

The logo for FIDEA features a stylized green letter 'F' with a yellow-green triangle above it, followed by the word 'FIDEA' in a bold, green, serif font.

FIDEA 会社説明会資料

～第3次中期経営計画の進捗状況とESGの取り組み～

2019年12月5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. 経営理念	2
II. 第3次中期経営計画への取り組み状況	
1. 全体の進捗状況	3
① コンサルティング営業	4
② 経費構造の改革	7
③ 営業店事務の改革	9
④ 一本化戦略	10
⑤ 市場リスク管理態勢	11
⑥ フィンテックの活用	12
2. 部門別の進捗状況	
① 目標指標	13
② 顧客部門損益	14
③ 市場部門損益	16
④ 貸出金利回り	17
III. 第4次中期経営計画に向けての課題	18
IV. 2019年度上期 トピックス	19
V. ESG/SDGs	
1. 持続可能な社会の形成に貢献	20
2. SDGs フィデアの特徴的な取り組み	21
3. コーポレートガバナンス強化に向けた取り組み	22
4. コーポレートガバナンス体制	23

- 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。

フィデアの由来



FIDEs (ラテン語“信頼”) + Alliance (連携)
Financial (金融) + IDEA (アイデア, 創意工夫)

コーポレートスローガンと FIDEA 5

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

私たちは、地域に密着した「広域金融グループ」として、お客さまの高い満足と地域の発展のために、上質な「金融情報サービス」を提供し続ける。

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。

顧客アプローチの基本スタンス「ニーズ・ファースト」

(中期的な経営戦略の柱)

- 相談や事業の理解、役立つ情報を求めるお取引先のニーズにお応えするためのコンサルティング機能の強化
- 法人オーナーや実権者の、法人分野と個人分野にまたがるニーズにワンストップで応えるための法個一体営業体制の確立
- お取引先や地域経済の持続的成長を支えていくための筋肉質な経営基盤の確立

※ 北都銀行お取引先アンケートより (ご回答6,621通、複数回答、上位項目を抜粋)

メイン行を選ぶ際に重視する項目



第3次 中期経営計画 Consulting & Innovation (計画期間 2017年度～2019年度)

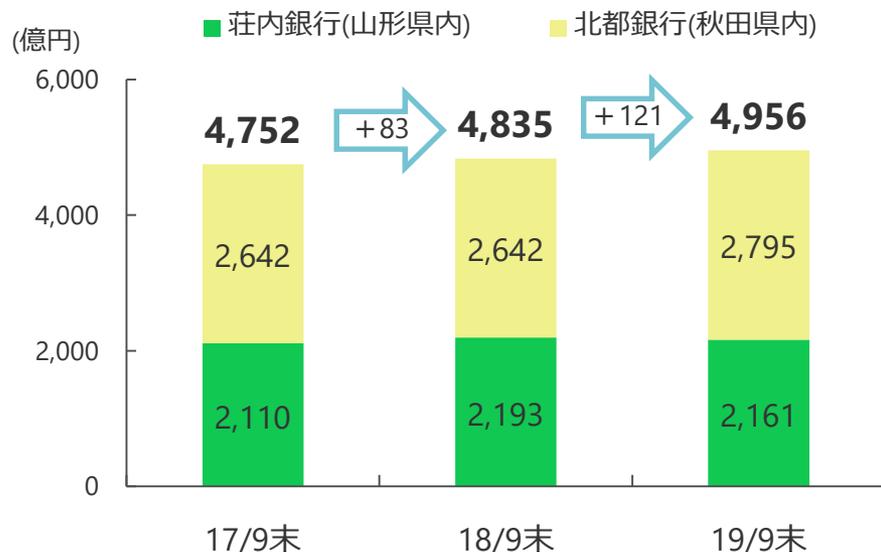
- (基本方針)
- (1) 事業性評価をベースとしたコンサルティング機能の発揮
 - (2) 高効率なリテール営業体制の確立
 - (3) お客さまのニーズにお応えするための人材育成の強化
 - (4) 業務効率化の追求
 - (5) マーケット変化に応じた市場運営体制の確立

ポイント	これまでの主な取り組み
コンサルティング営業の強化	<ul style="list-style-type: none"> □ 荘内銀行「接点強化運動」、北都銀行「1万先訪問活動」により、既存先および新規先のニーズ聞き取りからスタート、事業性評価活動が定着 □ 事業承継、M&Aのプロ人材を外部から招聘。案件対応とともに人材育成を担当 □ マネー・プラン・アドバイザー(MPA)制度を荘内銀行でもスタート。MPAが担当ブロックの預かり資産営業や人材育成を主導 □ 19年度下期、「マル保+投信生保」人材育成プログラム開始。投信生保とマル保のどちらも手がけられる人材を150名程度増強。このほか支店独自の勉強会などが増加し、法個一体営業の意識が浸透 □ コンサル営業力強化のための効率化策としてフィンテック活用推進。アプリバンキング、法人向けクラウド会計ソフトを導入、電子決済サービスとの連携拡大
経費構造の改革	<ul style="list-style-type: none"> □ 投資案件の見直しを継続。19年度下期にはグループ横断の物件費削減チームにより支払上位先を中心に契約内容を再精査 □ 19年度通期計画は中計前比(16年度との比較)△19億円と計画△15億円を前倒しで進捗(当初計画:第3次中計△15億円+第4次中計△25億円=6年間で△40億円)
営業店事務の改革	<ul style="list-style-type: none"> □ 18年2月よりクイックカウンターの試行開始。現在、母店や中型店、住宅店舗、ISBなどを含め6か店で試行中。 □ 18年10月より事務効率化推進運動をスタート。事務効率化が進まない原因をリストアップし、本部への業務移管やお取引先との交渉を本格化。営業店表彰項目にも重点的に取り入れ □ 19年6月、事務サポートオフィス設置。単純な事務集中部門から脱皮し、営業店の照査検印事務など判断業務も担当、事務効率化のための顧客交渉もサポート
一本化戦略	<ul style="list-style-type: none"> □ 18年4月、組織改正により両行本部組織をミラー化。企画機能を持株会社に一本化し、両行は地域でのブランド力や営業力の強化に注力。経営企画部門の一本化を検討中 □ 17年度より関連会社を含めグループ内で分散していたICT部門を持株会社に一本化 □ 19年下期、融資事務管理センターを統合し一体運営 □ 20年度の退職給付制度を含め人事制度の一本化に目処
市場部門	<ul style="list-style-type: none"> □ 金利リスクに配慮しつつ市場環境変化に対応した機動的な売買、柔軟なポートフォリオ運営により収益力強化

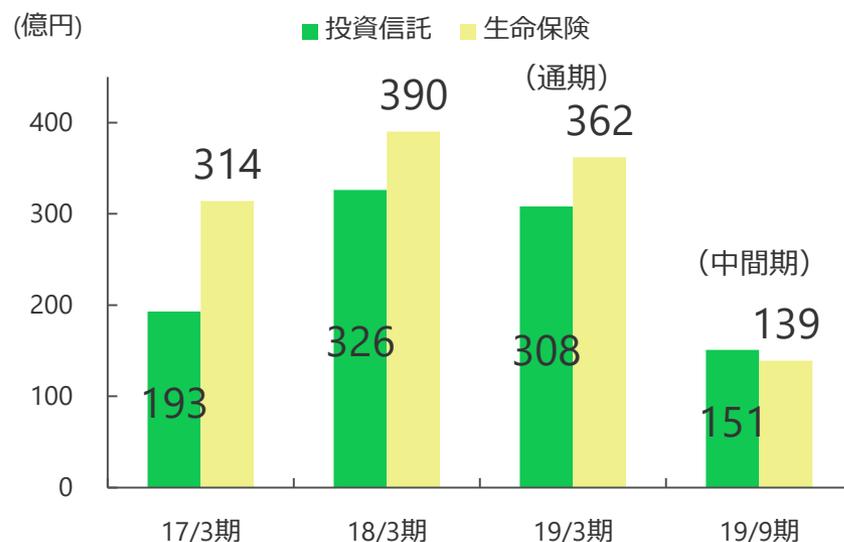
Ⅱ. 1.① コンサルティング営業



山形・秋田県内における事業性貸出残高(2行合算)



投信生保販売額 (2行合算)



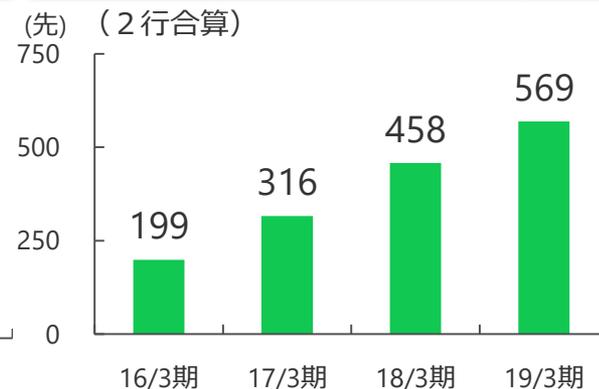
事業性評価に基づく融資先数



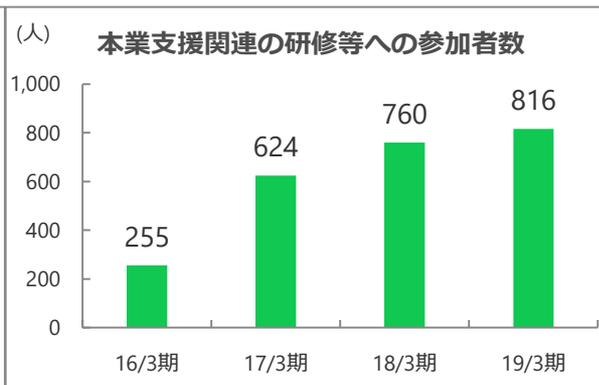
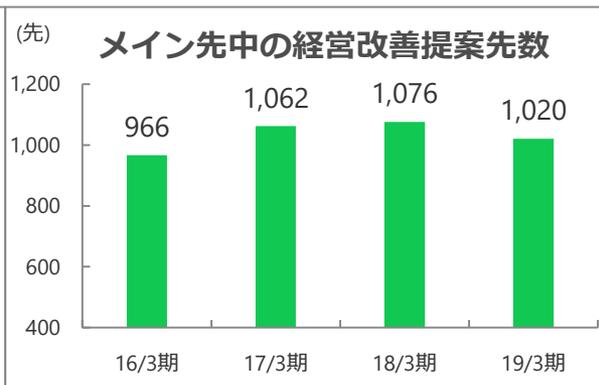
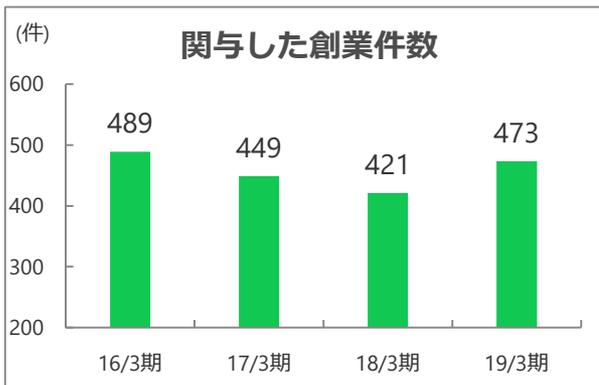
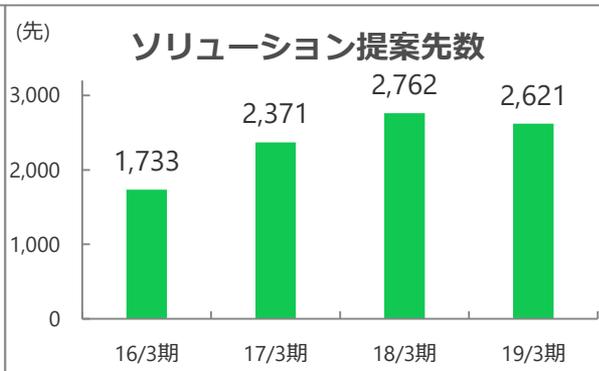
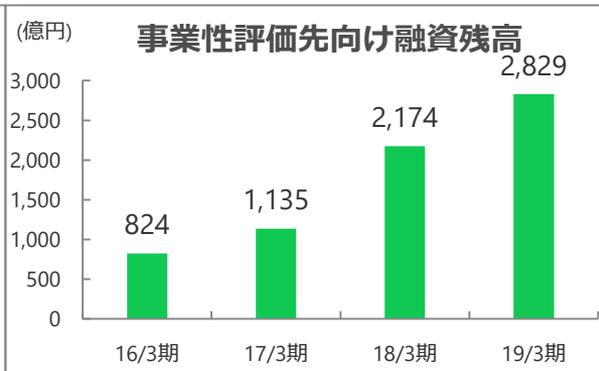
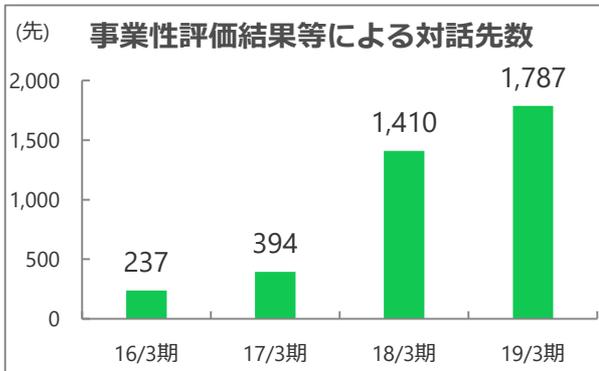
ソリューション提案先向け融資額



M & A、事業承継支援先数



ご参考 コンサルティング営業関連の指標 (2行合算)



■ スキルマトリクスによる人材ポートフォリオの把握

※ 19年9月末現在・スキル別人数と割合

(2年前・17年9月との比較)

2行合算		個人スキル		
		A	B	C
法人スキル	A	262人 17.9%	92人 6.3%	3人 0.2%
	B	159人 10.9%	91人 6.2%	7人 0.5%
	C	270人 18.4%	420人 28.7%	161人 11.0%

2行合算		個人スキル		
		A	B	C
法人スキル	A	+74人 +6.4%	+24人 +2.1%	一人 -
	B	+24人 +2.6%	+30人 +2.5%	△1人 0.0%
	C	+19人 +3.0%	△76人 △1.7%	△259人 △14.8%

※ スキル判定基準より

	法人	個人
A	各種ソリューションや債権回収など、幅広く取扱いできる	投信生保、保障保険、個人ローンを取扱いできる
B	プロパー、マル保の協議、取扱いができる	投信生保、保障保険、個人ローンの2つ以上を取扱いができる
C	育成途上。融資業務の基本を備え融資相談に対応できる	育成途上。お客さまのニーズをトスアップできる

ご参考 事業承継、M&A関連の最近の主な支援事例

事業承継

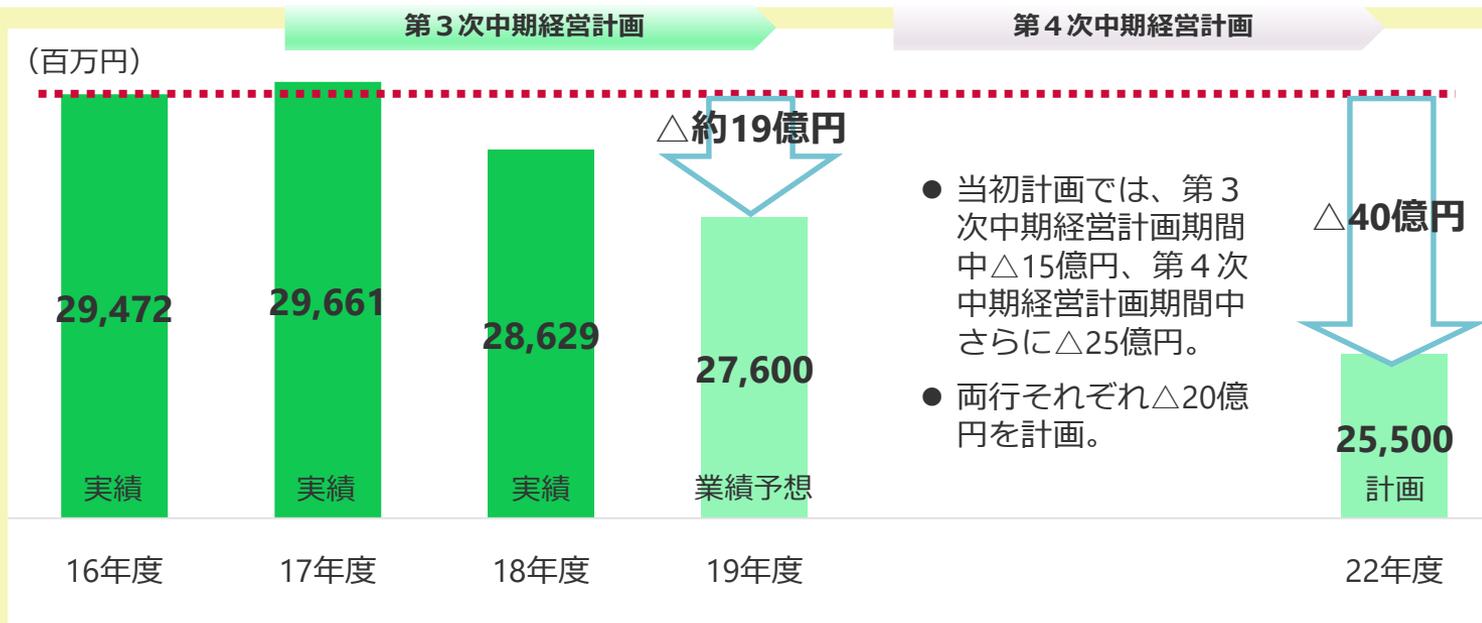
お取引先・業種	案件概要など	手数料以外の成果など
自動車電装品整備販売	高齢社長夫婦の保有株式承継を金庫株スキームで実行	金庫株取得資金、法人保険、新規季節資金
不動産管理	他の資産管理会社が株式移転により承継	
歯科医	後継者不在先。将来的な第三者向け譲渡を視野に法人成りを支援	医院改装資金、住宅L借り換え、iDeco、投信、生保
建設	会長夫婦の保有株式を、相続時精算課税制度を利用し社長が承継	設備資金
電気工事	会長保有株式を社長、副社長が承継するとともに多額の役員貸付金を解消	新規融資、役員退職金資金、企業型DC
食品製造	分散株を集約の上、後継者が承継。承継時の株価対策も同時に実行	オペリース仲介
スキー用品製造販売	退任役員の保有株式を社長夫婦が買取。あわせてフィデアキャピタルも株式取得	
自動車販売	事業承継に伴う株式承継とともに、関連会社間の債権債務の整理、役員貸付金を解消	
冷凍装置製造	社長死亡により、自社株を妻が相続、事業は工場長がMBOにより承継	私募債
機械部品製造	代表者夫婦の保有株式の承継、役員退職金対応を支援	
砕石砂利産廃	自社株の評価に高額になる対策として事業承継税制活用を提案	
縫製	関連会社複数社の株式を株式交換により承継。自社株は事業承継税制を活用し承継	
金属部品製造	経営に関与していない第三者株主の保有株式の集約に対応	設備資金、自社株買取資金
設備工事	社長から後継者へ、相続時課税制度を活用し自社株贈与	人材紹介、法人保険
浄化槽維持管理	退職予定の会長保有の自社株承継、退職金活用の株価対策、関連会社の組織再編	退職金資金、金庫株資金

M&A

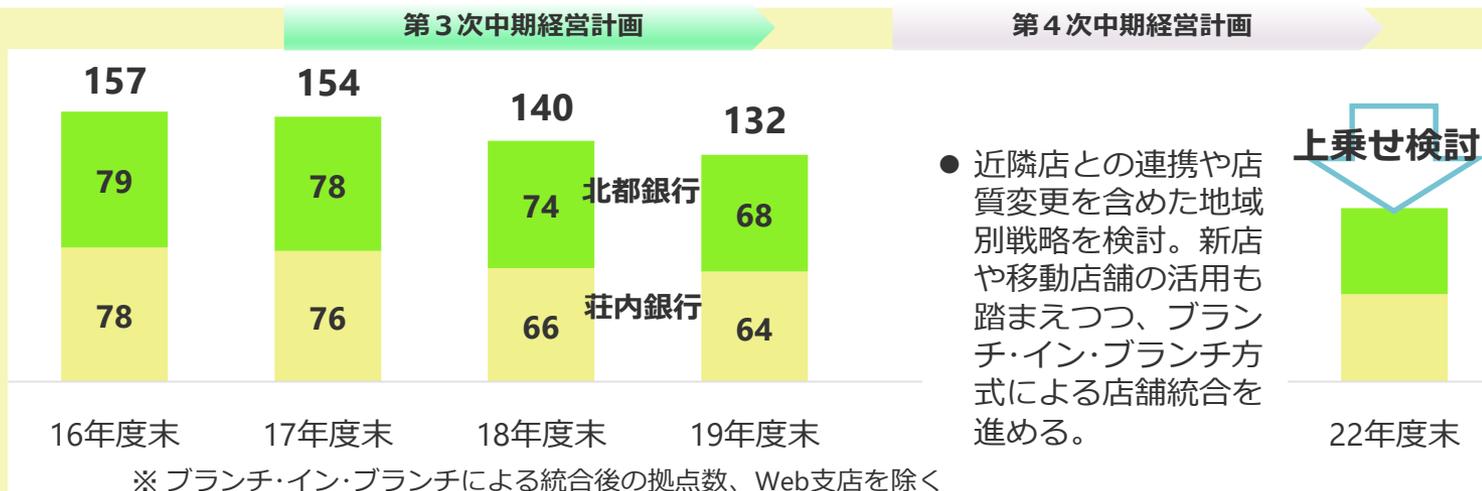
お取引先・業種	案件概要など	MA手数料以外の成果など
食品製造	創業会長から生え抜き社長が株式を取得するMBO支援	買取資金融資、会長資産運用
内科医	個人クリニックの譲渡支援	買取資金融資
電子部品製造	後継者不在先を同支店取引先とマッチングしM&A成約	買取資金融資
機械部品卸	後継者不在先を同支店取引先とマッチングしM&A成約	買取資金融資
設備工事（買）	事業拡大ニーズ先に継続的に譲渡案件を情報提供しM&A成約	買取資金融資
介護事業	後継者不在先と事業拡大ニーズ先を同銀行内でマッチングしM&A成約	買取資金融資、オーナー資産運用
Web制作,映像制作	上場企業を買い手としてM&A成約。資金繰り改善につなげる	売上増加から業績改善へ
酒造	老舗酒造会社の再建支援	買い手企業に新規融資
建設	業績不振先のM&A支援（負債圧縮のための保有資産売却など多方面で支援）	クラウドファンディング紹介

Ⅱ. 1.② 経費構造の改革

経費



拠点数



経費の中計前との比較

2行合算（金額単位：百万円）	16年9月期 A	19年9月期 B	中計前比 B-A	備考
経費合計	14,404	13,255	△ 1,150	
実質人件費	7,318	6,558	△ 760	経営管理料などの調整後
うち給与、賞与	4,510	4,061	△ 449	
うち臨時雇用費	1,300	1,012	△ 288	
※ 両行人員数合計	2,935 人	2,418 人	△ 517 人	
従業員数	1,737 人	1,492 人	△ 245 人	(注1)
臨時嘱託	1,198 人	926 人	△ 272 人	
実質物件費	6,155	5,766	△ 389	経営管理料などの調整後
うち減価償却	1,037	881	△ 156	北都システム移行分△245
うち土地建物賃借料	435	357	△ 78	
うち機械賃借・保守	732	807	75	
うち預金保険料	505	393	△ 112	
うち消耗品費	188	150	△ 38	
うち業務委託・経営管理料（注2）	1,836	1,846	10	実質人件費調整後（注2）
税金	931	930	△ 1	

(注1) このほかに持株会社の人員が+54人。ICT部門を持株会社に集約したことなどが主な要因。

(注2) 経営管理料は、持株会社の経費を両行が負担しているもの。したがって、本表は荘内銀行単体と北都銀行単体の経費の合算ではあるが、持株会社の経費を含む内容となっている。

また、経営管理料に含まれる持株会社の人件費分などを物件費から除き人件費に加えることで「実質人件費」「実質物件費」として表示のもの。

■ 筋肉質な経営体質実現のための業務効率化、営業店事務改革

狙い

- 事務量に応じた適正な人員配置、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

目標

(2023年3月までの6年間の効率化目標)

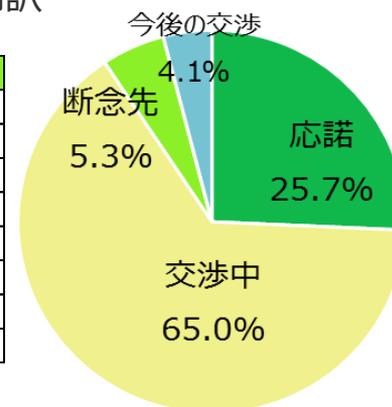
- 営業店の事務量を7割削減、営業店事務人員を300名削減（中計前16年度比ほぼ半減）

1. 事務効率化推進運動（18年10月～）

- 非効率事務持込み先をリストアップし、お取引先と銀行、お互いの効率化のための運動を展開
- お取引先の事務の効率化にもつながる法人 I B 利用や口座振替契約など、Win-Winのソリューションを提案
- リストアップ5,524先中、1,420先（25.7%）で提案応諾となり、営業店事務量（伝票量）としては17%程度の削減実績（2行合算、18年10月から19年9月までの実績）

■ リストアップ5,524先の内訳

項目別	比率
総給振の店頭持込み先	36.3%
伝票枚数が多い先	14.4%
振込(単票)が多い先	8.5%
多量の現金入金先	7.8%
多量の税公金持込み先	7.7%
多量の両替先	4.9%
その他	20.6%
合計	100.0%



2. 営業店ミドルバック事務の本部集中化

- 19年6月、両行の主要地区ごとに設置していた地区センターを「事務サポートオフィス」と改称。センター機能を拡充し営業店からの事務受託の範囲、量の拡大を図る
- 現物（現金、通帳や証書など重要物、鍵など）管理など営業店での処理が必須の業務以外は、基本的に集中化の方向。事務効率化推進運動のリストアップ先との交渉も一時的に本部集約し、改善のスピードアップを図る

3. クイックカウンター試行実績を踏まえ20年度から展開

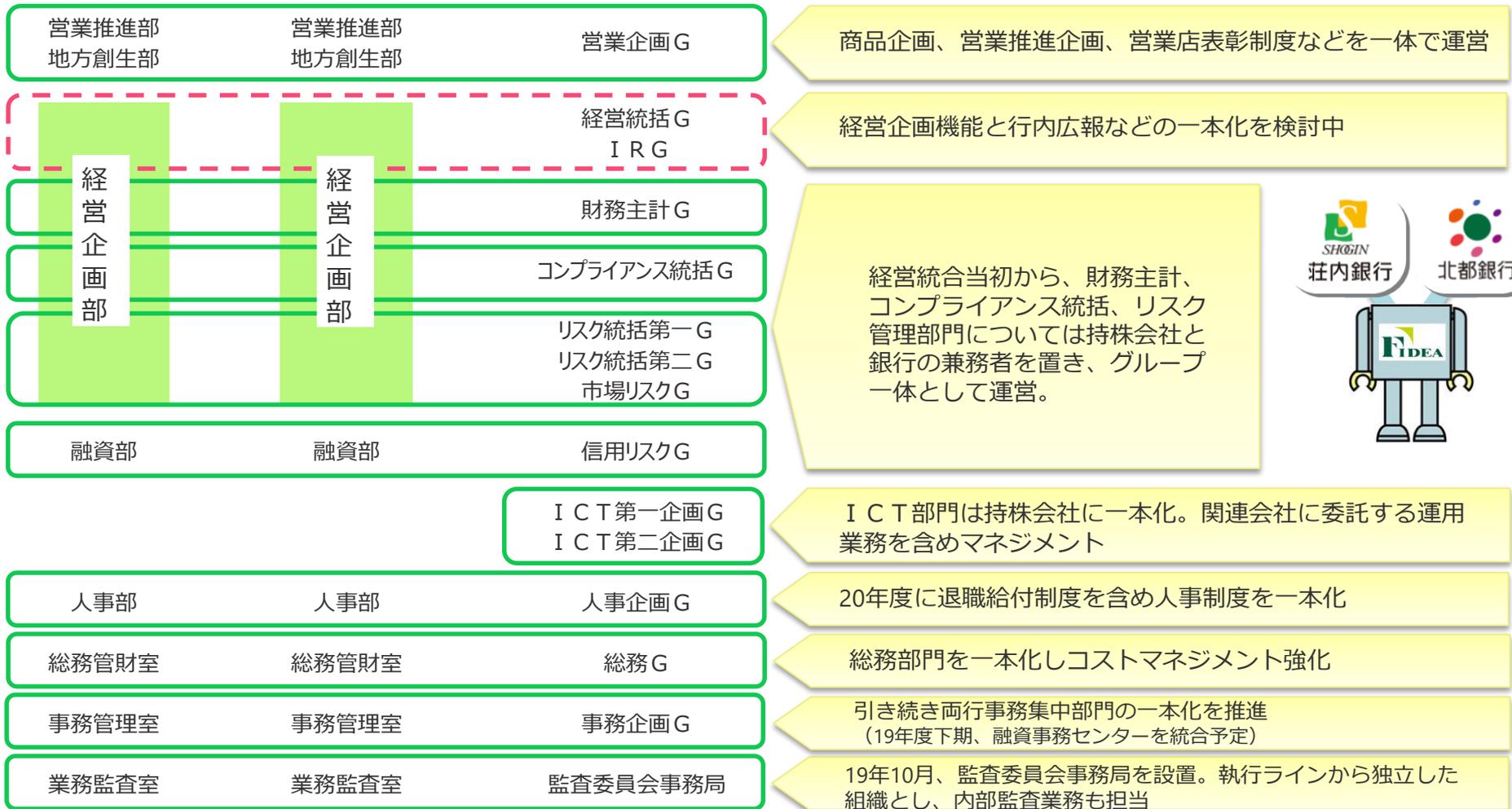
- 比較的小型の店舗からスタートしたクイックカウンターは、母店、中堅店、I S Bなどに試行店を拡大し来期以降の本格展開を検討



Ⅱ. 1.④ 一本化戦略

本部組織の一本化によるグループシナジーの深掘り

- 2018年に本部組織を改正し、持株会社と両行の本部機能の一体運営を加速。企画機能は原則として持株会社に集約し一本化することで効率化を実現するとともに、両行が営業に特化できる体制とし、顧客サービスの強化を図った。営業企画部門に続いて、経営企画部門の一本化を計画中



市場リスク管理態勢

(A) 相場急変時への対応

Check Point
市場目線
(金利、株価
など)

Alarm Point
評価損益目線
(含み損益水
準を設定)

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%**
(使用率上
昇に対応)

経営レベルの協議 (CEO、CRO、CIO、両行の頭取、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、グループ全体の経営レベルで協議
- 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

**(B) 定性的な枠組み
(市場環境やリスクイベ
ントなどから必要な場合)**

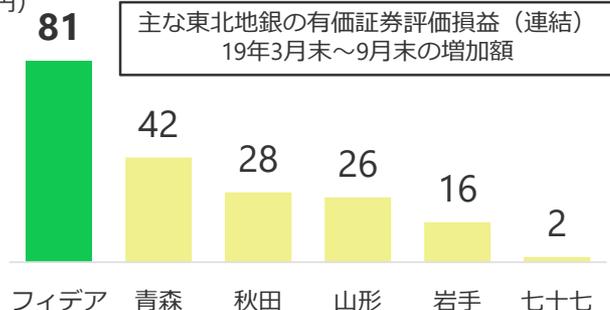
**(C) 経営の健全性の目線 (公的資
金控除後自己資本比率、守るべき
評価損益、グロス評価損など)**

金利トレンド転換点による 予兆管理モデルを開発

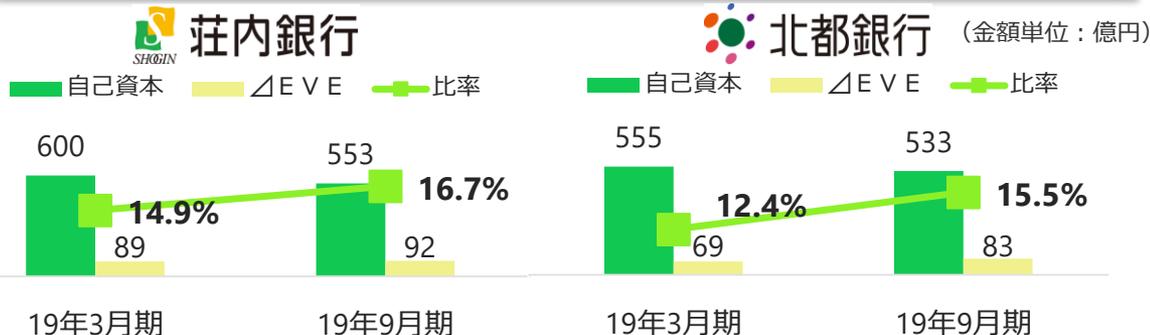
- 弊社市場リスクグループにおいて、経済指標と市場金利の関係性をモデル化。足元の経済指標が示す理論値と実績値の乖離をもとに、市場金利トレンドの転換点のシグナルを予兆管理として活用。
(理論的イールドカーブ・モデルとして特許出願中：特願2019-78557)
- 金融緩和局面での金利下限、金融ニュートラル局面での金利下限、金融引き締め局面での金利上限のシグナルを過去データにより実証済み。市場リスク管理ツールとして活用中。

ご参考 有価証券の評価損益

(億円)



ご参考 ΔEVE比率の状況



* ΔEVE比率 = ΔEVE (金利ショックに対する経済価値の減少額) ÷ 自己資本の額

Ⅱ. 1.⑥ フィンテックの活用（法個一体営業の目線から）

電子決済サービスとの連携拡大

銀行アプリの浸透・利用率拡大へ



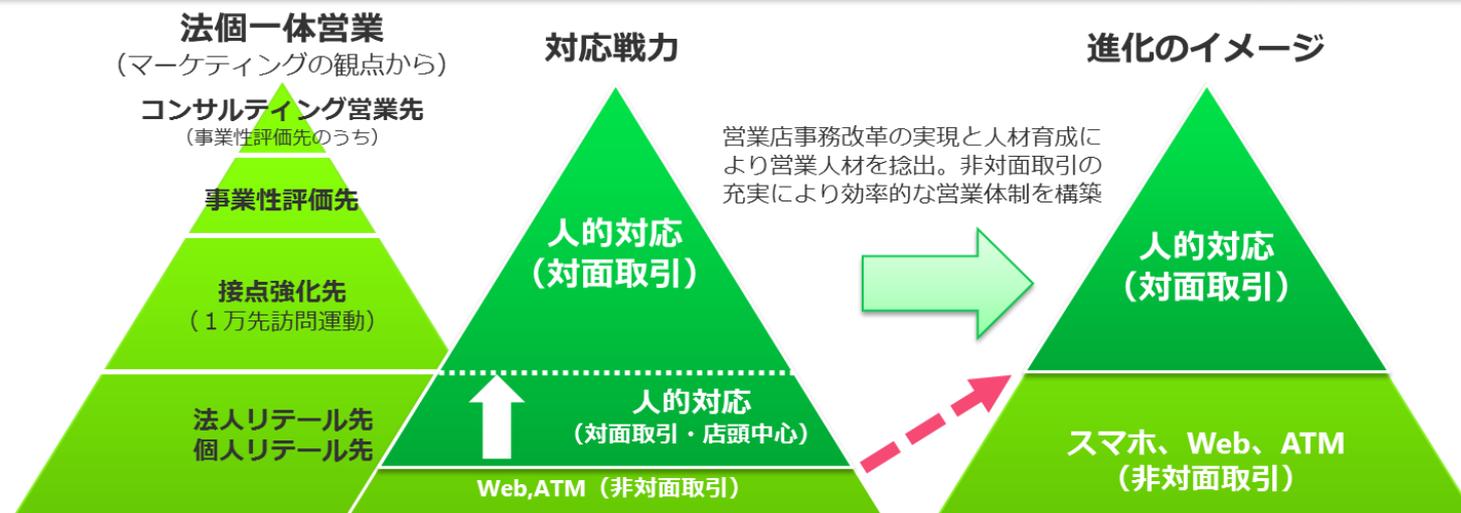
(Moneytree)



(クラウド会計ソフトFree)



法個一体営業の中でのリテール戦略のイメージ



- スマホ、インターネットバンキング、ATMなど非対面チャネルは、営業店事務の効率化、事務人員の削減に向けて、引き続き、提供サービスの見直しなど高度化を推進
- 銀行アプリの活用などにより、お客さまの情報取得を拡大しセールス機会創出につなげる

※ 顧客がアプリを介し金融取引(申込・他行情報登録)を行い、その情報をもとに新たな情報配信を行うエコサイクルモデルの定着へ

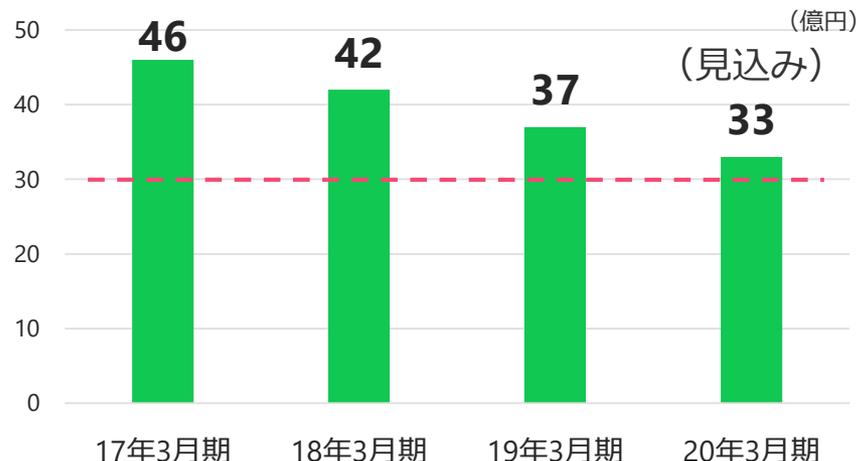


Ⅱ. 2.① 目標指標

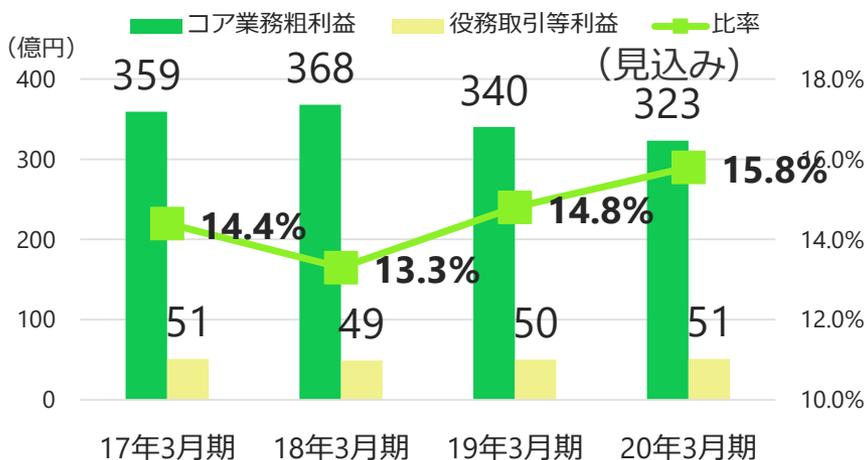
第3次中期経営計画 目標指標

目標指標 (連結)	項目	20/3月期 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

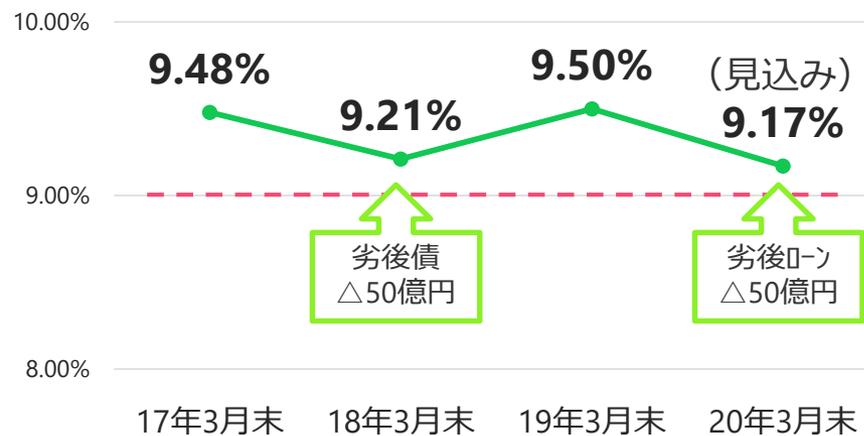
■ 親会社株主に帰属する当期純利益



■ 役務取引等利益比率



■ 自己資本比率

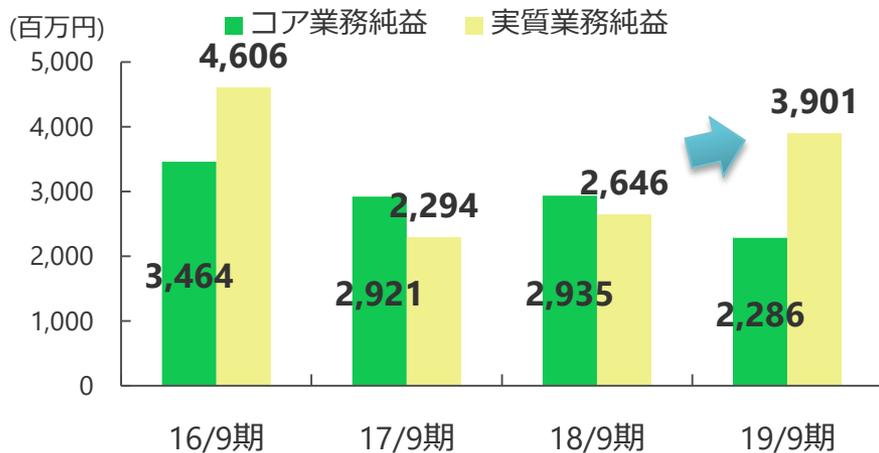


Ⅱ. 2.② 顧客部門損益

(グループ内管理会計ベース)



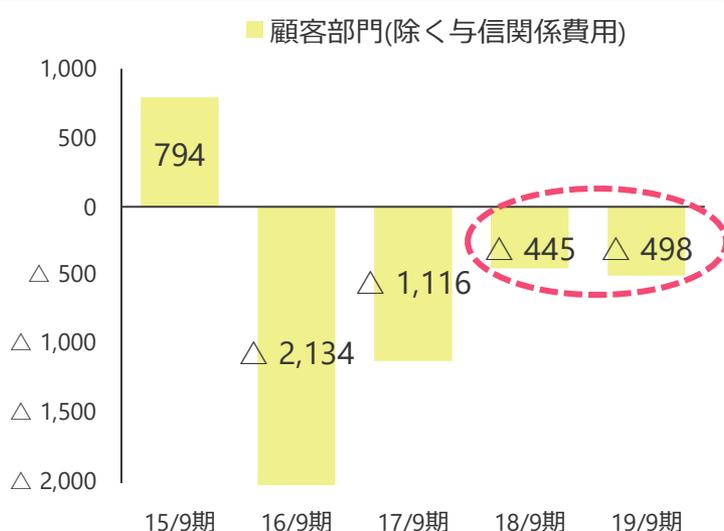
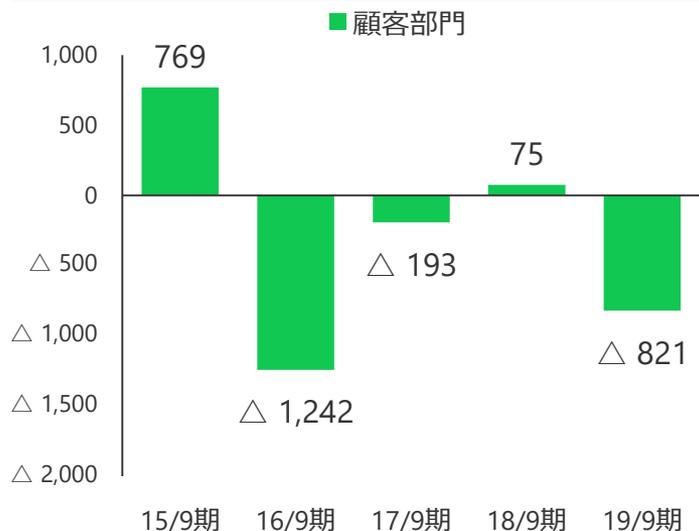
コア業務純益 (連結)



(顧客部門粗利)預貸金利息差+役務取引等利益(連結)



顧客部門損益 (2行合算)



■ 顧客部門損益 = 預貸金利息差 + 役務取引等利益 - 与信関係費用 - 営業経費 + 市場部門への資金貸利息など

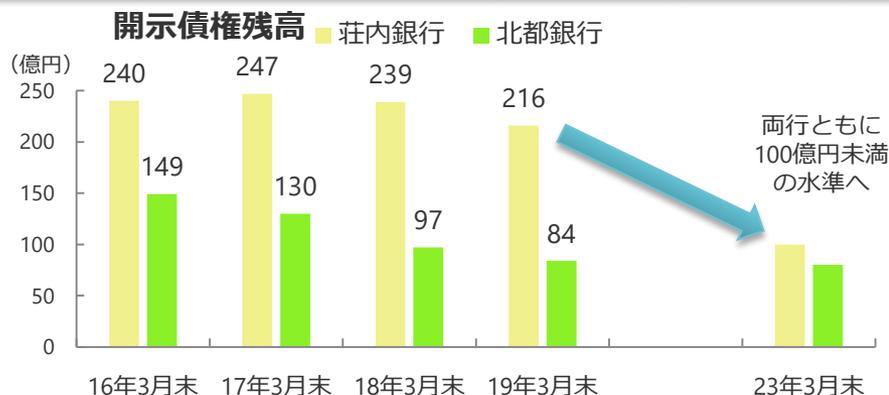
■ 市場部門損益 = 有価証券利息配当金 + 債券5勘定戻 + 株式3勘定戻 - 外貨調達費用 - 営業経費 - 顧客部門からの資金借利息など

■ 営業経費は、直接費と間接費で構成。間接費は、信用リスクアセット割として、顧客部門に約93%、市場部門に約5%を配賦(運用資産割などに比較して顧客部門に負荷をかけている)

役務取引等収益の中計前との比較

2行合算（百万円）	16年9月期 A	19年9月期 B	中計前比 B-A	法個別	備考
役務取引等収益	4,293	3,955	△ 338	-	
受入為替手数料	849	855	6	法個	
その他の受入手数料	3,444	3,100	△ 344	-	
預かり資産、証券仲介	1,695	1,321	△ 374	法個	保険関連の手数料率改定の影響△459を含む
一体型カード関連	168	196	28	個	
個人ローン、フラット35関連	124	103	△ 21	個	
A T M関連	348	300	△ 48	個	一部の時間外手数料を無料化
口座振替手数料	338	343	5	法	法人関連は、2019年9月期667百万円（中計前比+69百万円） シローン関連が減少なるも、M&A、ビジネスマッチング関連や私募債受託などが着実に増加
シローン関連、コミットメント手数料	598	667	△ 56	法	
支払承諾保証料	65	77	12	法	
EB,FB関連	75	86	11	法	
M&A,ビジネスマッチング関連	13	78	65	法	
公社債引受、証券関連	21	53	32	法	
その他	511	513	2	法個	

開示債権残高の圧縮に向けた対応



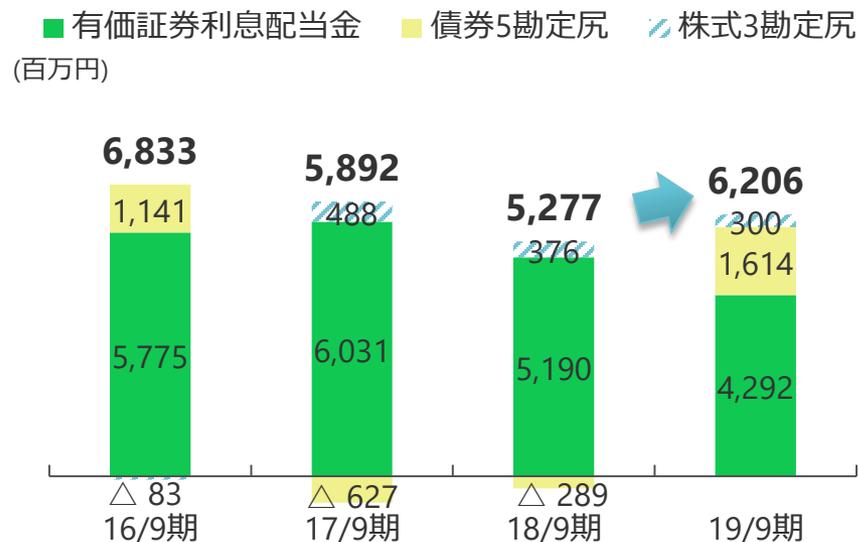
- 開示債権について、北都銀行で圧縮が進む一方、比較的残高が大きくなっていた荘内銀行で本部経営支援G主体にランクアップ活動を強力に推進中。
- 計画的なオフバランス化による信用コスト増も見込みつつ、開示債権残高 2023年3月末 100億円未満 を目標とする。（両行合算の開示債権比率は、19年9月末1.57%から23年3月末1%程度まで低下する見込み。）

Ⅱ. 2.③ 市場部門別損益

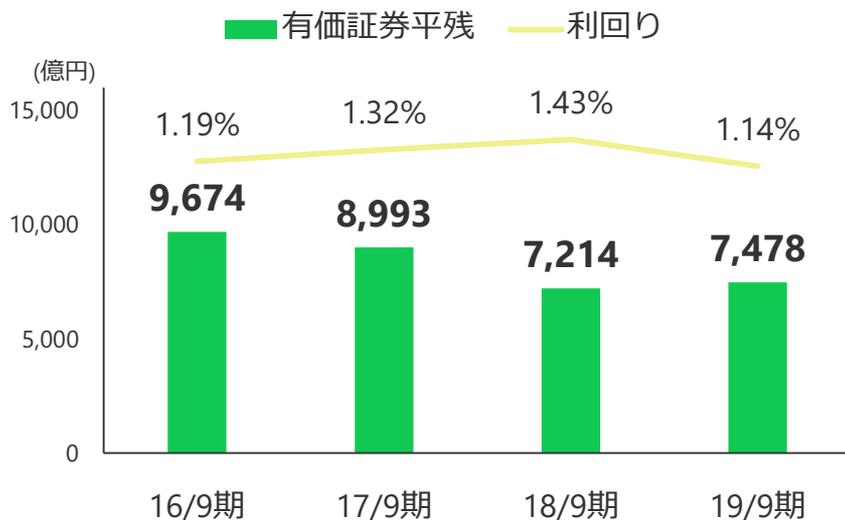
市場部門損益（2行合算）



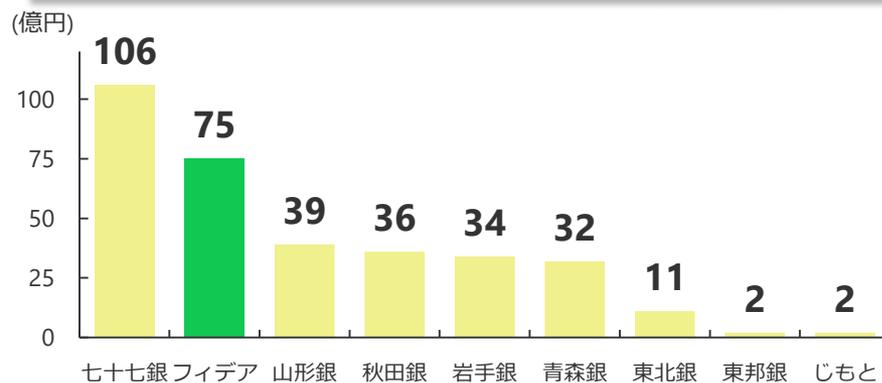
市場部門の主な収益（連結）



ご参考 有価証券平残と利回り(2行合算)



ご参考 19年9月期連結包括利益・主な東北地銀



Ⅱ. 2.④ 貸出金利回り

事業性貸出および個人向け貸出の利回りの状況

〈貸出金利回り〉

荘内銀行	18/9期	19/9期	増減
貸出金	1.21%	1.20%	△0.01%
事業性貸出	1.21%	1.19%	△0.02%
個人向け貸出	1.40%	1.40%	0.00%
〈新規実行金利〉			差0.25%
事業性貸出	1.04%	0.86%	△0.18%
個人向け貸出	2.42%	2.37%	△0.05%

〈貸出金利回り〉

* 中央政府向けを除く

北都銀行	18/9期	19/9期	増減
貸出金	1.23%	* 1.19%	△0.04%
事業性貸出	1.37%	1.29%	△0.08%
個人向け貸出	1.90%	1.87%	△0.03%
〈新規実行金利〉			差0.26%
事業性貸出	1.02%	1.03%	0.01%
個人向け貸出	1.65%	1.47%	△0.18%

- 貸出金利回り（ストックベースの合計）は、荘内銀行が前年同期比△0.01%、北都銀行が△0.04%。低下幅は縮小傾向にあるものの、事業性貸出の利回りと新規実行金利との差が0.25～0.26%あり、貸出金利回りの低下は継続する見込み。
- 足もとの新規実行金利は、北都銀行の事業性貸出については、比較的金利が高いプロジェクトファイナンスの取り込みなどから若干ながら前年同期比上昇。

ご参考 総資金利鞘の推移

荘内銀行	18年度	19年度	19年9月期
資金運用利回 (A)	1.37%	1.29%	1.18%
資金調達原価 (B)	1.14%	1.12%	1.08%
総資金利鞘 (A)－(B)	0.23%	0.17%	0.10%

北都銀行	18年度	19年度	19年9月期
資金運用利回 (A)	1.23%	1.16%	1.07%
資金調達原価 (B)	1.15%	1.12%	1.02%
総資金利鞘 (A)－(B)	0.08%	0.04%	0.05%

1. 金融仲介機能の十分な発揮

- ニーズ・ファーストの理念を実現するコンサルティング営業体制の確立
- 営業地盤である山形県内、秋田県内の事業性貸出（特に中小企業向け貸出）の更なる増強
- 事業承継やM&A関連など、法人オーナーのお取引先の多様で高度なニーズにお応えできる法個一体営業人材の育成

2. 将来に渡る健全性の確保とROEを意識した資本マネジメント

- 融資取引をきっかけにした手数料収益の増強と徹底した経費削減による顧客部門損益（グループ内の管理会計ベース）の早期黒字化
- 柔軟なポートフォリオ運営による市場部門の収益力強化
- リスク・アペタイト・フレームワーク（RAF）の構築を含むリスク管理態勢の高度化
- 公的資金の確実な返済（普通株式転換期限2025年3月）などROEを意識した資本運営

3. 統合シナジーの深掘りとグループガバナンスの強化

- 本部業務の集約や営業店事務の集中など、一本化戦略の更なる推進
- 執行部門から独立した監査委員会事務局が内部監査を行う態勢を確立、経営監査の充実を図る

人材紹介業に参入

- 荘内銀行、北都銀行が有料職業紹介事業に参入。お取引先の人材確保のお悩みにお応えし課題解決をご支援。お取引先のニーズに適した人材のご紹介のほか、人事や労務に関わるソリューションのご提案にも取り組み中。
- 10月には北都銀行が「人材紹介セミナー」を開催し、経営者や採用責任者を対象に、成功事例の情報提供のほか、採用担当の意識改革のためのワークショップなど、攻めの採用戦略をご紹介。



東北銀行との連携施策を拡大

- 19年5月、荘内銀行、北都銀行と東北銀行の3行の東京支店の共同店舗運営スタート。
- 19年9月には、手形期日管理業務の3行共同運用をスタート。これまで荘内銀行と北都銀行が共同で手形期日管理業務を行っていたセンターに、東北銀行が新たに参加し3行での運用をスタート。
- 19年11月には、ATMの他行利用手数料の無料提携がスタート。また、12月には、東北銀行石巻支店を荘内銀行が相談業務などに活用する連携を開始する予定。

古民家活用を軸に地域活性化を支援

- 北都銀行が、古民家の再生など、文化財や歴史資源を活用した地域活性化の取り組みをスタート。
- 秋田県潟上市観光まちづくり協議会の古民家再生、モニターツアーや体験プログラムの開発のご支援に向け、地域資源開発に実績ある(株)NOTEと提携。



潟上市重要文化財：小玉家住宅

個人向け拠点の相談機能強化

- 荘内銀行のイン・ストア・ブランチ第1号店の出張所をイオン山形北支店としてリニューアルオープン。また、仙台市内の西友系ザ・モール店内にマネーライフプラザをオープン。ともに、「ゆっくり落ち着いてご相談」をコンセプトに相談ブースを拡充。
- 特にマネーライフプラザは、資産形成・運用や資産継承、遺言信託や遺産整理からローンのご相談まで、時間をかけてご相談いただける新しいコンセプトの予約制相談窓口。



イオン山形北支店

ESGの各分野への適切な対応は、企業の長期的成長の原動力
経営戦略として社会課題に取り組み、企業価値の向上を通じて持続可能な社会の形成に貢献

Environment <環境>



- ① 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
- ② 森林保全活動（「荘銀かねやま絆の森」による森づくり活動）
- ③ 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）
- ④ 地域の清掃活動への参加

Social <社会>



- ① CCRC（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
- ② 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/Jリーグに参加、女子複ペアは世界選手権2連覇、地元ジュニアチームの育成にも取り組む）
- ③ 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）
- ④ 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
- ⑤ 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（荘銀めぐり応援ファンド、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）
- ⑥ 女性の活躍を支える職場づくりを推進。企業内保育所や再雇用制度などを早くから実施。（東北初の最上位えるぼし認定、経済産業省 新ダイバーシティ経営企業100選、女性が輝く先進企業表彰内閣総理大臣表彰、厚生労働省パートタイム労働者活躍推進企業表彰などの実績）

Governance <ガバナンス・企業統治>



- ① 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。指名委員会、報酬委員会の運営を含め高い透明性を確保。独立性を確保した監査委員会事務局がグループ各社の内部監査を行う体制として監査機能強化。
- ② 持株会社取締役10名のうち社外取締役6名と過半数を占め、取締役会議長も社外取締役が務める
- ③ 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

V. 2. SDGs フィデアの特徴的な取り組み



バイオマス発電など再生可能エネルギー事業の支援、風力発電の地域産業化を目指すコンソーシアム秋田風作戦への参画

E S G



公益信託荘内銀行ふるさと創造基金や公益財団法人久米田羽後奨学会の運営

E S G



あきた食彩プロデュースやあきたベジフルサポートを通じたアグリビジネス支援

E S G



次世代重粒子線治療装置を活用する山形大学医学部先端医療国際交流推進協議会の運営

E S G



秋田版C C R C事業への参画、酒田市の情報拠点・東京吉祥寺テラスの運営

E S G



バドミントンチームやジュニアクラブ運営、地域のプロスポーツの支援によりスポーツ振興や地域活性化に貢献

E S G



女性活躍の支援（企業内保育所・託児所や再雇用制度など働き続けられる環境整備。総理大臣表彰の実績）

E S G

2009年

2009年10月 フィデアホールディングス発足当初から指名委員会等設置会社とする
(取締役9名中、社外取締役は4名)

2010年

(2010年3月 公的資金導入)

2011年

(2010年度より、新たなグループ中期経営計画がスタート)

2012年

(2011年3月 東日本大震災)

2013年

(2014年5月 基幹系システムを統合)

2014年

2014年度上期 両行がそれぞれ事務サービス会社を吸収合併し関連会社再編に目処
(経営統合当初は両行のほか11社あった関連会社は、
両行+総研+カード・信用保証+情報システム+VC の枠組みに再編)

2015年

2015年6月 荘内銀行、北都銀行が監査等委員会設置会社に移行

2015年10月 フィデアグループのコーポレートガバナンス原則を制定

2016年

2016年6月 社外取締役が取締役会議長に就任

2017年

2017年6月 社外取締役が取締役会議長、指名委員長、報酬委員長を、
また非執行取締役が監査委員長を務める現在の体制へ
(取締役10名中、社外取締役は6名)

2018年

2017年度下期 ガバナンス関連規程の整備

- ・持株会社の取締役会が銀行の業務計画を意思決定する等を明文化
- ・指名委員会が後継者育成計画を担うことや、関連会社人事などの権限を明確化
- ・相談役制度を廃止、顧問・名誉顧問の在任期間などを明文化

2019年

2018年4月 持株会社と両行の本部企画機能を一本化

2019年10月 監査委員会事務局を新設、内部監査も担う体制とし監査機能強化

V. 4. コーポレートガバナンス体制

FIDEA フィデアホールディングス (指名委員会等設置会社)

株主総会

取締役の選任、解任

取締役の選任、解任議案

取締役会 (10名)

- ・議長は社外取締役
- ・過半数が社外取締役

社外取締役 6名 (議長兼指名委員長 + 報酬委員長 + 4名)

非執行取締役 1名 (監査委員長)

社内取締役 3名 (社長 + 荘内銀行頭取 + 北都銀行頭取)

指名委員会 (委員長 + 委員 3名)

- ・株主総会への取締役選任解任議案、銀行の役員、関連会社社長の決定
- ・代表執行役社長などの後継者育成計画
- ・全員が社外取締役

報酬委員会 (委員長 + 委員 3名)

- ・取締役、執行役、銀行の役員などの報酬を決定
- ・全員が社外取締役

監査委員会 (委員長 + 委員 2名)

- ・取締役、執行役、銀行の取締役会などの業務執行を監査
- ・委員長は非執行取締役、委員2名は社外取締役

社外取締役の比率 (19年10月、当社作成)

主な銀行	委員会設置会社	取締役	うち社外	社外比率
ゆうちょ銀行	○	13	9	69%
新生銀行		6	4	67%
フィデアHD	○	10	6	60%
MUFG	○	16	9	56%
りそなHD	○	11	6	55%
SMFG	○	15	7	47%
みずほFG	○	14	6	43%

- ・執行役の選任、解任
- ・業務執行を委任し、監督

経営会議

- ・代表執行役社長のほか執行役 9名
- ・チーフオフィサー制
CEO, CFO, CRO, CIO,
CTO, CCO
- ・重要案件の協議には社外取締役も参加



(監査等委員会設置会社)

取締役会

監査等委員会
(過半数が社外取締役)

経営会議

監督・監査

執行