人事企画はH Dに一本化するが、個別人事は両行に部を置く）
（総務、事務企画、内部監査は、企画をH Dに一本化。管理業務等を室として両行に置く）

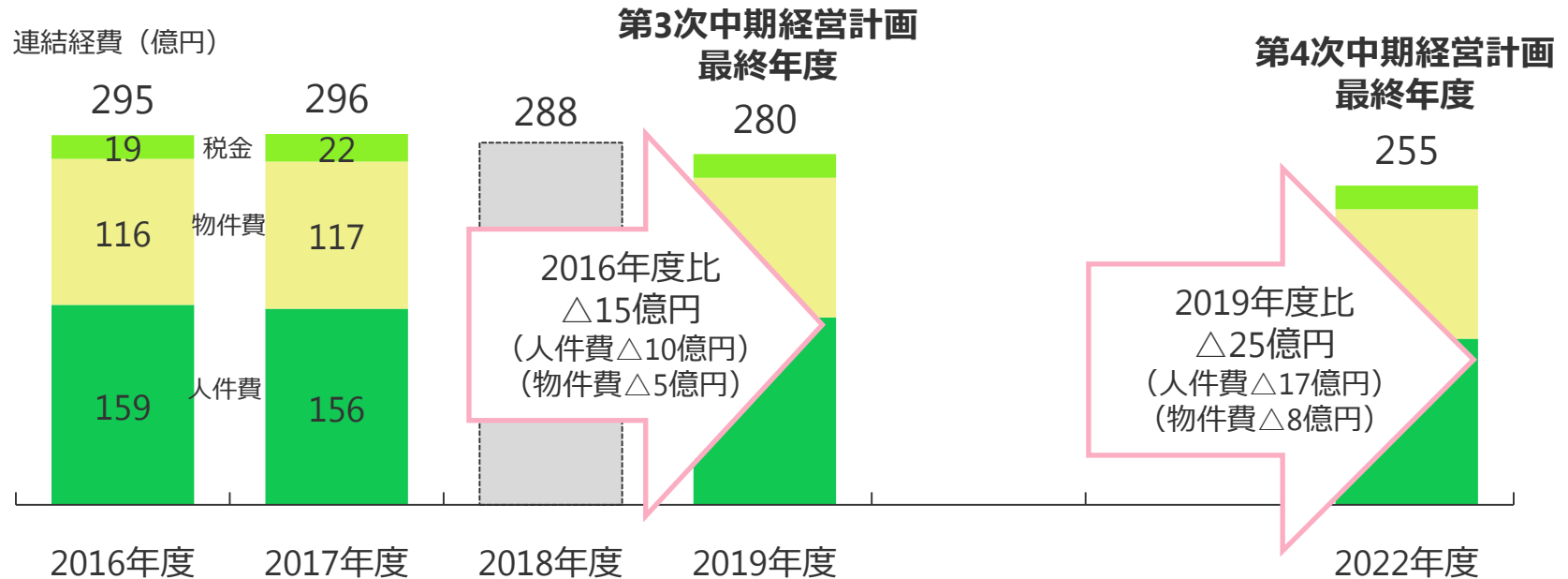
これまで



2018年4月1日 組織改正



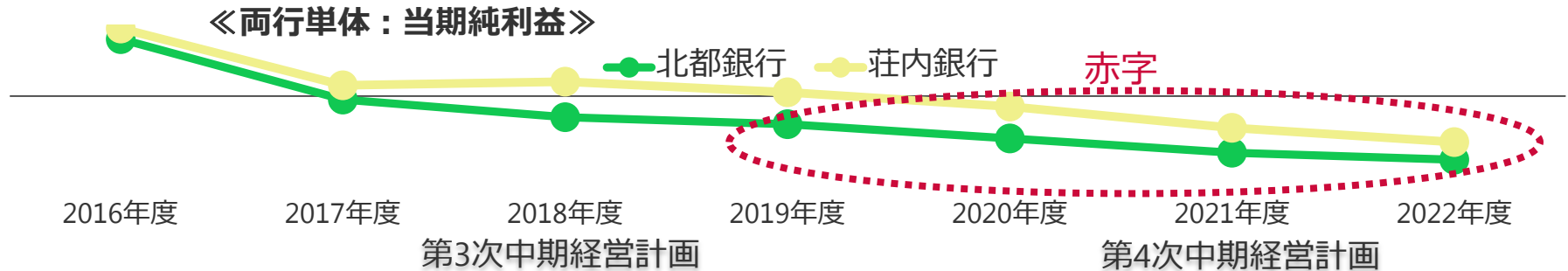
経費効率化のイメージ



- 第3次中期経営計画から第4次中期経営計画までの計画期間6年間で経費40億円（両行それぞれ20億円）を削減。
- （人件費削減策）
事務量調査に基づく標準人員設定により営業店の人員配置を最適化。セミセルフ端末導入店拡大、タブレット端末活用のほか、リモートチャネルの機能強化などにより営業店事務人員を大幅削減。
組織再編、業務見直しにより本部人員をスリム化。本部機能一体化による効率化のほか、本部事務集中部門を統合。
- （物件費削減策）
地域戦略や店舗戦略にあわせた店舗配置や店質の見直しを、原則として2020年度までに完了。
2014年システム統合時の負担減少△5.7億円。
営業店事務改革や生産性向上に向けたICT関連投資の増加を織り込む。

(経費構造改革と最低限確保すべき純利益水準)

- 2016年度中間期の業績をベースに、2022年度まで強いストレスシナリオによるシミュレーションを実施。
(マイナス金利の環境が継続。有価証券の売買損益は2016年度下期以降はゼロ。預金、貸出金や有価証券の平残、リスクアセットは一定。与信関係費用は一定。経費は原則横ばい。)



経費構造改革による 利益水準の押し上げ

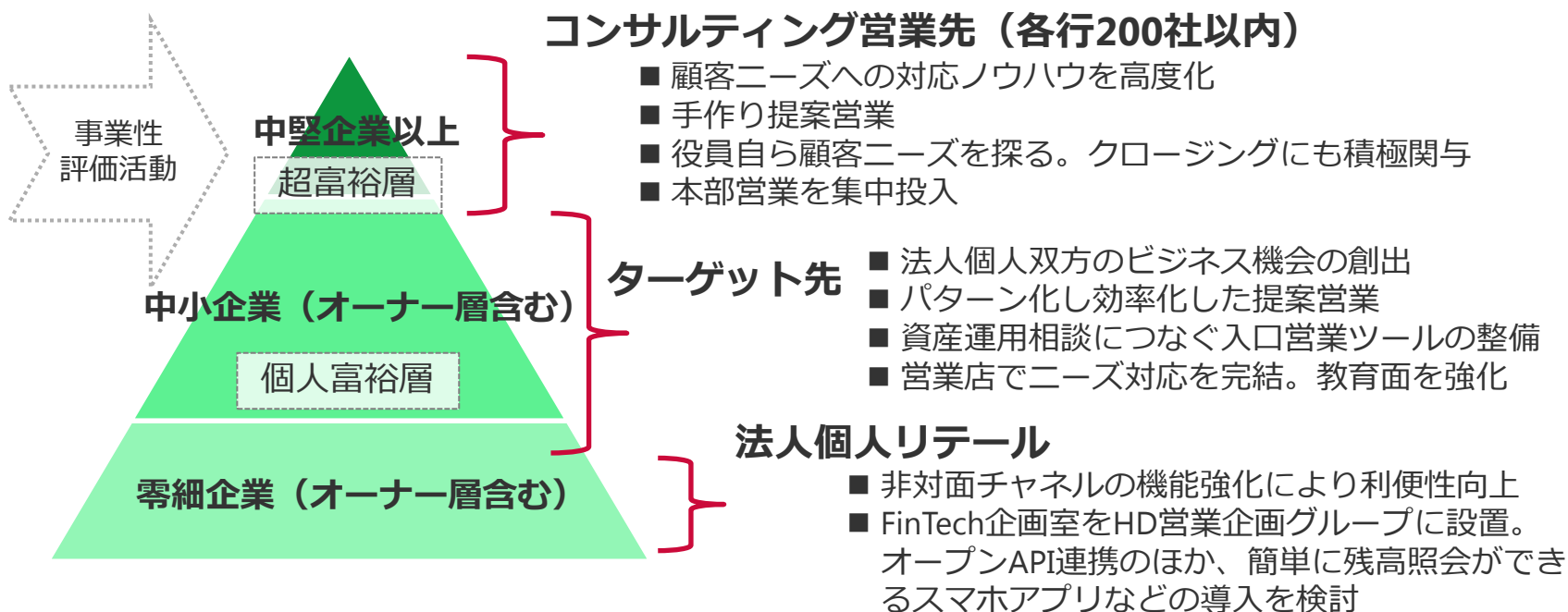
- 最低限確保する連結純利益の目線は24億円
⇒ **中計目標としては「連結純利益30億円以上」を設定**
- 両行は、市場部門に頼らず、それぞれ10億円以上の当期純利益を維持する



連結純利益の最低ライン24億円 = 両行10億円 + 関連会社4億円

現状の年間株式配当金総額約12億円
(普通株式 + 優先株式) は、
配当性向50%に相当

全体イメージ



法人取引先のイメージ

法人リテール先

荘内銀行お客様を知る運動 約4千先 北都銀行1万先訪問運動

事業性評価先 各行1千先程度

コンサルティング営業先
各行200社以内

- 事業性評価先(コンサルティング営業先)は、それぞれの取組み方針、狙いを明確化。「訪問・情報提供→ニーズの深堀り→個別提案」を継続
- 成功事例を両行間で共有し、次の活動施策につなげる
- マル保、ビジネスローン、保険等を入口に、資産運用ビジネスにつなげる法個一体営業の確立

■ 事業性評価に基づく与信先数・融資額等（全与信先、融資残高に占める割合）

項 目	荘内銀行		北都銀行	
	先数	残高	先数	残高
2017年度	783社(15.8%)	915億円(28.5%)	594社 (8.3%)	1,259億円 (34.9%)
2016年度	119社 (2.3%)	336億円 (10.3%)	250社 (3.5%)	799億円 (22.0%)
2015年度	109社 (2.1%)	317億円 (9.5%)	110社 (1.5%)	507億円 (13.9%)

■ ソリューション提案先数・融資額等

項 目	荘内銀行				北都銀行			
	全取引先数	うちソリューション提案先	全取引先の融資額	うちソリューション提案先	全取引先数	うちソリューション提案先	全取引先の融資額	うちソリューション提案先
2017年度	5,083先	1,698先 33.4%	3,214億円	1,044億円 32.5%	6,718先	1,062先 15.8%	3,609億円	946億円 26.2%
2016年度	5,320先	1,261先 23.7%	3,251億円	862億円 26.5%	6,659先	1,110先 16.7%	3,637億円	1,165億円 32.0%
2015年度	5,181先	778先 15.0%	3,348億円	355億円 10.6%	6,848先	955先 13.9%	3,646億円	854億円 23.4%

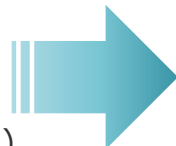
■ M&A支援先数・事業承継支援先数

項 目	荘内銀行	北都銀行
	先数	先数
2017年度	252先	206先
2016年度	132先	184先
2015年度	88先	111先

- 荘内銀行お客様を知る運動、北都銀行 1 万先訪問活動によりお取引先のニーズや課題を聞き取りした内容を、具体的な事業性評価活動やソリューション提案につなげるステージへ
- コンサルティング営業の成功事例を両行で共有することで、ノウハウ蓄積のスピードアップと人材育成の強化を図る

営業店事務改革の狙い、目標

- 事務量に応じた適正な人員配置の実現
- 事務量に基づく営業店事務人員のコントロール
- 少人数事務運営体制の確立（一部店舗は2名体制へ）



- 営業店事務人員を300名削減
（2023年3月までの6年間の効率化目標）

事務改革プロジェクト

事務
量
調
査
・
分
析

徹
底
し
た
事
務
改
革

- セルフ化（ATMシフト、IBシフト、口座振替シフト）
- セミセルフ化
- 取引先との深度ある交渉
- タブレット端末活用（記入負担軽減、ペーパーレス化）

意
識
改
革

- スキル向上
- 改善意識



クイックカウンターのパイロット店 試行

北都銀行 秋田西支店
荘内銀行 桜田支店（6月予定）



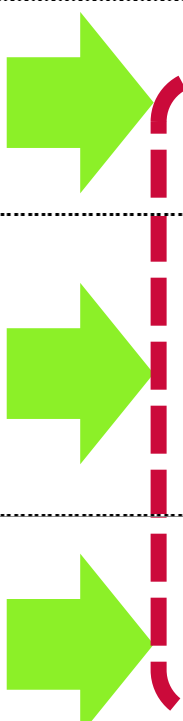
（秋田西支店）

両行で順次拡大

主な項目	現状 事務割合	削減 目標
流動性預金入出金	24%	項目ごとの削減目標を設定
為替取引	7%	
税公金	5%	
預金新約・解約	7%	
諸届	5%	
規程等確認	6%	
出納、現金、ATM管理	12%	
重要物・帳票管理	3%	
付随業務	18%	
その他少量多種業務	13%	
合計	100%	

戦力育成のための業務別研修の再編

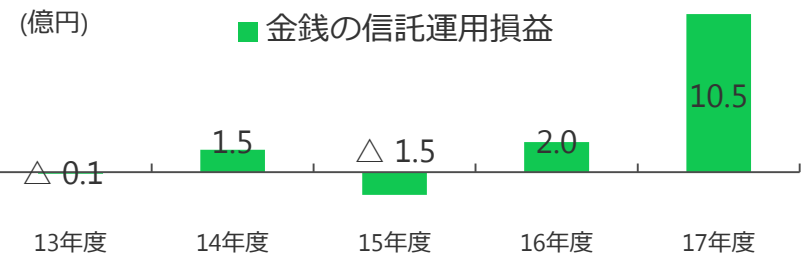
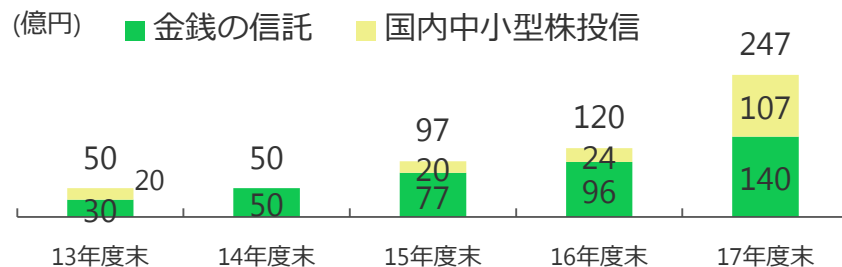
- 従来の研修を、業務別戦力の育成を目的に、目指す人材にあわせ「融資推進能力型」「多面的フィー獲得型」「事業承継スキル型」の3コースに再編。

種類	内容	若手	中堅 役席	支店長 管理職	荘内銀行	北都銀行	新研修プログラム コース別Ⅰ or Ⅱ or Ⅲ + A 業種知識 + B 実践力			
業務 研修	融資 基礎 ・ 実務	○			財務分析力養成講座	OJT 融資基礎力研修		①融資基礎 ②融資審査基礎 ④債権管理回収		
			○		財務分析特訓研修	融資実務特訓研修				
		○	○		格付自己査定研修					
			○			融資担当役席研修				
		○	○		マル保・ビジネスローン基礎研修			③法人制度・ソリューション		
				新任		支店長研修(事業性評価)		Ⅰ 融資推進能力型研修 【対象 若手、新任支店長、女性支店長】 (資金需要への対応能力と案件組成スキルのある人材育成)		
				女性		支店長研修(事業性融資)				
	営業 推進		○	○	法人スキルアップ (シ・ローン)			法人 コン サル	Ⅱ 多面的フィー獲得型研修 【対象 中堅、役席】 (中小規模法人対象に、多面的なコンサルフィー獲得人材の育成。ソリューションラインアップの全般を理解し、コンサルティング先、ターゲット先からのニーズ把握、提案、クロージングを完結できる人材の育成)	
		○	○		企業型確定年金 提案スキル					
			○	○		法人営業推進研修				
				○		部店長マネジメント 法人コンサル研修				
				○		支店長研修 (事業性評価・事業承継)		Ⅲ 事業承継スキル型研修 (中規模以上の法人を対象に、事業承継提案、相続や事業譲渡等の法務税務知識研修。承継ニーズの感知スキル醸成。本部と連携しつつ案件を担い年間2〜3件の成果を。)		
			○		法人スキルアップ (事業承継・M&A)					
			○		個人税務レベルアップ					
		業 種 別	○	○		法人スキルアップ (医療・アグリ)		コンサルティング能力 強化研修		A 業種知識補充研修 (医療・介護、アグリ・六次化 等)
	実 践 力	○	○	○	(新設)				B 実践力養成研修 (外部講師による)	

Innovation6 市場部門収益のバランスシフトの状況

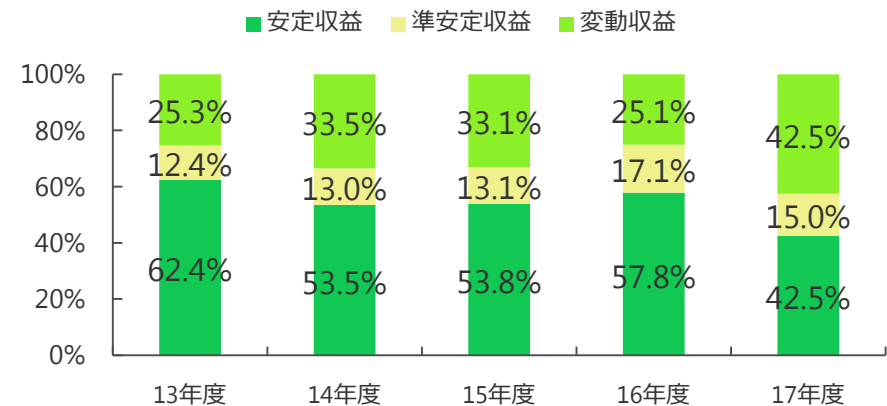
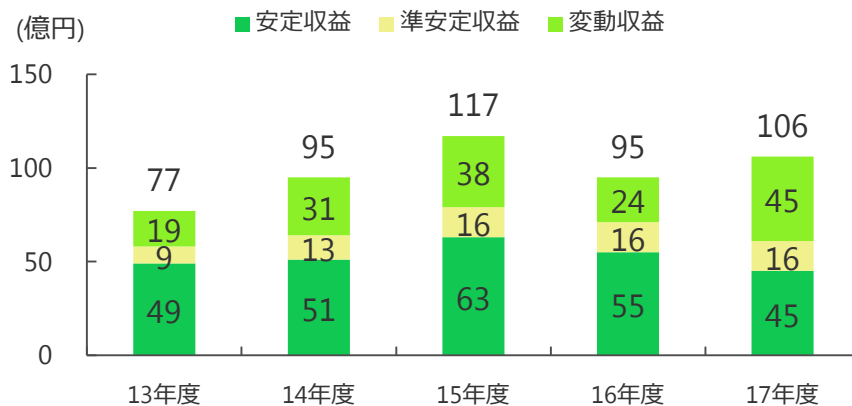
運用資産の多様化

- 低金利環境が長期化し内外債券利息が漸減傾向にある中で、市場運用については、金利リスク抑制、リスクアセットの増加抑制に配慮しつつ、収益バランスのシフトを進める
 - ・内外債券利息の代替収益手段を多様化しリスク・リターン向上を追求
 - ・「国内中小型株投信」「金銭の信託」の残高増強
 - ・バイ＆ホールド型の運営からキャピタル収益を狙った機動的な売買の強化



有価証券利息配当金のバランスシフト

- 有価証券利息配当金については、構成を3つに区分し、収益バランスシフトの状況をフォロー
 - ①安定収益：内外債券利息
 - ②準安定収益：株式・REIT・ETF分配金
 - ③変動収益：投信等の分配金・解約償還益



※ 外債運用にかかる調達コスト控除後、2行合算ベース

相場急変時の対応のための目線

Check Point

市場目線
(国内10年金利)
(日経平均株価)
(米国10年金利)

Alarm Point

評価損益目線

(含み損益水準
を期初に設定)

信頼性補完枠

評価損益目線

(VaR信頼度低
下時に確保すべ
き評価益水準)

VaR使用率 90%

(ボラティリ
ティ上昇、残高
増加による使用
率上昇に対応)

各 Point 到達前にアクションプラン策定

健全性確保のための目線

新設

Warning Point

自己資本比率目線
(公的資金および劣後債務を
返済後の自己資本比率水準
の視点)

経営レベルの協議 (CEO、CRO、CIO、両行の頭取および担当役員など)

- 荘内銀行、北都銀行のどちらかが各目線の水準に該当した場合に、両行を含む経営レベルで協議
- リスク認識、ポジション変更の検討、期間収益や自己資本への影響、各目線の水準の変更などを議論

定性的な視点からの運用方針の見直しの必要性
(市場環境や評価損益の状況のほか、海外の経済情勢、国内外の政治的リスク、
地政学的リスクなどリスクイベントにより随時)

3.1 持続的な企業価値向上への取り組み

Environment <環境>

- 風力発電、バイオマス発電など再生可能エネルギー事業の支援
- 森林保全活動（「荘銀かねやま絆の森」による森づくり活動）
- 環境に配慮した店舗づくり（新築店舗に太陽光発電システムや地下水融雪システム、LED照明を積極導入）
- 地域の清掃活動への参加



Social <社会>

- C C R C（高齢者コミュニティ）事業や自治体と協働しての移住・定住促進活動の支援
- 地域のスポーツ振興の支援（モンテディオ山形、楽天イーグルスなど地元スポーツチームの支援。北都銀行女子バドミントンチームは国内最高峰リーグS/ハリーグに参加しジュニアチームの育成などに取り組む）
- 公益信託を活用した地域活動の支援（公益信託荘内銀行ふるさと創造基金）
- アジアを中心とした海外金融機関との提携や現地事務所を活用しての観光交流、インバウンド誘致の支援
- 地方創生に資するプロジェクトなど地域の成長産業育成を積極支援（荘銀あぐり応援ファンド、荘銀地域協奏ファンド、北都成長応援ファンドによる出資参加も活用）
- 女性の活躍を推進（企業内保育所、再雇用制度など女性が働きやすい職場づくりに取り組み、東北初の最上位えるぼし認定のほか内閣総理大臣表彰等の実績）



Governance <ガバナンス・企業統治>

- 指名委員会等設置会社を採用し監督と執行機能を明確に分離
- 持株会社の取締役10名のうち社外取締役は6名。指名委員会、報酬委員会の運営を含め高い透明性を確保
- グループ役員人事、相談役・顧問等に関する規定の明確化を目的にガバナンス関連規程を整備

3.2 地方創生への取り組み

東北銀行とのアライアンス

- フィデアグループと東北銀行は、両者の強みやノウハウをお互いに有効活用し、お客さまの発展と地域経済の活性化への一層の貢献につなげることを目的に、包括的な業務提携協定書を締結。
- 両者の営業地盤におけるブランド力を活かしながら、ビジネス商談会の共同開催を含むビジネスマッチング分野での協業や、事業承継ニーズの共有による後継先の相互紹介、アグリビジネスや再生可能エネルギー分野でのプロジェクトファイナンスの共同アレンジなど、お取引先の本業支援の分野での具体的な取り組みやノウハウ共有を進める。
- また、有価証券運用やリスク管理、FinTechを含むICT分野などにおいては、人事交流を含め共同施策を検討。

木質バイオマス発電事業支援により環境大臣賞受賞

- 北都銀行が、地域資源を活用した木質バイオマス発電事業への取り組みにより、環境省21世紀金融行動原則「環境大臣賞」を受賞。
- 雇用拡大約4,700人、間伐材の有効利用を含め20年間の経済波及効果が約500億円など、地域の持続的な成長をサポートする取り組みが認められた。



移動店舗車の運行開始

- 2017年12月より、移動店舗車「荘銀くらげGO(号)」による窓口営業を開始。銀行窓口機能とATMを備えた車両で店舗ネットワークを補完する新たなチャネルとして活用。
- 発電機を搭載し、災害発生時には電源供給や被災地域の支援活動も視野に入れている。



ヒューレックスグループと婚活や人材紹介分野で提携

- 雇用の受け皿づくり、Uターン転職やUターン結婚による移住定住支援、事業承継支援などを目的として、ヒューレックスグループのヒューレックス株式会社、マリッジパートナーズ株式会社および東日本事業承継推進機構株式会社と、業務提携契約を締結。

3.3 女性活躍機会の拡大に向けて

機会拡大のための職場環境整備

- 柔軟で生産的な働き方改革の一環として、グループとしてフレックス制を整備（荘内銀行で2018年4月に追加的に導入）。また、北都銀行で在宅勤務制を先行導入
- 2017年6月に両行合同の女性管理職座談会を開催。異業種の女性経営者らとの意見交換を実施し、女性幹部として経営者視点の醸成を図る
- 企業内保育所を両行で設置しているほか、契約行員の行員登用、退職者の再雇用を実施。両行ともに、契約行員から行員登用後に支店長を輩出。

女性支店長の割合

 荘内銀行	26%（20名／77か店中）
 北都銀行	20%（16名／79か店中）

※ 2018年3月末現在。店舗数は、統合店を除く。

【主な受賞歴】

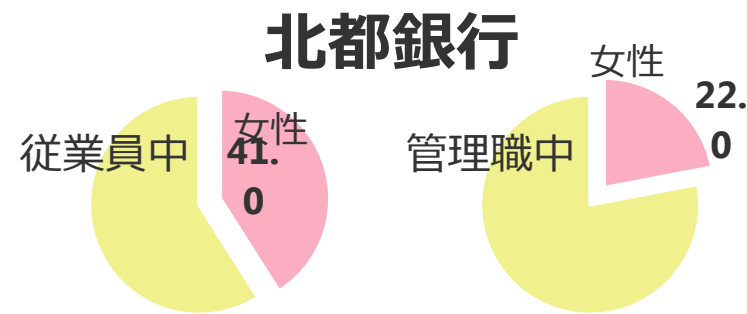
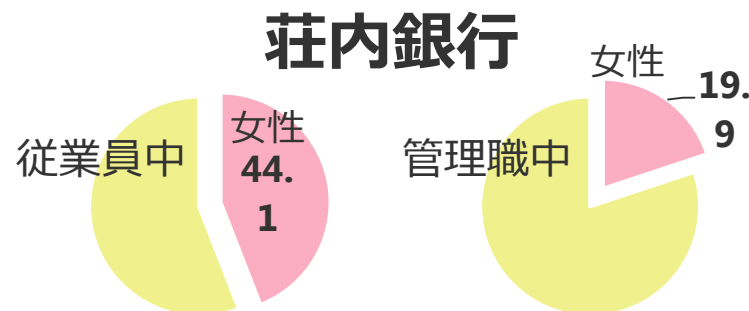
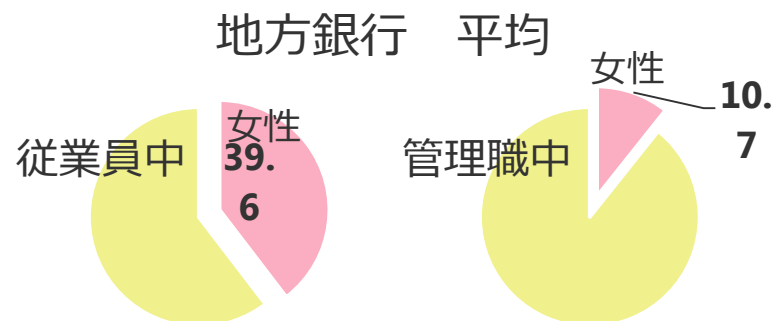
荘内銀行

- （2005年度）均等推進企業 厚生労働大臣優良賞
- （2016年4月）女性活躍推進法に基づく最上位「えるぼし」認定
- （2017年3月）経済産業省 新ダイバーシティ経営企業100選に選定

北都銀行

- （2014年度）女性が輝く先進企業表彰 内閣総理大臣表彰
- （2017年1月）厚生労働省グッドキャリア企業アワード2016
イノベーション賞（職業能力開発局長表彰）
- （2017年12月）厚生労働省パートタイム労働者活躍推進企業表彰
優良賞（雇用環境・均等局長表彰）
- （2018年2月）厚生労働省第2回働きやすく生産性の高い企業職場表彰
きらりと光る取り組み賞（職業安定局長賞）

女性管理職の割合

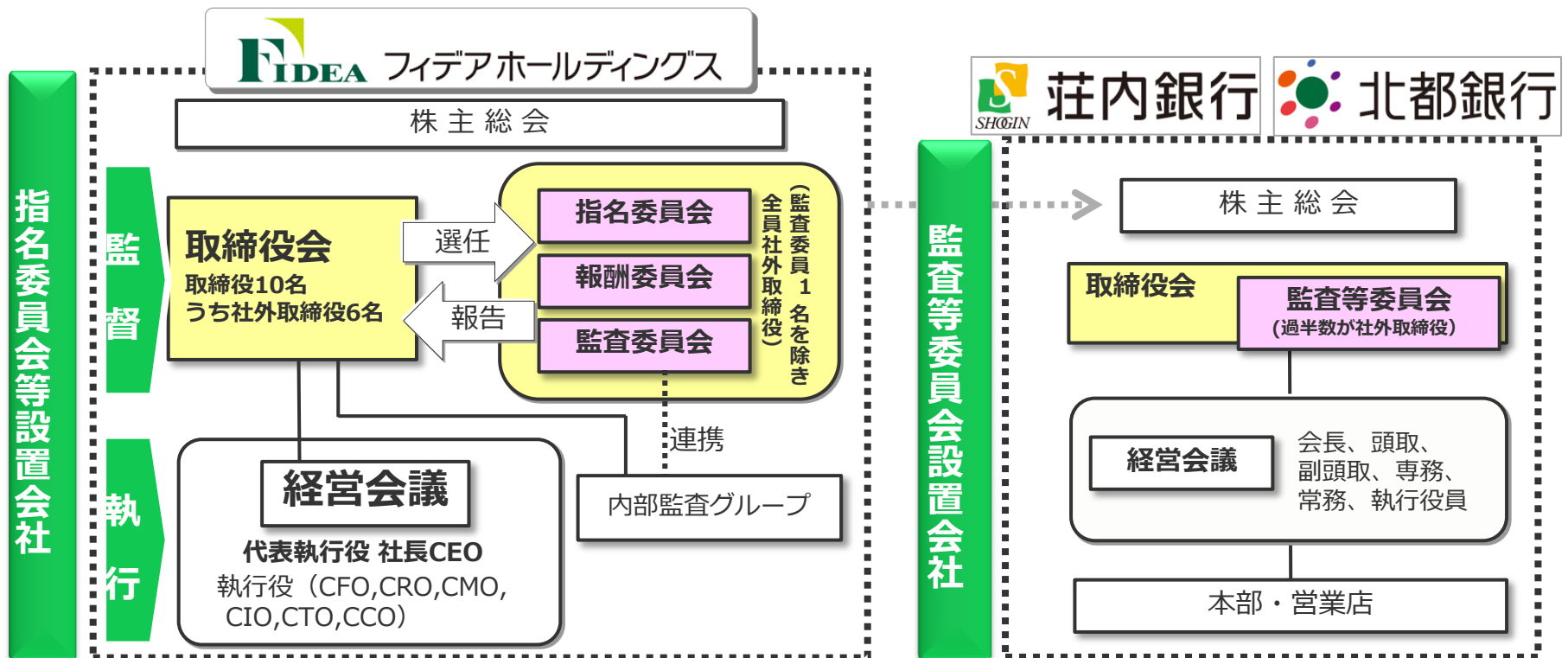


厚生労働省 女性の活躍推進企業 データベース(2018年5月現在)より当社作成。
地方銀行平均は、同サイトにデータを開示している96行の単純平均。

3.4 コーポレートガバナンス体制

委員会設置会社 「監督」と「執行」の分離

- 持株会社であるフィデアホールディングスは、2009年の設立当初から監督と執行を分離した指名委員会等設置会社の組織を採用。両行は、監査役会設置会社から、2015年に「監査等委員会設置会社」に移行。
- 持株会社の取締役10名のうち社外取締役は6名。2017年11月現在、6名以上の社外取締役を置いている上場会社は55社で全上場会社中1.5%（当社調べ）。



- 指名委員会および取締役会の重要な役割であるグループ内の役員人事および業務計画について、持株会社における決定事項を整理し明確化。
- 経営の一層の透明性確保のため、後継者育成計画や顧問制度を明確化。また、相談役制度については廃止。

主な改定内容

主な項目	改定の考え方
(1) グループ役員人事の意思決定プロセスと決裁権限の明確化	・ 指名委員会が代表執行役等の後継者育成計画を担う ・ 決裁権限 指名委員会＝取締役候補者、銀行の会長・頭取および取締役、関連会社社長 当社取締役会＝代表執行役、執行役 社長＝関連会社の取締役人事等 両行取締役会＝両行の執行役員
(2) グループガバナンスに関する取締役会（持株会社）における決議事項を明文化	持株会社の取締役会は、グループ基本方針および経営管理（内部統制、リスク管理、コンプライアンス、内部監査）のほか、業務計画（銀行を含む）について意思決定、監督を行う。
(3) 顧問の在任期間と名誉顧問の新設（相談役の廃止）	<顧 問> 在任期間は、原則として、社長および銀行の会長・頭取は2年。その他の者は1年。 <名誉顧問> 顧問の在任期間終了後、継続して営業地域の公職等に就いている場合、名誉顧問を委嘱できる（社長および銀行の会長・頭取経験者のみ）。 ※相談役制度は2018年3月をもって廃止。

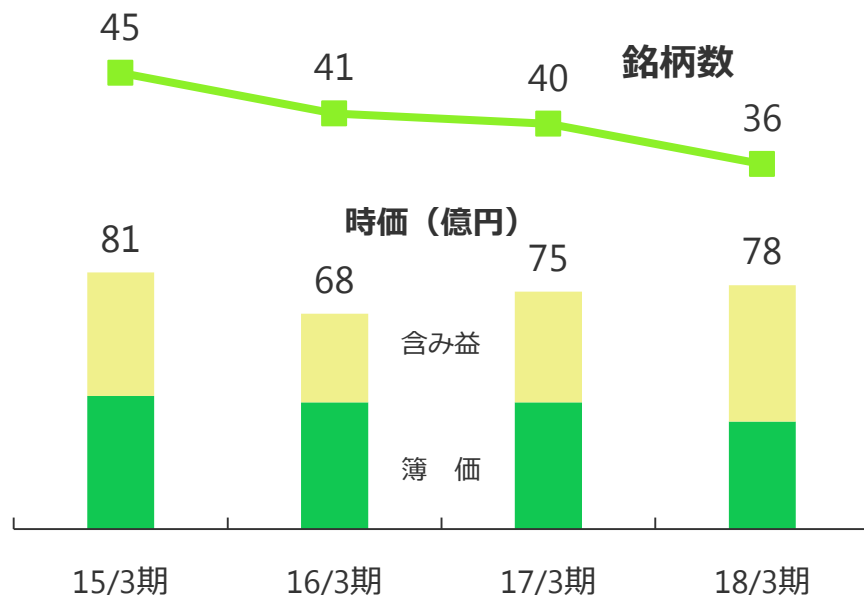
3.5 政策投資株式の保有方針

政策投資株式の保有方針

- 政策投資株式は、「株式保有先企業との取引・連携・協力状況を総合的に勘案し良好な関係の維持・強化」に資する場合において、限定的に保有する。
- この政策投資株式の保有にあたっては、リスクに見合ったリターンの確保を前提に、中長期的な経済合理性や将来の見通しも踏まえ、営業上の安定的、長期的な取引関係の構築状況、業務提携の事業戦略上のメリット等を総合的に検証し、その可否を判断する。

政策投資株式の推移

政策投資株式のうち上場株式



※ 荘内銀行、北都銀行の合算

- 政策投資目的での保有株式について、取締役会において事業年度ごとに、リスク・リターン、発行企業の地域経済への貢献度合い、保有目的の達成度合いを確認し、保有意義や経済合理性を踏まえ保有可否を判断。
- 自己資本比率規制上のリスクウェイトの見直しやコーポレートガバナンスコードの改定などの動向を勘案し、政策投資株式については基本的には削減の方針。

3.6 利益分配の方針

【配当方針】

- 当社は、グループの中核事業である銀行業務をはじめとした各種事業の公共性を鑑み、長期的視野に立った経営基盤の確保に努めながら、株主の皆さまに対し安定的な配当を行うことを基本方針としている。公的資金の早期返済を展望しながら、業績を踏まえた経営体質の改善、強化に向けた内部留保及び安定的な配当の維持に取り組む。
- 2019年3月期の普通株式の配当金は、前期同様、中間配当 1 株当たり3円、期末配当3円を予定。
- B種優先株式（公的資金）の配当年率は、毎年4月1日（銀行休業日の場合はその直後の営業日）公表の日本円TIBORにより、「B 種優先配当年率 = 日本円TIBOR（12ヶ月物） + 1.00%」として算定。

	10/3期	11/3期	12/3期	13/3期	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期 (予想)
--	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	---------------

【普通株式】

1株当たり年間配当金 (うち中間配当)	5円 (－)	5円 (－)	5円 (－)	5円 (－)	5円 (－)	5円 (－)	6円 (－)	6円 (3円)	6円 (3円)	6円 (3円)
配当金総額（百万円）	717	717	717	717	717	739	1,037	1,088	1,088	1,088
配当性向（連結）	23.0%	20.4%	17.5%	17.5%	11.7%	9.5%	11.4%	23.8%	26.1%	40.5%

【B種優先株式】

配当金総額（百万円）	0	158	147	146	136	132	128	118	112	113
------------	---	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----



地域と向き合う、次代につなぐ。信頼のFIDEA

グループ理念 <FIDEA 5>

1. 常にインキュベーション、イノベーションを創発する「開かれたネットワーク」を目指す。
2. 次代へのナビゲーション、ソリューションを提供する「お客さまのベストパートナー」となる。
3. 過去の慣例にとらわれない発想とチャレンジにより「地域のフロントランナー」であり続ける。
4. 人材を活かし、組織をつなぎ、価値創造へとリードする「金融情報サービスのプロ集団」となる。
5. 顧客と社会の視点に立って、透明・公正・公開に徹する「信頼の金融グループ」であり続ける。

- 事前にフィデアホールディングス株式会社の許可を得ることなく、本資料を転写、複製すること、または第三者に配付することを禁止いたします。
- 本資料は情報の提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。
- 本資料に記載された事項の全部又は一部は予告なく修正又は変更されることがあります。
- 本資料には将来の業績に関する記述が含まれておりますが、これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等により、実際の数値と異なる可能性があります。