2020年5月14日

各　位

会　社　名　フィデアホールディングス株式会社
代表者名　代表執行役社長　田尾　祐一
コード番号　8713　東証第一部
問合せ先　執行役副社長　宮下　典夫
（TEL. 022-290-8800）

第４次中期経営計画の策定について

フィデアホールディングス株式会社（代表執行役社長　田尾 祐一）は、2020年度から2022年度までの３年間を計画期間とする第４次中期経営計画を策定いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

2017年度にスタートした第３次中期経営計画においては、Consulting ＆ Innovation をスローガンに、コンサルティング営業の強化、経費構造の改革、営業店事務の改革、一本化戦略の具体的な推進により、筋肉質な経営体質の確立と地域活性化への一層の貢献に努めてまいりました。

当社グループの営業地盤である山形県や秋田県は人口減少や高齢化など構造的な問題を抱え、加えて新型コロナウイルスの感染拡大の影響から地域経済は極めて厳しい状況が長期化することが懸念されるなど、取り巻く経営環境は厳しさを増しています。

このような中で、第４次中期経営計画においては、お取引先に寄り添いそのニーズや課題にお応えするサービスをお届けすることで、お客さまの知恵袋として信頼され相談される銀行を目指してまいります。

記

１．名称
第４次中期経営計画

２．計画期間
３年間（2020年度から2022年度まで）

３．目指す姿
- 地域に密着した広域金融グループとして、地域の発展に貢献し続ける
- 将来にわたる安定した健全性を確保し、地域における金融仲介機能を十分に発揮する
- 従業員のモチベーションが上がる、ＥＳが重視される、働きがいがあり従業員の成長をしっかり応援する企業風土を実現する

４．目指す姿を実現するためのスローガン
お客さまの知恵袋　信頼され相談される銀行

５．基本方針

⑴ トップライン収益の強化

- 県内事業性貸出基盤の拡大とこれを梃にした役務収益力の強化
- 市場収益基盤の再構築

⑵ 経費構造の改革

- 営業地域における選択と集中を通じたエリア戦略の継続的な見直しと営業店事務人員の効率化
- 徹底した本部統合など両行業務の完全一本化を通じた聖域なき経費削減

⑶ 働きがいのある職場づくり

- 従業員が能力を最大限に発揮できる魅力ある職場環境づくり

⑷ ＳＤＧｓ／ＥＳＧへの取り組み

- フィデアグループＳＤＧｓ宣言の実践

６．目標指標

- 最終年度である 2022 年度の目標水準

  親会社株主に帰属する当期純利益　30 億円以上

  その前提として「顧客部門業務純益(*)」の黒字化

※ 長期的な目線として、公的資金返済後の連結自己資本比率　９％台

(*) 顧客部門業務純益＝顧客部門における粗利益－同経費

以上

フィデアグループ　第4次中期経営計画

「お客さまの知恵袋　信頼され相談される銀行」を目指して

2020年5月14日

フィデアホールディングス株式会社

荘内銀行　北都銀行

第４次中期経営計画　概観

目指す姿	□ 地域に密着した「広域金融グループ」として、地域の発展に貢献し続ける □ 将来にわたる安定した健全性を確保し、地域における金融仲介機能を十分に発揮する □ 従業員のモチベーションが上がる、ESが重視される、働きがいがあり従業員の成長をしっかり応援する風土を実現する
スローガン	**お客さまの知恵袋　信頼され相談される銀行**
計画期間	３年間（2020年度～2022年度）
基本方針	**① トップライン収益の強化** ➢ 県内事業性貸出基盤の拡大とこれを梃にした役務収益力の強化 ➢ 市場収益基盤の再構築 **② 経費構造の改革** ➢ 営業地域における選択と集中を通じたエリア戦略の継続的な見直しと営業店事務人員の効率化 ➢ 両行業務の完全一本化を通じた聖域なき経費削減 **③ 働きがいのある職場づくり** ➢ 従業員が能力を最大限に発揮できる魅力ある職場環境づくり **④ SDGs／ESGへの取り組み** ➢ フィデアグループ「SDGs宣言の実践」
目標指標	**□ 最終年度である2022年度の目標水準** **親会社株主に帰属する当期純利益 30億円以上** **その前提として 「顧客部門業務純益(*)」の黒字化** **※ 長期的な目線として、公的資金返済後の連結自己資本比率 ９％台** (*) 顧客部門業務純益＝顧客部門における粗利益－同経費

第３次中期経営計画の総括　①目標指標

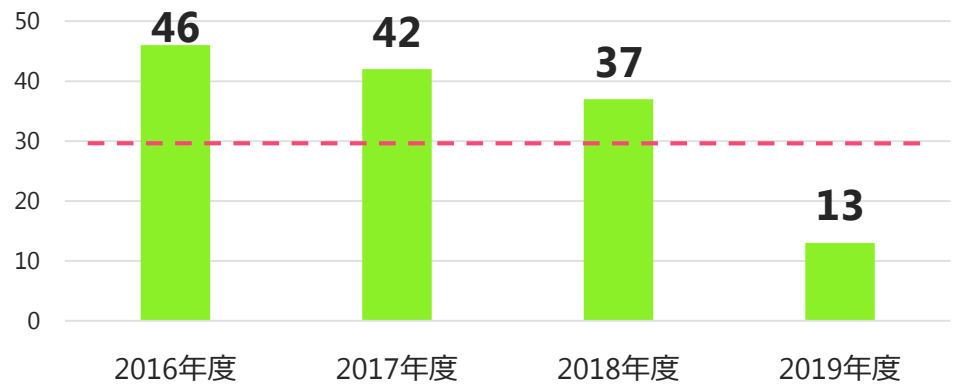
❏ 最終年度である2019年度は、感染症拡大を背景に金融市場において不安定な状況が続いたことから、健全性維持を目的にリスク性資産の大幅なポジション圧縮を進め2020年3月中に市場部門において有価証券の売却損約38億円を計上したことや、預かり資産販売の縮小を主な要因として、親会社株主に帰属する当期純利益および役務取引等利益比率の最終年度目標は未達

❏ 自己資本比率は、劣後債務合計100億円の期限前償還があったものの、リスクアセットコントロールの徹底などにより９％台を確保

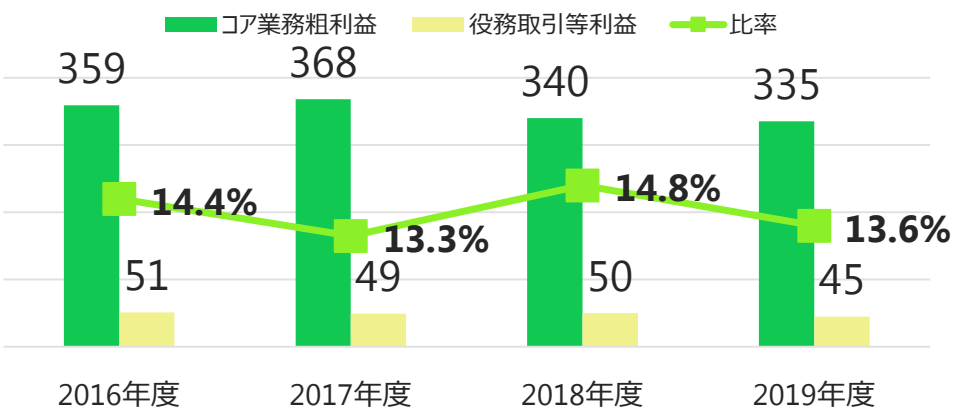
第３次中期経営計画 目標指標（連結）		最終年度 （2019年度） 目標
収益性 指標	親会社株主に帰属する 当期純利益	30億円以上
経営戦略 指標	役務取引等利益比率 （ｺｱ業務粗利益対比）	19%以上
健全性 指標	自己資本比率	9%台

※　金額単位は 億円

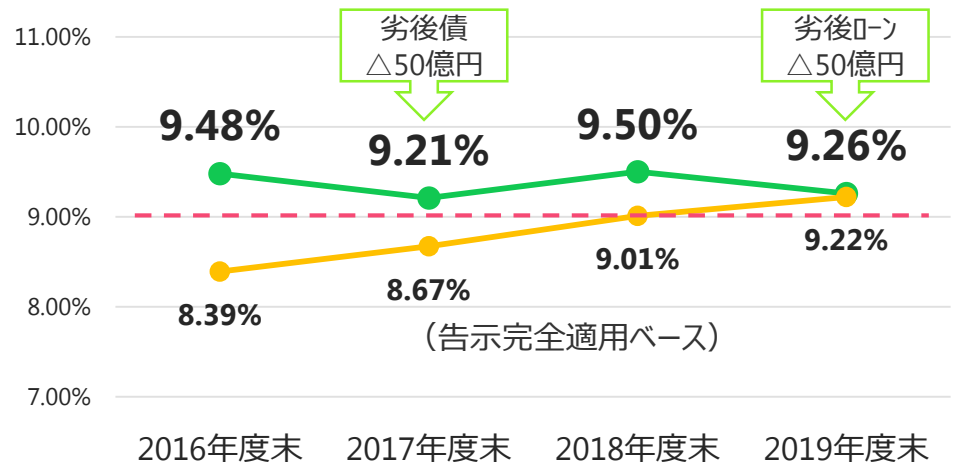
親会社株主に帰属する当期純利益



役務取引等利益比率（連結）



自己資本比率（連結、国内基準）



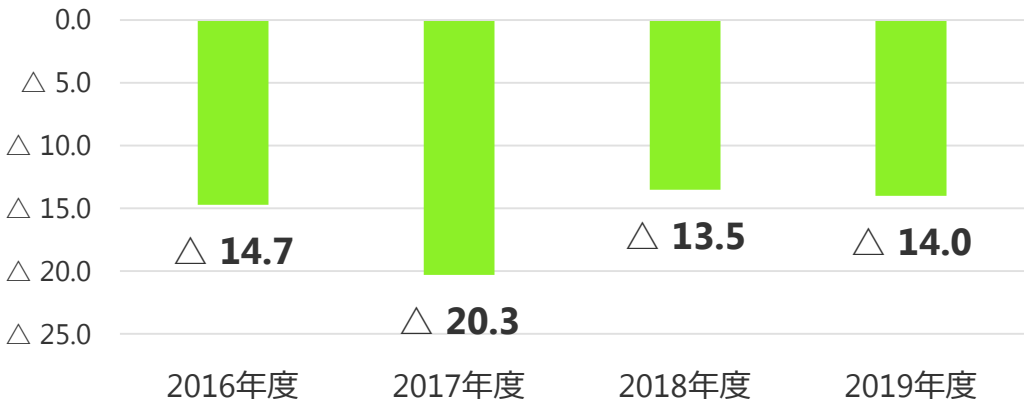
第３次中期経営計画の総括　②主要指標

❑ 顧客部門業務純益(*)は、下げ止まりは見えたものの、黒字確保に至らず
❑ 経費削減は当初計画以上に進展（当初計画△15億円⇒実績△18.2億円）したものの、マイナス金利環境長期化により預貸金利息差は減少。また、コロナショックや生命保険手数料率見直しにより、預かり資産関連手数料が減少

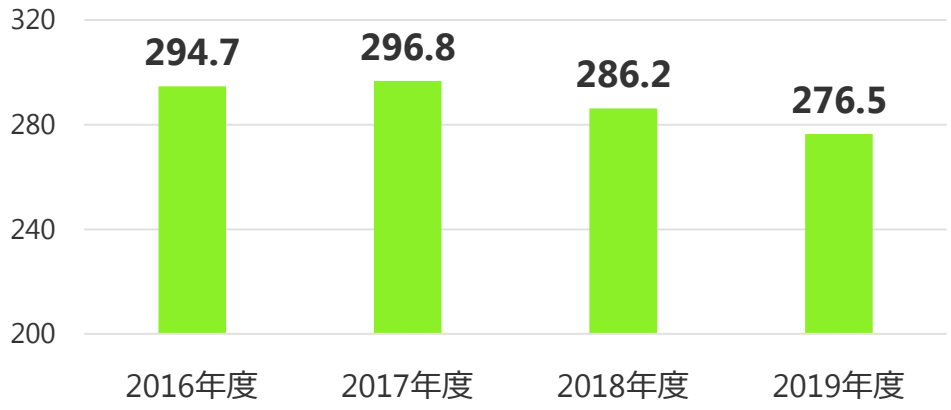
（*）顧客部門業務純益＝顧客部門における粗利益－同経費

※　金額単位は 億円

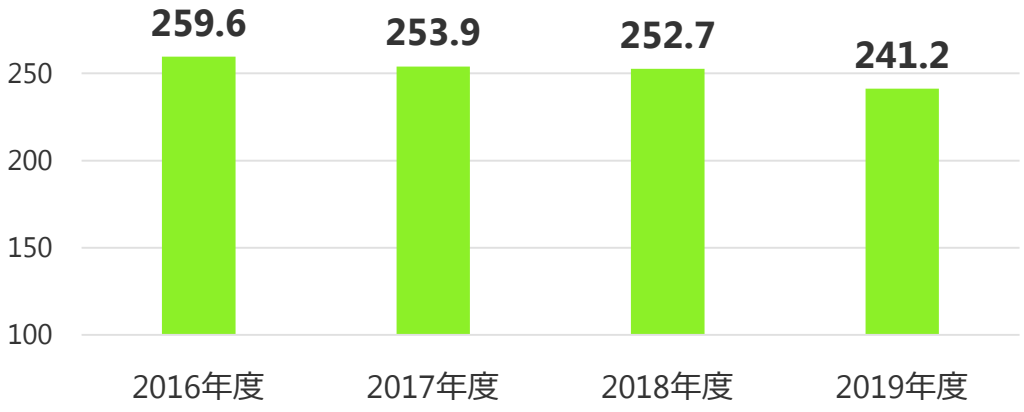
顧客部門業務純益(*)（２行合算）



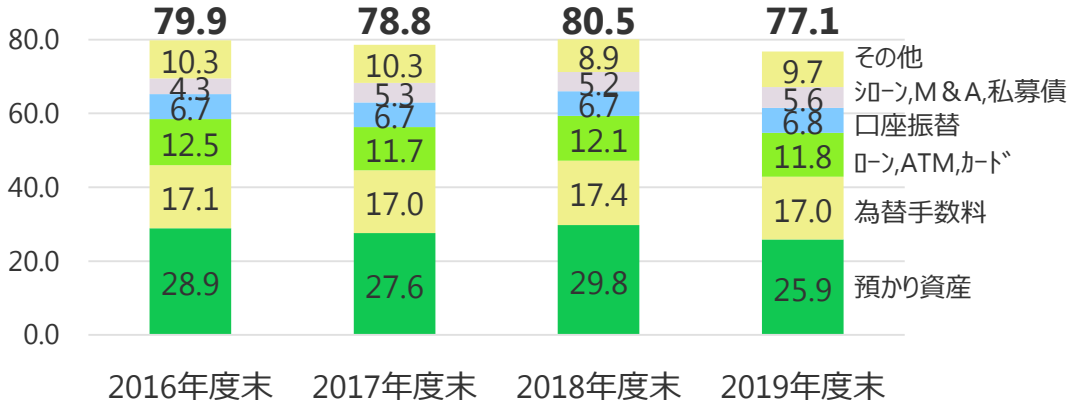
経　費（連結）



預貸金資金利息差 ＋ 役務取引等利益（連結）



役務取引等収益の内訳（２行合算ベース）



第４次中期経営計画　位置付け

❏ 法人個人一体営業の実践、顧客セグメントに基づくコンサルティング営業により県内事業性貸出を拡大。これを梃子に、預かり資産関連や法人役務収益などトップライン収益力を強化。更なる経費削減により、第5次中計において顧客部門損益を黒字化
❏ 筋肉質な経営体質への転換により、2024年度末までの公的資金返済に向け内部留保を着実に積み上げ

2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度

第３次中期経営計画
Consulting ＆ Innovation

- コンサルティング営業の強化
- 法人個人一体営業体制の確立
- 営業店事務の改革
- 経費構造の改革
- 企画部門の一本化

第４次中期経営計画
「お客さまの知恵袋　信頼され相談される銀行」

- コンサルティング営業の実践によりトップライン収益力を強化
- 営業店事務人員の効率化とコンサル人材の育成強化
- エリア戦略の継続的な見直し
- 本部統合を含む更なる一本化追求
- 有価証券ポートフォリオの再構築

第５次中期経営計画

- 収益力強化と経費削減により顧客部門黒字化
- 公的資金返済に向けたリスクアセットコントロールを徹底

顧客部門損益(**) 黒字化

顧客部門業務純益(*)黒字化

顧客部門

(*) 顧客部門業務純益
＝顧客部門における粗利益－同経費

(**) 顧客部門損益
＝顧客部門業務純益－与信関係費用

具体的な業務運営について

第4次、第5次中計を通じての運営方針

- 顧客部門について、コンサルティング営業に徹底して取り組み、貸出金利の維持および非金利収益の強化により、着実に収益力を改善し黒字化に目途をつける
- 市場部門について、流動性リスク、金利リスク、価格変動リスクに留意しながら有価証券ポートフォリオを再構築し、安定的な収益確保を目指す
- 経費構造改革について、預貸金利鞘が縮小する中、本部の業務一本化や拠点統合、ＩＣＴ活用によるペーパーレス化、営業店の事務効率化などによる経営効率化を引き続き推進する
- 公的資金の普通株式一斉転換前（2025年3月まで）の返済を展望し、リスクアセットコントロールを継続する。返済後自己資本比率９％以上を確保する

第4次中計　基本方針に基づく具体的な業務運営

①トップライン収益の強化（顧客部門）	（コンサルティング営業の強化） □ 顧客ニーズをベースとした法人個人一体営業体制を推進し、県内事業性貸出および非金利収益を増強 □ OJTを軸とした人材育成プログラム構築による法人個人一体営業人材の持続的育成 □ 専門性の高いコンサルティング人材の育成 □ エリア戦略、チャネル戦略を引き続き見直し、店舗ネットワークおよび人員配置を最適化
	（非対面チャネル提供サービス拡大） □ 非対面チャネルの利用拡大により事務人員を効率化し、法人個人一体営業への人材配置を充実 □ スマホアプリなど非対面ツールやコンタクトセンターの活用による完全非対面取引（ネット、電話、チャットボット）を拡大 □ 徹底したペーパーレス化、セルフ化、バック事務削減による営業店事務の効率化
② 経費構造の改革	□ 各銀行と持株会社の本部の業務集約、拠点集約と本部人員の効率化 □ 周辺系システムの統合による営業店事務および本部業務の完全一本化 □ グループ横断の投資委員会による投資計画の継続的な見直し
③ 働きがいのある職場づくり	□ 従業員の夢の実現を後押しする、人事制度、働き方改革、福利厚生等多面的な見直し □ ES（従業員満足）追求を起点にCS（顧客満足）向上
④ SDGs宣言の実践	□ SDGs宣言「重点的に取り組む事項」をグループ役職員全員が主体的に実践

フィデアグループ SDGs 宣言

- フィデアグループは、国連が採択したSDGs(持続可能な開発目標)の趣旨に賛同し、地域課題の解決に向けた取り組みを通じて、地域社会の持続的な発展を目指します。
- フィデアグループの役職員全員が、地域と向き合い次代につなぐ取り組みを主体的に実践し、SDGsの達成に取り組みます。

重点的に取り組む事項

1. 地域経済の持続的な成長への取り組み

地域やお取引先に寄り添い、その課題やニーズにお応えする取り組みを通じて、地域経済の持続的な成長に貢献します。

2. 持続可能な地域環境の実現

環境に配慮した経営の実践を通じて地球温暖化や気候変動に対応し、持続可能な地域環境の実現に貢献します。

3. 従業員が能力を発揮できる魅力ある職場づくり

全ての従業員の能力を生かす職場環境を整備し、働きがいや従業員満足の向上に取り組みます。

SDGs／ESG　これまでの主な取り組み

1 貧困をなくそう / 4 質の高い教育をみんなに / 10 人や国の不平等をなくそう / 11 住み続けられるまちづくりを / 12 つくる責任 つかう責任	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
2 飢餓をゼロに / 8 働きがいも経済成長も / 9 産業と技術革新の基盤をつくろう / 11 住み続けられるまちづくりを / 12 つくる責任 つかう責任	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
3 すべての人に健康と福祉を / 8 働きがいも経済成長も / 9 産業と技術革新の基盤をつくろう / 11 住み続けられるまちづくりを	次世代重粒子線治療装置を活用する山大医学部先端医療国際交流推進協議会の運営　E **S** G
3 すべての人に健康と福祉を / 9 産業と技術革新の基盤をつくろう / 11 住み続けられるまちづくりを	秋田版ＣＣＲＣ事業への参画、東京五輪事前合宿地の誘致など地方創生に向けた自治体との連携　E **S** G
4 質の高い教育をみんなに / 11 住み続けられるまちづくりを	地域のスポーツ支援、バドミントンチーム部員によるジュニアクラブ運営、文化芸術振興などにより地域活性化に貢献　E **S** G
5 ジェンダー平等を実現しよう / 8 働きがいも経済成長も / 10 人や国の不平等をなくそう	女性活躍の支援（企業内保育所・託児所や再雇用制度などの働き続けられる環境整備）　E **S** G
7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに / 9 産業と技術革新の基盤をつくろう / 11 住み続けられるまちづくりを / 13 気候変動に具体的な対策を / 15 陸の豊かさも守ろう	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、太陽光発電やバイオマス発電を含む再生可能エネルギー事業の支援　**E** S G
13 気候変動に具体的な対策を / 15 陸の豊かさも守ろう	荘銀かねやま絆の森による育林活動　**E** S G

地域と向き合う、次代につなぐ。信頼のFIDEA

- 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。