



平成 28 年 10 月 1 日

各 位

会社名 株式会社めぶきフィナンシャルグループ
代表者名 取締役社長 寺門 一 義
(コード番号：7167 東証第一部)

「株式会社めぶきフィナンシャルグループ」の発足および
中期経営計画の策定について

株式会社常陽銀行（取締役頭取 寺門一義）と株式会社足利銀行（取締役頭取 松下正直）を傘下に擁する統合持株会社「株式会社めぶきフィナンシャルグループ」（取締役社長 寺門一義）が本日発足いたしました。また、平成 28 年 10 月から平成 31 年 3 月までを計画期間とする第 1 次グループ中期経営計画を策定しましたので、下記のとおりお知らせします。

記

1. 株式会社めぶきフィナンシャルグループの概要

- (1) 商 号 株式会社めぶきフィナンシャルグループ
(英文名称：Mebuki Financial Group, Inc.)
- (2) 代 表 者 取締役社長 寺門 一 義（株式会社常陽銀行 取締役頭取）
取締役副社長 松下 正直（株式会社足利銀行 取締役頭取）
- (3) 本店所在地 東京都中央区八重洲二丁目 7 番 2 号
- (4) 本社所在地 [水戸本社] 茨城県水戸市南町二丁目 5 番 5 号
[宇都宮本社] 栃木県宇都宮市桜四丁目 1 番 2 5 号
- (5) 事 業 内 容 銀行、その他銀行法により子会社とすることができる会社の経営管理およびこれに付帯関連する一切の業務
- (6) 資 本 金 1,174 億円
- (7) 上場取引所 東京証券取引所市場第一部

2. 役員体制

当社役員の陣容は次のとおりです。

役職	氏名	担当(担当部署)	備考
取締役社長	寺門 一義	全般	(現 常陽銀行 取締役頭取)
取締役副社長	松下 正直	全般	(現 足利銀行 取締役頭取)
取締役	村島 英嗣	経営管理(バーゼル)担当 (担当部:経営管理部バーゼル室)	(現 常陽銀行 常務取締役)
取締役	加藤 潔	地域創生担当 (担当部:地域創生部)	(現 足利銀行 専務取締役)
取締役	笹島 律夫	経営企画担当 (担当部:経営企画部)	(現 常陽銀行 常務取締役)
取締役	清水 和幸	経営管理、リスク管理、情報セキュリティ担当 (担当部:経営管理部)	(現 足利銀行 常務取締役)
取締役	西野 英文	地域創生担当	(現 常陽銀行 常務執行役員)
取締役(監査等委員)	寺門 好明		(前 常陽銀行 監査役)
取締役(監査等委員)	小野 訓啓		(前 足利銀行 取締役)
取締役(監査等委員)	菊池 龍三郎		(前 常陽銀行 社外取締役)
取締役(監査等委員)	永沢 徹		(現 永沢総合法律事務所 代表弁護士)
取締役(監査等委員)	清水 孝		(現 早稲田大学大学院 会計研究科教授)

(注) 取締役(監査等委員) 菊池 龍三郎、永沢 徹および清水 孝は、会社法第2条第15号に定める社外取締役です。

3. 当社グループの中期経営計画

中期経営計画は、本ニュースリリースの別紙「第1次グループ中期経営計画」をご参照ください。

以上

【本件に関するお問い合わせ先】

めぶきフィナンシャルグループ 経営企画部 広報室 佐々木、三村 Tel.029-300-2605

第1次グループ中期経営計画

(計画期間:平成28年10月1日～平成31年3月31日)

目次

I. めぶきフィナンシャルグループの発足

1. 経営統合の背景と目的
2. 持株会社の社名とロゴに込めた思い
3. 持株会社の概要
4. 新グループの規模とマーケット
5. 新グループを構成する各企業
6. 新グループの経営理念、目指す姿
7. 目指す姿の実現に向けた計画
8. ステークホルダーに対する価値向上
9. 新グループの経営体制、ガバナンス
10. 新グループの組織運営体制
11. 新グループの統合基本戦略
12. 統合シナジーの概要
13. 統合シナジーに関する取組施策
14. 新グループ発足Day180の企画・キャンペーン等プラン

II. 統合基本戦略

1. 地域創生への創意結集
2. 総合金融サービスの拡充
3. エリア・チャネルの拡充
4. オペレーションの革新と新グループの経営管理態勢の構築

III. グループ計数計画

1. めぶきFGの計画
2. 常陽銀行・足利銀行の計画(シナジー含む)

参考: 常陽銀行・足利銀行の関係

I . めぶきフィナンシャルグループの発足

1. 経営統合の背景と目的

外部環境の変化に対応し、高速交通ネットワーク等の整備が進展する茨城県・栃木県を合わせた巨大な経済圏において、高いシェアを誇る両行の強みを最大限に生かし、お客さま、地域とともに成長し続けていきます。

外部環境の変化

- 北関東道、圏央道、新幹線、つくばエクスプレス、茨城空港、茨城港等、地域における交通インフラ整備が進展
- 総人口の減少や少子高齢化といった社会構造変化による地方経済縮小への懸念と資金余剰を背景とする金融機関同士の熾烈な競争
- 経済のグローバル化の進展やIT分野等の技術革新による産業・社会構造の変化
- 異業種からの参入やFinTechの台頭などによる競争環境の変化と金融サービスの広がり

	常陽銀行の強み	足利銀行の強み	主な経営統合メリット
地域・営業地盤 (茨城・栃木)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人口約300万人 ■ 工場立地件数・面積全国1位 ■ 農業生産規模全国2位 ■ 1次・2次・3次の産業バランス ■ 地域と首都圏をつなぐ交通網 ■ 空港、港湾 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人口約200万人 ■ 工場立地件数全国7位・同面積全国3位 ■ 数多くの観光資源 ■ 1次・2次・3次の産業バランス ■ 地域と首都圏をつなぐ交通網 	<ul style="list-style-type: none"> ● 全国有数の企業立地地域として高いポテンシャルを有し、成長エリアにも近接する巨大な経済圏 ● 地方創生・地域活性化による営業地盤の広範な掘り起こし機会を得られる可能性
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 北関東新産業東西軸の創出PJ(首都圏広域地方計画) 		
チャネル	<ul style="list-style-type: none"> ■ 茨城145店舗と圧倒的な地域シェア ■ 福島10店舗・栃木8店舗・千葉6店舗・埼玉3店舗・宮城1店舗 ■ 東京5店舗・大阪1店舗・海外3事務所 ■ 地元自治体との強固なリレーション ■ 都内大手企業との取引接点 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 栃木111店舗と圧倒的な地域シェア ■ 埼玉17店舗・群馬15店舗・茨城8店舗・福島1店舗 ■ 東京1店舗・海外1事務所 ■ 地元自治体との強固なリレーション 	<ul style="list-style-type: none"> ● 茨城・栃木に加え、宮城・福島・千葉・埼玉・群馬および東京・大阪をカバーする総店舗数332(海外拠点を含む総拠点数336)の広域ネットワークの形成
商品・サービス	<ul style="list-style-type: none"> ■ 両地域唯一のワンストップ金融機能 ■ ものづくり企業やアグリビジネス等に対する支援体制、創業支援体制 	<ul style="list-style-type: none"> ■ きめ細やかなコンサルティング営業 ■ 自動車・航空機産業、アグリビジネス、観光産業等に対する支援体制 	<ul style="list-style-type: none"> ● お客さまのニーズに対応した質の高い総合金融サービスの拡大 ● 専門領域におけるノウハウの共有
オペレーション	<ul style="list-style-type: none"> ■ 先進的なマーケティング手法(Webマーケティング等) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ ローコストオペレーション体制 	<ul style="list-style-type: none"> ● データ拡充によるマーケティング高度化 ● 効率的なオペレーション体制
財務	<ul style="list-style-type: none"> ■ 厚い自己資本 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 低い経費率 	<ul style="list-style-type: none"> ● 戦略的な資本の活用 ● 事務・共通化、共同化、統合によるコスト低減

2. 持株会社の社名とロゴに込めた思い

社名

株式会社 めぶきフィナンシャルグループ

(英文名称) Mebuki Financial Group, Inc.

(注) ㈱足利ホールディングスが上記社名に変更となりました。

社名に 込めた思い

「めぶき(芽吹き)」は“樹木の新芽が出始めること”を意味し、グループ各社の知見と創意を結集させることにより、瑞々しい発想や新しい価値が次々と生み出される様を「めぶき」という言葉で表現し、グループ名称に用いています。

社名には、地域に新たな価値と活力を芽吹かせ、地域とともに持続的成長を実現していく思いを込めています。

ロゴマーク



[ブランドロゴデザインのコンセプト]

瑞々しさあふれる3つの葉が特徴的なブランドロゴのデザインは、植物が芽吹き、力強く成長していく姿を表現しています。

地域にしっかりと根ざしながら新たな価値を生み出し、ともに豊かな未来を創り続ける“めぶきフィナンシャルグループ”を象徴するものです。

[ブランドロゴカラー]

英知と信頼を表す個性的な“Assuring Blue”を基調とし、成長と未来を表す若々しい“Growing Green”を組み合わせています。

3. 持株会社の概要

本店所在地(登記上の住所)

東京都中央区八重洲二丁目7番2号

(注)㈱足利ホールディングスの本店所在地は上記住所に移転となりました。
子銀行となる常陽銀行および足利銀行の本店所在地に変更はありません。

本店所在地(本社オフィス)

[水戸本社]

茨城県水戸市南町二丁目5番5号

[宇都宮本社]

栃木県宇都宮市桜四丁目1番25号

(注)めぶきフィナンシャルグループの本社機能は、専任者および常陽銀行または足利銀行の兼任者によって構成され、茨城県水戸市および栃木県宇都宮市の2ヶ所となります。

代表者及び役員

取締役社長

寺門 一義(現 常陽銀行 取締役頭取)

取締役副社長

松下 正直(現 足利銀行 取締役頭取)

取締役は代表取締役を含め12名、うち3名を社外より選任しています。

資本金

1,174億円

役職員数

135名(取締役12名、従業員123名)

統合日

平成28年10月1日

決算期

3月31日

上場証券取引所

東京証券取引所

(注)銘柄略称は足利HDからめぶきFGに変更となりました。

4. 新グループの規模とマーケット

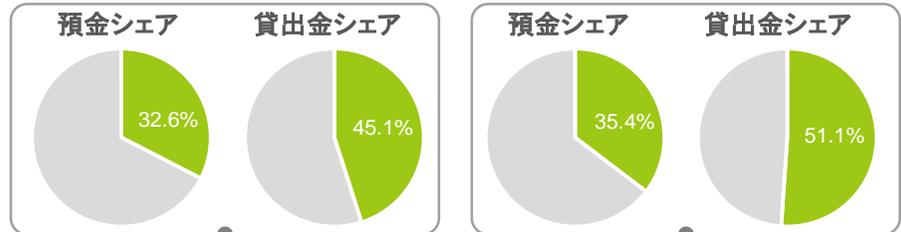
めぶきフィナンシャルグループの規模

総資産	15兆3,242億円	有価証券残高	4兆336億円
純資産	9,091億円	従業員数	6,607人
預金残高	13兆2,984億円	店舗数 (平成28年6月末時点。 出張所含む)	332か店
貸出金残高	10兆1,447億円		(平成28年3月末時点、2行連結合算)

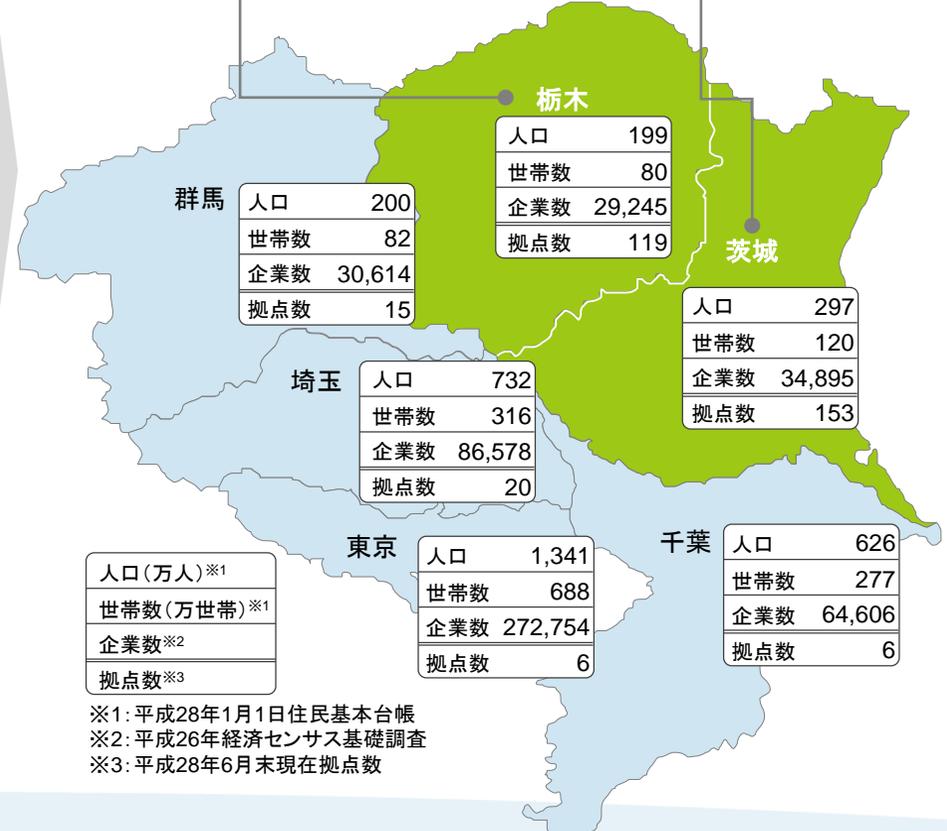
順位	銀行名	資産合計(兆円)
1	横浜銀行・東日本銀行(2行)	17.5
2	ふくおかフィナンシャルグループ(3行)	16.4
3	めぶきフィナンシャルグループ(2行)	15.3
4	千葉銀行	13.3
5	ほくほくフィナンシャルグループ	11.6
6	静岡銀行	11.1
7	山口フィナンシャルグループ	10.4
8	常陽銀行	9.3
9	西日本シティ銀行	9.1
10	九州フィナンシャルグループ	8.9
...		
21	足利ホールディングス	6.1

(平成28年3月末時点)

首都圏広域を後背においた茨城・栃木に圧倒的シェアのコアマーケット



(金融ジャーナル2015.12増刊号より作成)



※1: 平成28年1月1日住民基本台帳
 ※2: 平成26年経済センサス基礎調査
 ※3: 平成28年6月末現在拠点数

5. 新グループを構成する各企業

お客さま

質の高い総合金融サービスの提供

MEBUKI
めぶきフィナンシャルグループ



銀行業

本店ほか支店 150
出張所 29
海外駐在員事務所 3

本店ほか支店 104
出張所 49
海外駐在員事務所 1

リース業

株式会社常陽リース

足利信用保証株式会社(リース事業部)

本社営業部ほか営業部 10

証券業

常陽証券株式会社

支店 2
駐在事務所 3

その他
事業

常陽コンピューターサービス株式会社(計算受託業務)
常陽信用保証株式会社(信用保証業務)
株式会社常陽クレジット(クレジットカード業務)
常陽ビジネスサービス株式会社(事務代行受託業務)
株式会社常陽産業研究所(コンサルティング業務)
常陽施設管理株式会社(不動産賃貸管理業務)
常陽キャッシュサービス株式会社(ATM保守・管理業務)

足利信用保証株式会社(信用保証業務)
株式会社あしぎん総合研究所
(調査・コンサルティング業務)
株式会社あしぎんカード(クレジットカード業務)

2016年9月末時点

6. 新グループの経営理念、目指す姿

グループ 経営理念

質の高い総合金融サービスの提供を通じ、
地域とともに、ゆたかな未来を創り続けます。

グループの創意を結集し、地域の持続的成長に貢献します。

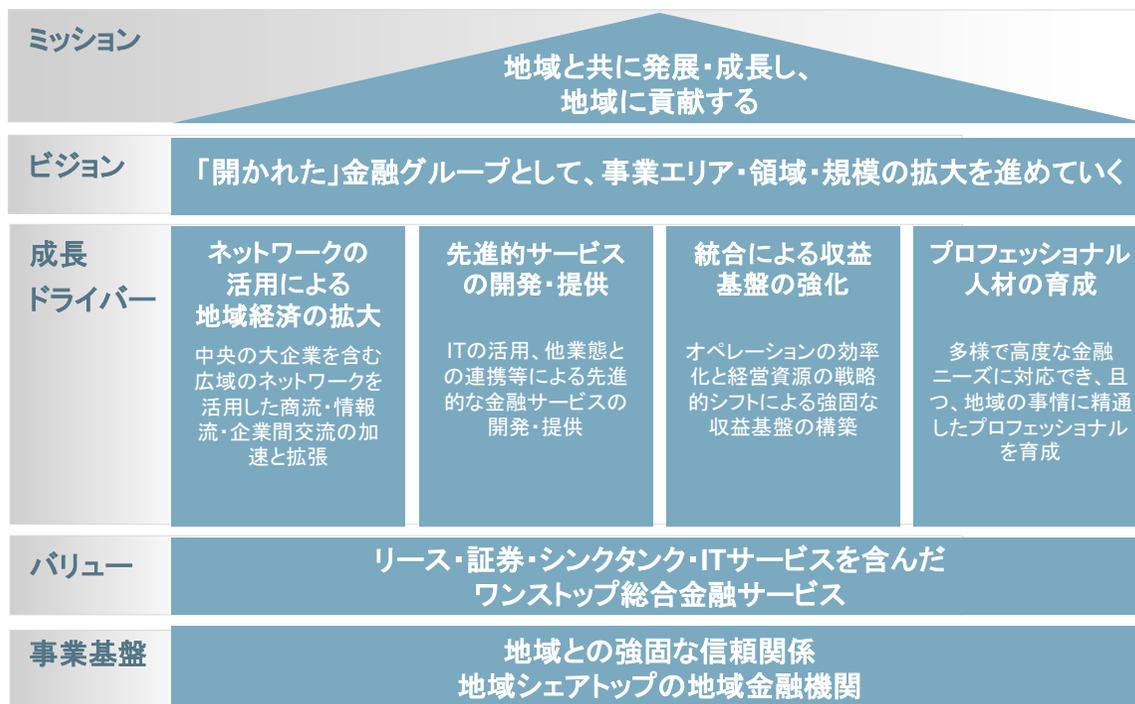
質の高い総合金融サービスの提供により、地域社会の課題解決を図り、地域とともにゆたかな未来を創造します。

新グループの目指す姿(戦略目標)

地域の未来を創造する 総合金融サービスグループ

新グループは、両行が培ってきたお客さま、
地域とのリレーション、地域への深い理解を
維持・深化しつつ、広域ネットワークを活用
した経済交流圏域の広がりの追求、総合金融
サービスの規模・範囲の拡大を図り、
「地域産業の掘り起し、地域経済の活性化や
新たな市場創造」に取り組み、地域とともに
成長を目指します。

グループ理念の構造(=新グループの活動のもととなる基本的な考え方)



7. 目指す姿の実現に向けた計画

第1次中期経営計画
(平成28年度下～平成30年度)

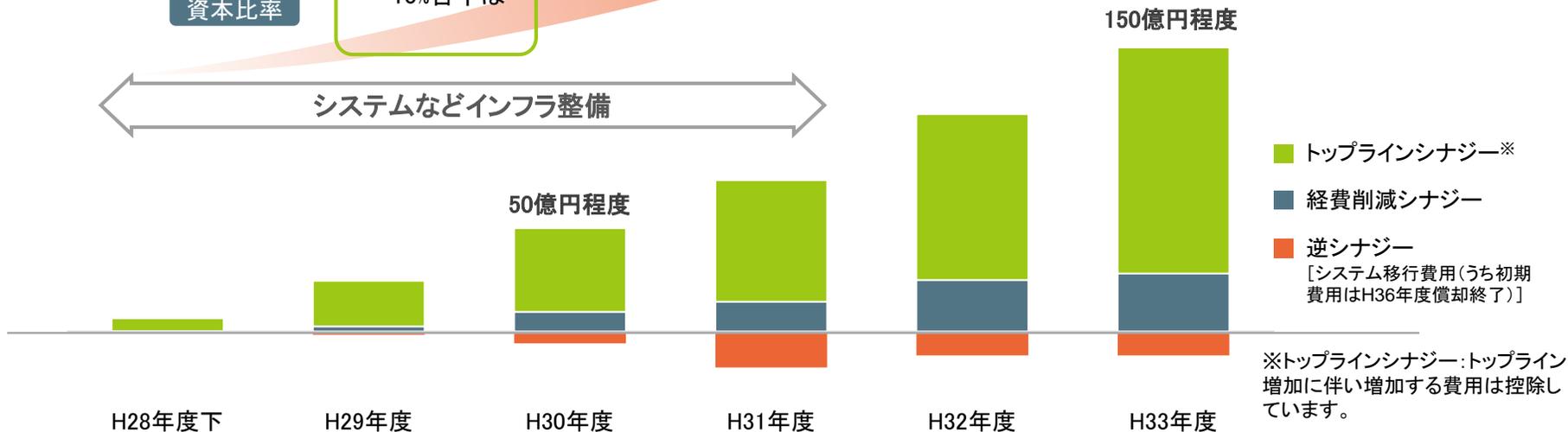
新グループを軌道に乗せ成功へと導く期間

第2次中期経営計画
(平成31年度～平成33年度)

本格的な成果の実現・次なる成長への転換期間



← システムなどインフラ整備 →



※トプラインシナジー:トプライン増加に伴い増加する費用は控除しています。

8. ステークホルダーに対する価値向上

新グループは、両行が培ってきたお客さま、地域とのリレーション、深い理解を維持・深化しつつ、広域ネットワークを活用した経済交流圏域の広がりの追求、総合金融サービスの規模・範囲の拡大を図り、「地域産業の掘り起し、地域経済の活性化や新たな市場創造」に取り組み、地域とともに成長を目指します。

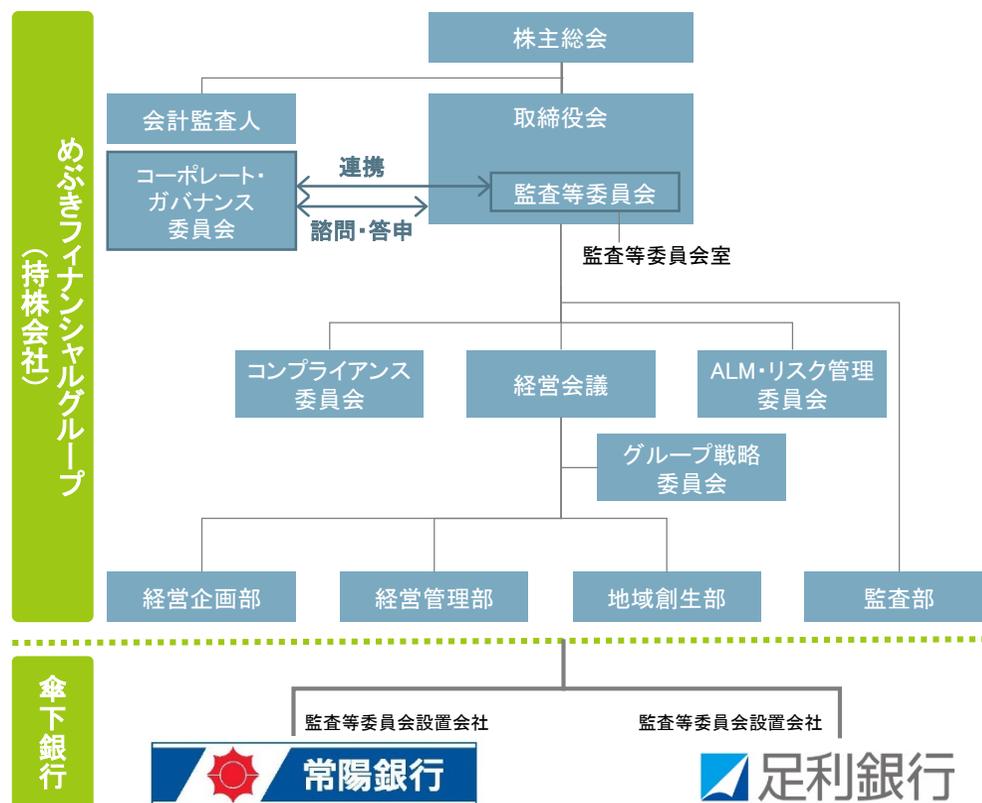
	ステークホルダーにとっての価値	価値向上のもととなる新グループの経営資源等
法人のお客さま	<ul style="list-style-type: none"> 両行が取り組む円滑な金融仲介機能に加え、 ● 広範な事業交流機会の提供 ● 新規事業や事業成長に必要な気づきやきっかけ ● 成長実現に向けたきめ細やかなアドバイスと充実したサポート 	<ul style="list-style-type: none"> ● より広域なネットワーク(従業員・情報・顧客基盤等) ● 茨城・栃木エリアにおけるお客さま、地域との太いパイプ ● 豊富な資金供給手段と総合金融サービスのノウハウ
個人のお客さま	<ul style="list-style-type: none"> ● より身近で便利にご利用いただけるお取引環境 ● 豊かなライフステージの実現に向けたアドバイスとサポート ● 長期のリレーションに基づく最適なソリューションの提供 	<ul style="list-style-type: none"> ● 圧倒的な店舗ネットワークと豊富な商品ラインナップ ● ライフステージに応じた適切かつタイムリーな情報 ● 金融コンシェルジュとしての高度なサービスノウハウ
株主	<ul style="list-style-type: none"> ● 中長期的な企業価値の向上、ROEの向上 ● 株主還元(安定配当、株主優待) ● 迅速かつ適切な情報開示と説明 	<ul style="list-style-type: none"> ● シナジーの発揮による収益 ● ROEの要素を取り入れた持株会社役員の業績評価 ● 社外取締役の機能活用を含む適切なガバナンス体制 ● 充実したIR体制
従業員	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域への深い思いを具現化する職務へのやりがい ● 活躍機会の拡大 ● 人材交流を通じたスキルアップと成長 	<ul style="list-style-type: none"> ● 共同研修による新グループの経営理念浸透 ● 地域への深い理解のもと策定された戦略の遂行 ● 相互の人材交流、各種の協働企画
地域	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域の創生に資する経済交流機会の拡大 <ul style="list-style-type: none"> ・ 茨城⇄栃木、茨城・栃木エリア⇄近隣等他のエリア ● 地域における事業所数と定住促進など、地域活力への提案力 	<ul style="list-style-type: none"> ● 茨城・栃木エリアにおける自治体等との太いパイプ ● 経済交流を生み出す重要なパートナーとのコーディネート力 ● 新産業の創出に向けた取組み、地域における企業の成長と中核企業育成の支援体制

9. 新グループの経営体制、ガバナンス

持株会社は、新グループの経営方針や戦略策定、統合効果の最大化に向けたグループ連携を主導します。また、各社への経営管理を通じ、グループ全体の企業価値を向上させる役割を担います。

- 持株会社の機関設計は、監査等委員会設置会社とし、複数の社外取締役の配置による透明かつ公正な意思決定機能と高い監査・監督機能を確保しつつ、業務執行の決定権限の多くを両行の知見とノウハウが集結する取締役会の構成員たる取締役に委任することにより、迅速・果断な意思決定と業務執行の実現を図ります。
- 重要な戦略遂行を担う両行においても複数の社外取締役を配置するほか、持株会社および両行の社外取締役を中心に構成するコーポレート・ガバナンス委員会を取締役会の諮問機関として設け、取締役候補の指名、役員報酬の審議ならびにグループガバナンス評価を行うなど、ガバナンスの実効性を高めます。
また、社外取締役のみを構成員とするエグゼクティブセッションを設け、社外取締役間の情報交換・認識共有を図り、多様な意見を積極的に取り入れる仕組みを構築します。

新グループの経営体制



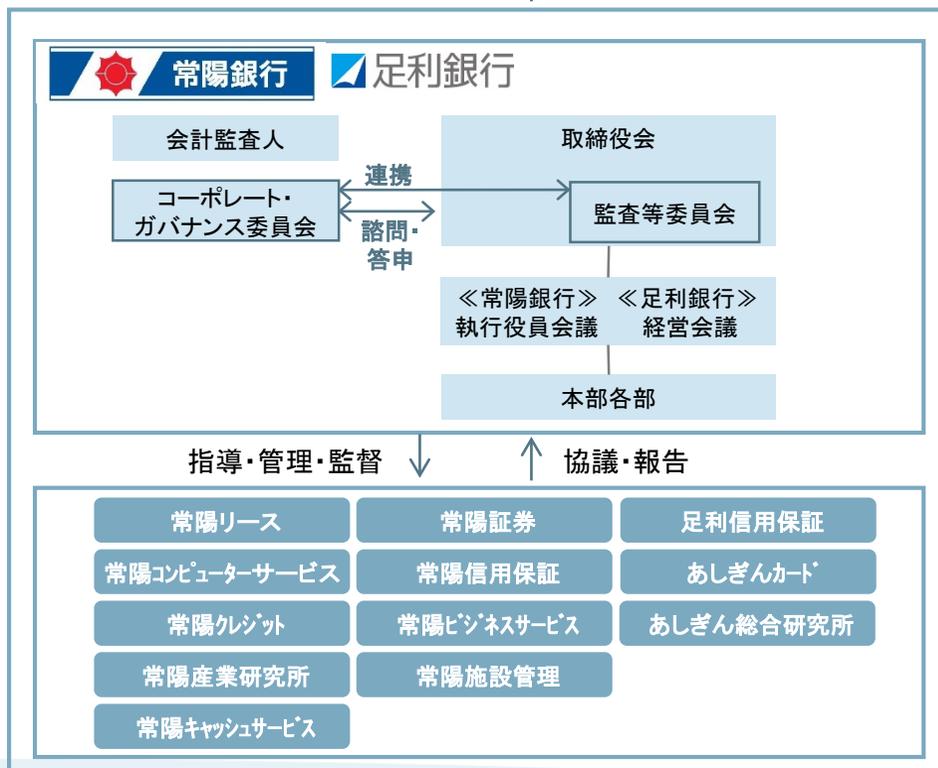
持株会社は、傘下銀行に対する経営指導・管理・監督を行うとともに、傘下銀行を通じ、その他の子会社に対する経営管理を適切に行います。これらにより、新グループ全体の適切な経営管理・ガバナンスを確保します。

新グループのガバナンス

- 両行は、各々が培ってきた地元とのリレーションの深化のために独自性を維持・発揮しつつも、新グループとして緊密に連携しながら、グループの経営方針や戦略にもとづき事業展開を行い、統合効果を地域経済の活性化や振興へと繋げていくフロンティアとしての役割を担います。
- 傘下銀行の機関設計は、持株会社同様、監査等委員会設置会社とし、平成28年6月に移行しました。両行においても専門性と地域事情に精通した複数の社外取締役(それぞれ3名ずつ)を配置します。
- 持株会社が直接出資しない、両行の子会社の経営管理は、当該子会社に直接出資する両行が行い、持株会社はこれらの状況を適切に管理することで、グループ全体として適切かつ効率的な経営管理と実効性の高いガバナンスを確保します。



指導・管理・監督 ↓ ↑ 協議・報告



10. 新グループの組織運営体制

新グループの組織運営を効率的かつ実効的に実施していくため、持株会社の各部署と傘下銀行の関連部署等が適切に連携します。

- 持株会社の経営管理組織・業務運営組織は、子会社の経営管理を担い、戦略的な観点から、グループ戦略の策定、人事、経営資源の配分、事業活動のモニタリング、リスク管理、内部監査等の活動を通じ、子会社ひいてはグループ全体の企業価値を向上させる役割を担います。

持株会社の4部署が保持・発揮する機能

- グループ戦略の策定、戦略目標の設定
- 戦略にもとづく経営資源、リスク・アロケーション方針の策定
- 戦略、リスクテイク方針を踏まえた資本政策の策定
- 子会社の事業活動のモニタリング、評価
- グループ全体のリスク管理態勢、コンプライアンス態勢の構築
- グループの財務・税務の統括、適時適切な情報開示
- 株主、資本市場との建設的な対話
- 広域的な地域創生に向けた戦略策定とグループ連携施策の主導
- 内部監査(子会社の内部監査品質の維持・管理を含む)

新グループの組織運営

MEBUKI のびきファイナシャルグループ		常陽銀行	足利銀行
経営企画部	経営企画・経営管理	経営企画部	総合企画部 東京事務所 広報室
経営管理部		リスク統括部 人事部 庶務部	リスク統括部 コンプライアンス統括部 人事部 総務室 研修室
	営業	営業統括部 営業推進部	営業推進部 営業企画部 コンサルティング営業部 ローン事業部 リテール営業室
地域創生部		地域協創部 公務部	ビジネスソリューション営業部 地域振興部
	審査・融資	融資審査部	融資統括部 融資第一部 融資第二部
	業務改革・事務システム	業務革新部 事務統括部 システム部	事務企画部 事務サポート部 IT統括部
	市場国際・市場運用	市場国際部 市場金融部	市場国際部 資金証券部
監査部	監査	監査部	監査部

11. 新グループの統合基本戦略

新グループは、地域創生の主体的な担い手として、総合金融サービスの拡充や広域ネットワークの活用により、地域産業の掘り起し、市場の創出・活性化に向けた活動を展開します。また、オペレーションの革新のもと適切な人員配置と人材育成の充実により、効率性の高い業務運営態勢と適切な経営管理態勢を構築し、地域とともに持続的な成長を実現します。

①地域創生への創意結集

- 統合によって拡大する主要地盤とネットワークを活用し、主要地盤の産業特性を踏まえた幅広い支援施策を協働展開するとともに、新グループの創意結集のもと、地域創生・活性化に貢献します。

②総合金融サービスの拡充

- 新グループの機能を有機的に組み合わせ、「スケール・スコープの拡大」と「質の向上」を図り、お客さまの多様化するニーズに対して、より付加価値の高いワンストップサービスを提供します。
- 規制緩和の進展等も見据えつつ、有価証券運用ノウハウの共有や一体運用の検討など、シナジー効果の幅広い取込みを図ります。

③エリア・チャネルの拡充

- グループ全体で経営資源の最適化を図り、お客さまの利便性向上、地域創生、活性化のために、広域ネットワークの一段の形成を図ります。
- 統合により増強されるデータにもとづくマーケティングの高度化をもとに、WEB、ATM等のダイレクトチャネルを強化し、タイムリーな情報と金融サービスをより多くのお客さまに提供します。

④オペレーションの革新

- 事務・システムの共通化、共同化、統合を進めることで、コスト低減とお客さまへのサービス向上、地域活性化の貢献に向けた経営資源を増強します。
- FinTechをはじめとする新分野・成長分野へのシステム等に投資を振り向け、お客さまへのサービス向上につなげます。

⑤新グループの経営管理態勢の構築

- 統合効果を発揮するための実効性あるガバナンスに加え、両行の規模や特性を踏まえ、新グループとして適切な経営管理態勢を構築します。
- リスク管理の高度化を図り、円滑な金融仲介機能を高めるほか、健全な業務運営と経営目標の効率的な達成に寄与する内部監査態勢等を構築します。

12. 統合シナジーの概要

平成27年度比

統合基本戦略	個人	法人	公共	その他
①地域創生への創意結集 <small>広域的地域創造への取組み</small>	定住促進と交流人口増加に向けた協働	ビジネスマッチングの広域化・コーディネーターの相互活用による新産業創出・事業拡大支援		広域地域連携支援の展開
	企業誘致・進出企業への包括支援と雇用創出			
	地域観光業と連携したゴールドルートづくり支援			
②総合金融サービスの拡充 <small>スケール・スコープの拡大</small>		食・農/観光分野の投資・連携事業の創出	地域の課題解決への取組強化	
		ファンドビジネスの協働化	公有財産マネジメント支援ノウハウの共有	
	リース、証券の提供エリア拡大			
	ノウハウ共有による資産運用提案高度化	シンクタンク等のグループ会社の相互活用		FinTech等の活用によるお客さまへのサービス向上
	多様かつ利便性の高い商品・サービスの共同開発(ローン・クレジット)	M&A、シジケートローン、デリバティブのアレンジ力向上	行政事務効率化サービスの相互活用	市場運用ノウハウ共有
	職域営業のノウハウ共有	海外進出支援		規制緩和を踏まえた有価証券一体運用の検討
		クロスボーダーローンの協働取組		
	共同でのEBM等のマーケティング強化・高度化			
	クレジット・担保評価業務の統合による効率化			
	銀行間手数料一体化による決済取り込みの増強			
③エリア・チャネルの拡充	成長エリアへの出店と地元の経済交流機会の拡大			ダイレクトチャネル強化に向けた協働
	店舗設計・運営ノウハウ共有による低コストかつ良質な店舗ネットワークの構築			
	海外ネットワークの相互活用(海外拠点の支店化検討を含む)			
④オペレーションの革新	経営資源の最適化(本部・営業店の効率化、人員再配置)	システム統合によるコスト削減	事務手続の共通化、本部集中業務の共同化・共通化	共同調達による物件費削減
	ノウハウ共有によるBPRの更なる推進			
⑤グループ経営管理	信用リスク管理態勢の高度化	新グループとしての適切な監査態勢構築		人材交流・研修の共同化

シナジー目標

(平成33年度)

シナジーによる
貸出金残高の増加
+7,000億円

トップラインおよび
経費削減シナジー
+150億円程度

営業域・戦略域への
人員シフト

150名程度

新規出店: 15店舗程度
(リース・証券含む)

13. 統合シナジーに関する取組施策

シナジー分類	主な取組施策	H28年度下	H29年度	H30年度	H31年度	H32年度	H33年度
法人貸出	<ul style="list-style-type: none"> シンジケートローンの取組強化 リース取引の拡大(常陽リースと足利信用保証のリース事業部の統合検討) マッチング機能強化 			13億円			29億円
預り資産	<ul style="list-style-type: none"> 営業ノウハウ共有 常陽証券の相互活用 			10億円			23億円
有価証券	<ul style="list-style-type: none"> 中長期的に安定的な収益構造を持つポートフォリオの構築 市場部門人員の有効活用を通じた有価証券運用力の強化 			12億円			20億円
営業戦略	<ul style="list-style-type: none"> 新規出店 重点地域への人員強化 重複エリアへの対応 			7億円			35億円
無担保ローン	<ul style="list-style-type: none"> 共同開発による商品力強化 両行でのエリアカードの展開 住宅ローン利用者へのクロスセル 			9億円			19億円
住宅ローン	<ul style="list-style-type: none"> 商品スペック統一 新商品共同開発 AIを活用した審査・マーケティング 			4億円			18億円
国際業務	<ul style="list-style-type: none"> 外貨預金の商品・ノウハウ共有 クロスボーダーローンの取組強化 海外業務展開支援の取組強化 			3億円			7億円
コスト増加	<ul style="list-style-type: none"> 出店費用、トップライン増加に伴い、増加する費用等 			▲11億円			▲19億円
経費削減	<ul style="list-style-type: none"> システム関連費用の削減 その他物件費の削減 			11億円			34億円
逆シナジー	<ul style="list-style-type: none"> 基幹システム等の移行費用、システム片寄せ費用等(うち初期費用はH36年度償却終了) 			▲7億円			▲14億円
財務シナジー	<ul style="list-style-type: none"> のれん償却費減少分等 			36億円			41億円

トップラインおよび
経費削減シナジー
+150億円程度

トップライン
シナジー
+132億円

(注)「法人貸出」から「逆シナジー」は税引き前、「財務シナジー」は税引き後の金額になります。

14. 新グループ発足Day180の企画・キャンペーン等プラン

		実施項目	実施概要	スケジュール
施策	チャンネル	両行間振込手数料の本支店化	<ul style="list-style-type: none"> ● 両行間の振込手数料について、本支店間手数料率へ引下げをします。 <ul style="list-style-type: none"> ▶ 対象取引・・・窓口、ATM(カード・現金)、インバン 	H28/10～
		ATM相互入金	<ul style="list-style-type: none"> ● 両行のカードをお持ちのお客さまが、相手行のATMを利用して入金できるようにします。 	H28/10～
	グループ会社	証券	<ul style="list-style-type: none"> ● 足利銀行のFC(ファイナンシャルコンサルタント)が常駐する13支店程度で、常陽証券が取扱う商品の媒介型仲介を開始します。 	H28/10～
		リース	<ul style="list-style-type: none"> ● 足利銀行において常陽リースのオートリースの取扱いを開始します。 	H28/10～
	預り資産	共同ファンド設定	<ul style="list-style-type: none"> ● 経営統合を記念して、茨城・栃木に関連する企業の株式を組み入れた投資信託を設定し、両行で販売します。 	H28/11/22
イベント	地域創生	地域産品応援プロジェクト	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域資源を活用した特産品等の商品改善・開発につなげるため、モニター評価を行うテストマーケティングのイベントを実施します(おいしさ向上品評会 in 水戸)。 ● 地域資源を活用した特産品等の食品事業者への販路拡大支援、バイヤーへの商品仕入支援のため、商談会のイベントを実施します(おいしさつながるフードフェスタ in 宇都宮)。 	H28/10/12 H28/11/22
		ビジネスコンテスト	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域における革新的・創造的な優れたビジネスプランを表彰するとともに、事業拡大に向けたサポートをするため、ビジネスプランコンテスト、事業計画セミナーを実施します。 	H28/12～
		ものづくり企業フォーラム	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域のものづくり企業を支援するため、常陽銀行、足利銀行の共催により、ドイツ、台湾の企業を招聘したものづくり企業フォーラムを開催します。 	H29/2/22
	キャンペーン	個人	預り資産キャンペーン	<ul style="list-style-type: none"> ● 投資信託・外貨預金・円定期預金の取引(20万円以上)、または積立をしていただいたお客さまに抽選で県産品をプレゼントするキャンペーンを行います。 <ul style="list-style-type: none"> ▶ 県産品は、常陽のお客さまには栃木の県産品、足利のお客さまには茨城の県産品をプレゼントすることで、それぞれの地元企業の応援、PRをします。
マイカー・教育ローン金利割引			<ul style="list-style-type: none"> ● マイカーローン・教育ローンの金利割引キャンペーンを行います。 	H28/10～
法人		法人インバン新規契約キャンペーン	<ul style="list-style-type: none"> ● 法人インバンを新規にご契約いただいたお客さまに、契約料および3か月分の月間手数料を優遇するキャンペーンを行います。 	H28/10～
		シンクタンクセミナー	<ul style="list-style-type: none"> ● 両行のシンクタンクのセミナーでそれぞれの地域情報、企業動向等を発信します。また、それぞれの会員が相手方の会員待遇でセミナーに参加できるようにします。これにより、新たな会員獲得につなげるとともに、経済交流企画の拡大を図ります。 	H28/10～

Ⅱ. 統合基本戦略

1. 地域創生への創意結集

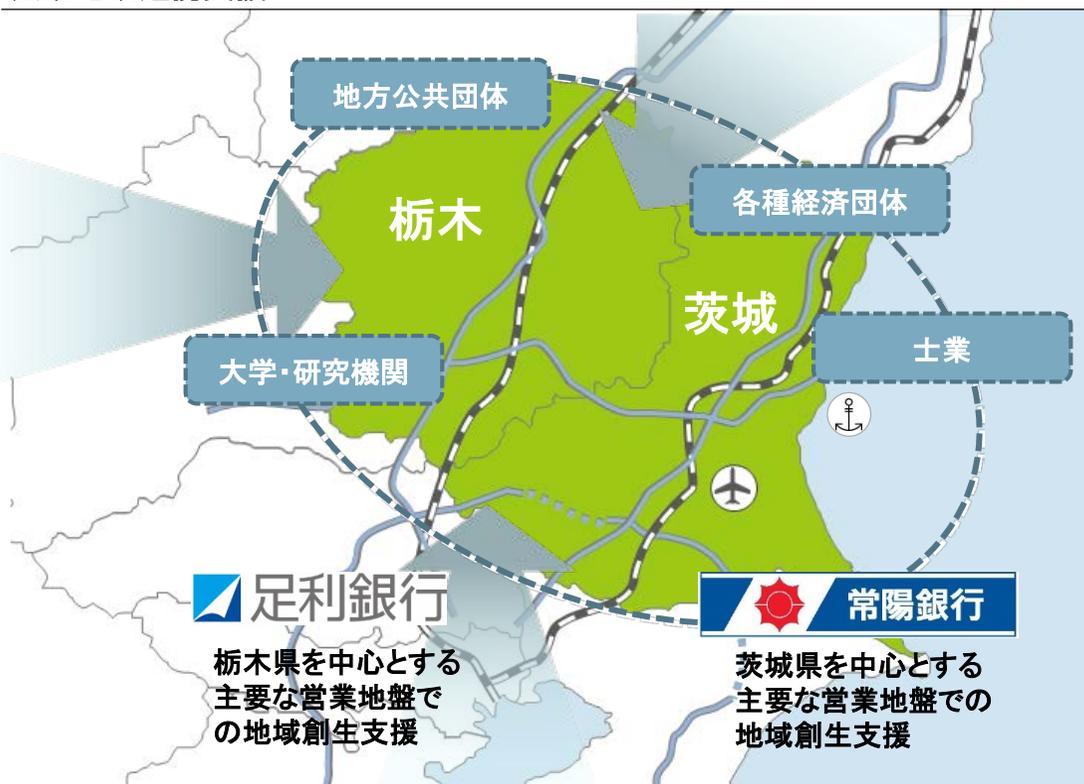
(1) 広域地域連携支援の展開

単独行ではなし得ない、茨城県・栃木県、首都圏ネットワークも活用した『広域地域連携支援』を展開します。次の4分野に重点的に人的資源を配分します。

①広域ネットワークの活用促進 ②産業育成／新事業創出 ③地域のブランド化支援 ④地公体との連携

また、新グループのノウハウおよび両行のメイン取引先(3万先)をはじめとするネットワークを活用し、取引先の売上高・利益向上に向けたコンサルティングにより付加価値向上を支援します。

広域地域連携支援



主な取組内容

広域ネットワークの活用促進

- コーディネート力の強化・高度化
- ビジネスマッチングの広域化
- 外部専門家等との連携

産業育成／新事業創出

- 産業育成・新事業支援プランの共同化
- 技術コーディネーター活用
- 首都圏・海外への進出支援
- 企業誘致・企業留置
- ビジネスコンテスト

地域のブランド化

- 食・農/観光への投資・連携事業の創出支援
- 地域資源を活用した新商品開発支援

地公体との連携

- 商店街活性化
- 移住定住促進策提案等

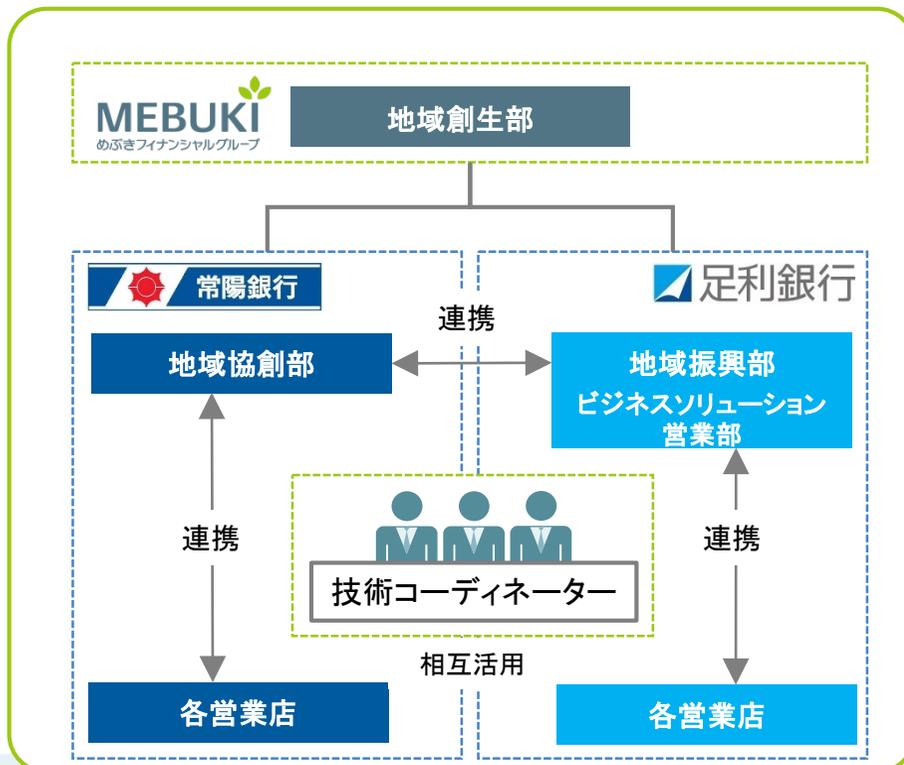
地域社会の課題を解決

(2) 地域創生部の設置

新グループは、地域創生へのグループの創意を結集し、地域と地域、事業者と事業者、技術と技術、サービスとサービスなど、地域のリーディングバンク同士の融合でしかなしえないコーディネート力を発揮します。統合によって拡大する主要地盤とネットワークを活用し、魅力を十分に発揮しきれていない地域資源・技術の掘り起こしおよび主要地盤の産業特性を踏まえた幅広い支援施策を協働展開し、両行リソースの共有・蓄積を通じた地域創生の実現を図ります。

その役割を果たすため、持株会社に地域創生部を設置します。地域創生部は、グループ各社と地域の創意を結集した広域的な地域創生に関する企画立案やグループ各社間の連携促進を役割とし、グループ全体の地域創生に関する取り組みを統括します。

新グループの地域創生に関する組織体制



- 地域創生部**
- グループ全体の地域創生に関する戦略立案
 - グループ各社の連携施策の管理

- 傘下銀行の地域創生関連部署**
- グループの地域創生戦略に基づく、施策立案、実践(主導)
 - 地域創生に関する両行間での連携
- <共同施策の例>
- 企業の技術力や事業性を適切かつ多面的に評価しつつ、広域的な視点で産業育成
 - 地元観光業と連携したゴールデンルートづくり支援
 - 定住促進や交流人口の増加に向けたまちづくり支援

- 技術コーディネーター**
- 技術コーディネーター(常陽銀行地域協創部内の専門人材)の相互活用
 - 企業の技術力等を適切に評価、マッチング

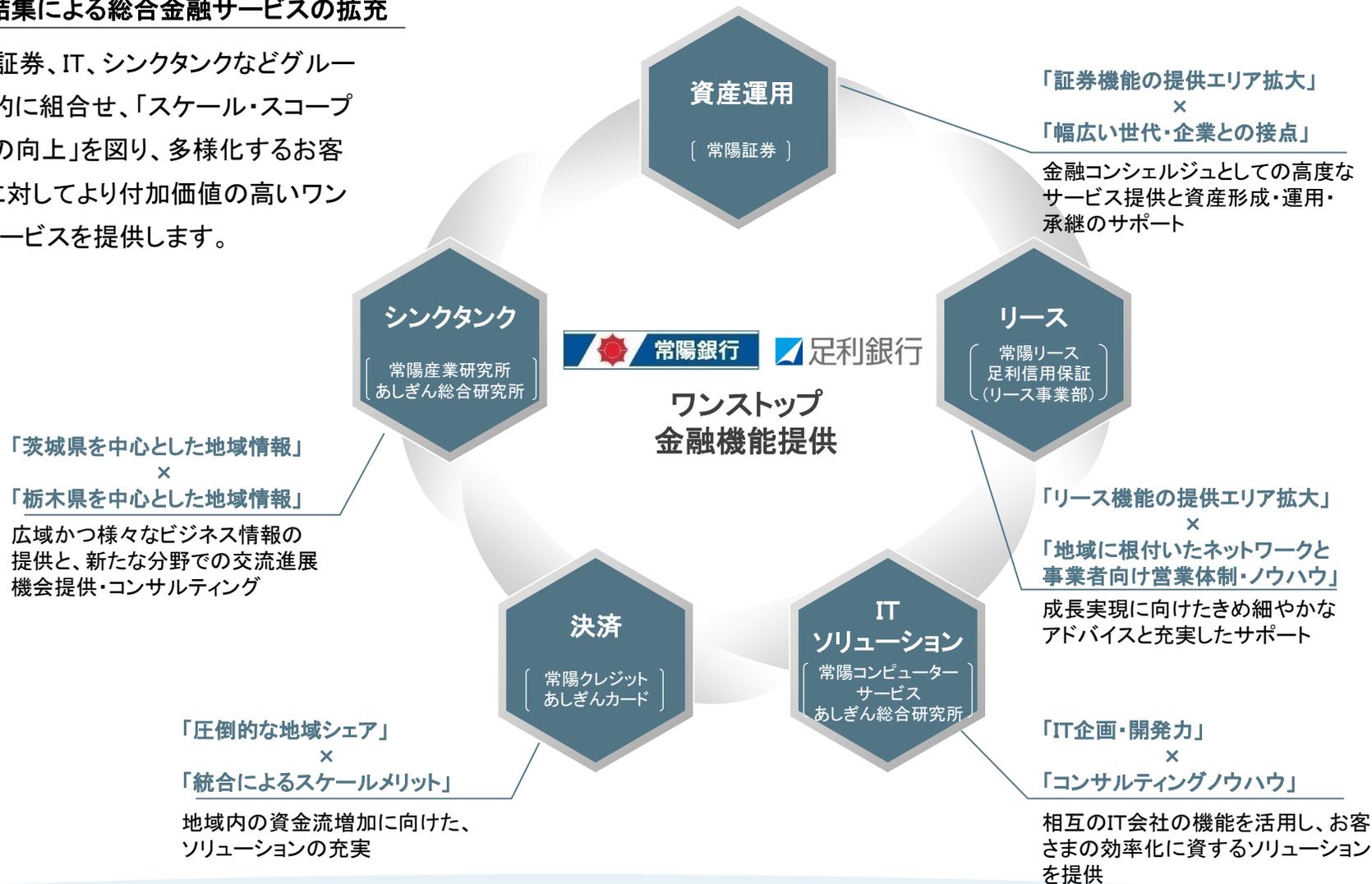
- 営業店**
- グループとしての地域創生施策の実践
 - 地方自治体の「地方版総合戦略」の施策の推進支援

2. 総合金融サービスの拡充

(1) ワンストップ金融サービスのご提供

新グループカ結集による総合金融サービスの拡充

銀行、リース、証券、IT、シンクタンクなどグループ機能を有機的に組合せ、「スケール・スコープの拡大」と「質の向上」を図り、多様化するお客さまのニーズに対してより付加価値の高いワンストップ金融サービスを提供します。



(2) ワンストップ金融サービスの実現に向けた具体的な取組

新グループカ結集による総合金融サービスの拡充を確実に実現し、さらに充実させていくため、リース及び証券の事業を拡大いたします。また、第1次中計期間中に、関連リース会社及び証券会社を持株会社の直接出資子会社とすることを検討します。

リース事業の拡大

①リース営業所の新設

3拠点を想定

②スケジュール

平成28年10月：足利銀行と常陽リースのリース媒介契約を締結(平成28年10月)し、オートリースの媒介を開始

平成29年：常陽リースと足利信用保証のリース事業部を統合し、営業所を順次新設

証券事業の拡大

①証券拠点の新設

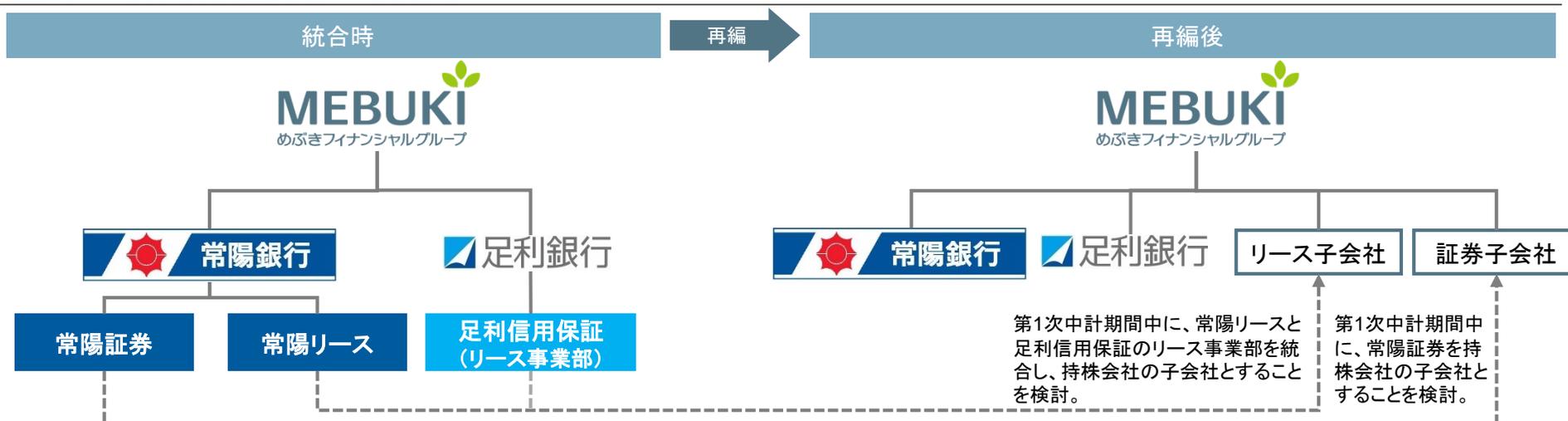
2拠点を想定

②スケジュール

平成28年10月：足利銀行のFC(ファイナンシャルコンサルタント)が常駐する13支店程度で常陽証券と媒介型仲介を開始

平成29年4月：全店展開

関連リース会社及び証券会社の子会社化



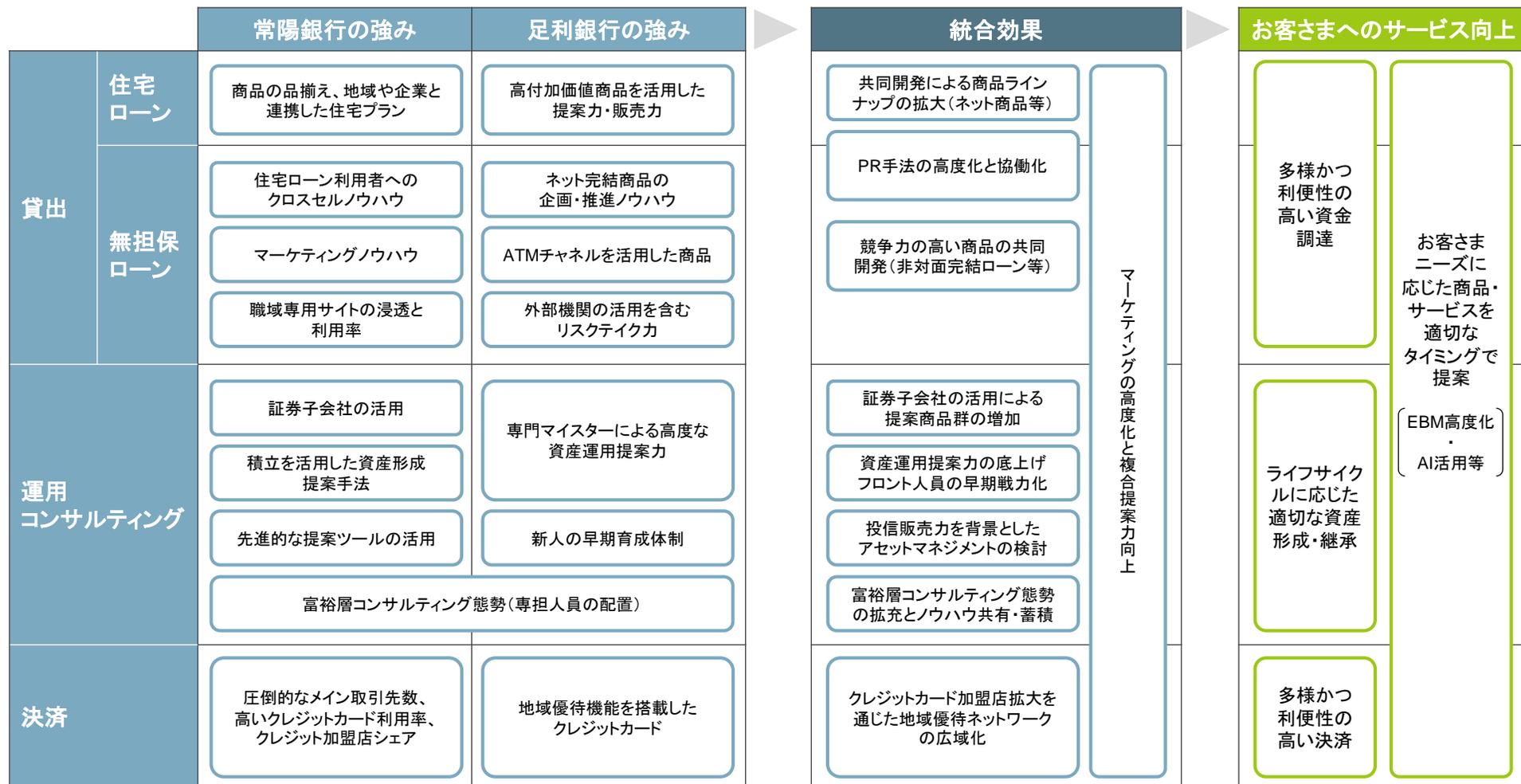
(3) 法人のお客さま向けの総合金融サービスの拡充

法人のお客さまには、創業、成長、成熟、承継の各発展段階で発生する多様なニーズに対し、ITの活用、他業態との連携等による先進的な金融サービスを開発・提供します。

		常陽銀行の強み	足利銀行の強み	統合効果	お客さまへのサービス向上
貸出		リース子会社の活用を含む金融機能の総合提案力	ソリューション提供ノウハウ	共同アレンジによる案件対応力強化	多様かつ利便性の高い資金調達
		技術評価ノウハウ	企業再生支援ノウハウ	推進手法・審査等ノウハウの高度化 リース子会社のグループ活用	
運用		証券子会社の活用	法人保険提案力	証券子会社の活用による提案商品群の増加	企業経営の安定、更なる成長のための適切な資産形成
コンサルティング	創業支援	創業者向け専用商品		創業支援ノウハウの高度化	連携機会の増加・地元リソースを最大限活用した創業支援サービス
	ビジネスマッチング・海外進出支援	地元企業の技術評価力、コーディネート力	大企業、大学・研究機関等との豊富な接点	ものづくり事業者の顧客基盤	
			アグリ分野の支援ノウハウ	観光産業との豊富な接点	クラウドファンディングの提供
	シェアードサービス	顧客基盤(高い地域シェア)		大学・研究機関等との連携機会の増加	成長ビジョンに応じた販路拡大・商材調達等
	職域ネットワーク	高品質な収納システム	コンサルティング機能の拡充 ・法人向け教育コンテンツ ・IT化支援・事務合理化等	成長段階に応じた合理的かつ効率的な間接業務等の構築	
	シンクタンク、IT子会社の活用				
事業承継・M&A		専門家との連携ネットワーク		事業承継専門サービスの拡充	計画的で円滑な事業承継
		潜在情報の収集量		M&A機能の強化・グループ内マッチング	
決済		高い商品開発力	顧客ニーズへのカスタマイズ力	増加する決済データ等も生かした多様な決済サービスの提供	多様かつ利便性の高い決済

(4) 個人のお客さま向け総合金融サービスの拡充

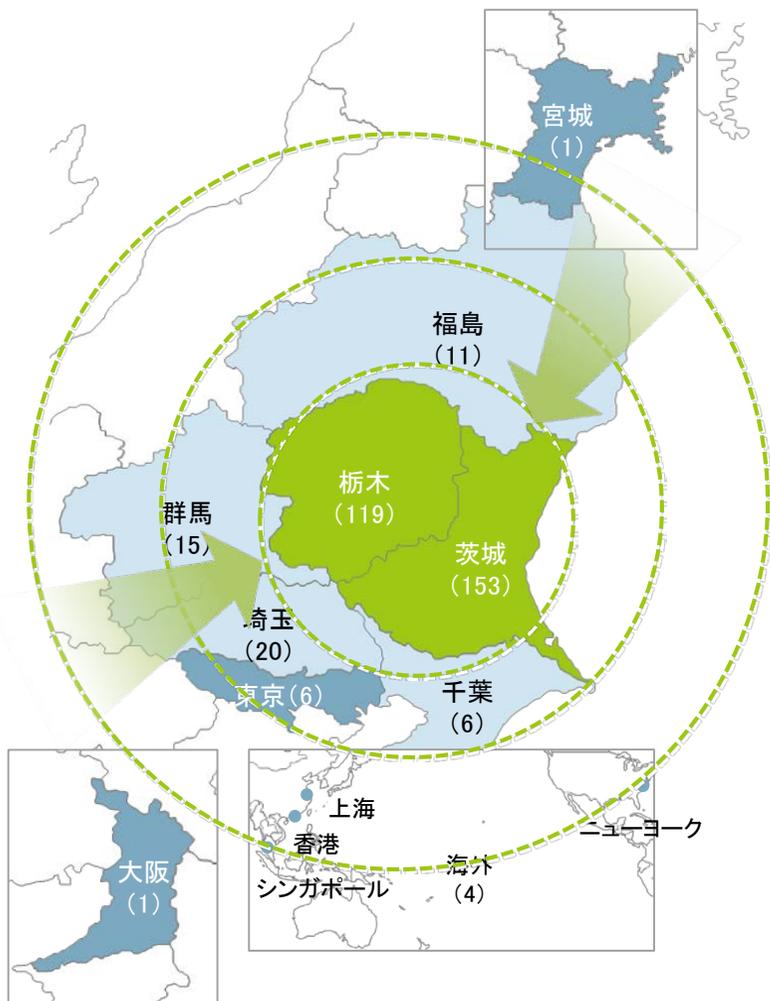
個人のお客さまには、EBMの高度化、AIの活用等により、ライフステージの各段階で発生する多様なニーズを適時、的確に把握し、適切な商品・サービスを提案、提供します。



3. エリア・チャンネルの拡充

(1) エリア・チャネルの拡充に関する施策の概要

経営資源最適化、広域ネットワークの形成、ダイレクトチャネルの強化により、顧客基盤の拡大、経済交流(商流・情報流・資金流の企業間交流)圏域の広域化・活性化を目指します。



▶▶ 経営資源最適化

- 本部・営業店の効率化
- コンサルティング機能の充実やサービス品質向上に向けた人員の再配置

人員シフト:
150名程度

▶▶ 広域ネットワークの形成

- 創出された人的資源等の活用
- 経済交流機会拡大に向けた成長地域への新規出店
- グループ機能拡大に向けた出店
- 銀行代理店制度の活用
- 海外ネットワークの相互活用

新規出店:
15店舗程度
(リース・証券含む)

▶▶ ダイレクトチャネル強化

- EBM等のマーケティング高度化を協働で取組み、タイムリーな情報と金融サービスを提供
- WEB、テレマーケティングを活用した情報提供ノウハウを共有し、お客さまのニーズに応える情報提供を充実
- WEB、ATM等の非対面チャネル活用を協働で取組み、商品・サービスを充実

顧客接点の拡大

(海外拠点を含む拠点数合計336;平成28年6月末現在)

顧客基盤の拡大、経済交流圏域の広域化・活性化

(2) 新規出店と重点エリアの考え方

[新規出店・重点エリアの考え方]

グループ全体での経営資源の最適化を図り、お客さまの利便性向上、地域創生・活性化のために、広域ネットワークの一段の形成を図ります。

経営統合によって創出される人的資源を活用して、市場発掘・開拓の強化を行い、コアマーケットとの経済交流の創出・活性化を図ります。

新規出店の想定エリア

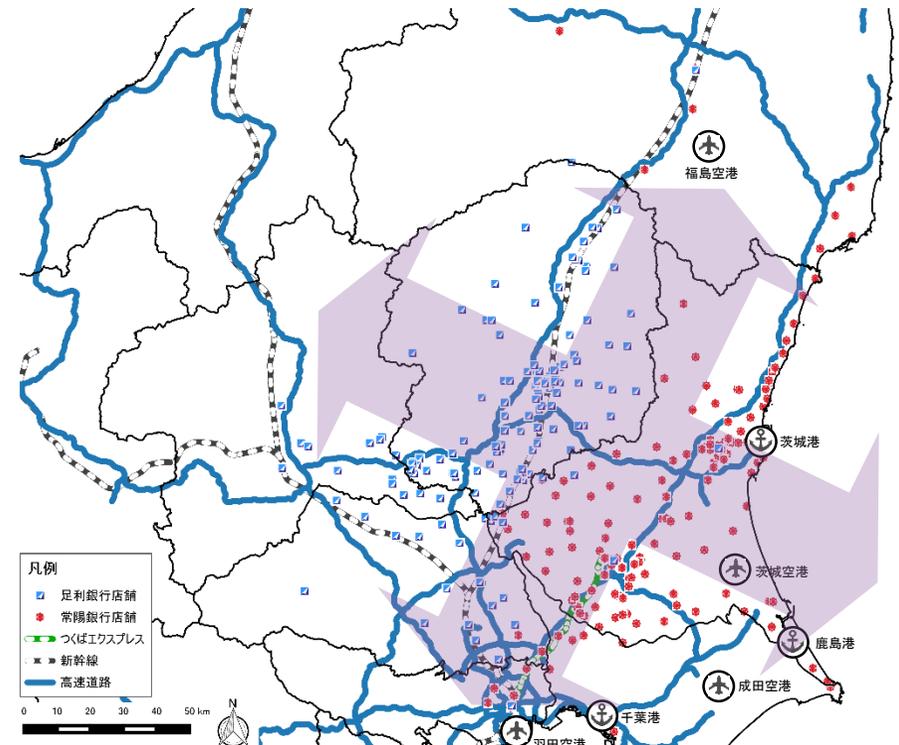
検討の視点	出店候補となるエリアの基準
成長ポテンシャルの取込み → <u>収益拡大</u>	人口増加(減少が少ない) 事業所数増加
店舗ネットワークの拡充 → <u>営業基盤強化</u>	既存店舗と隣接(近接) 交通網延長線

(想定エリア)

千葉北西部、埼玉南部、東京北部・南部、TX沿線

- * 千葉北西部、埼玉南部・・・
将来人口、預貸見通し、ネットワーク形成の視点から候補地域を絞り検討
- * 東京北部・南部・・・
市場規模、コアマーケットとの関係性より候補地域を絞り検討

新規出店・重点エリア: 南北、東西の経済交流を促進するネットワーク



参考：営業戦略の概要（まとめ）

両行は経営統合により、地域創生・活性化に向けた新グループの創意を結集させるとともに、総合金融サービスとエリア・チャンネルの拡充を進めます。これにより、地域創生・活性化の主体的な担い手として、地域とともにゆたかな未来を創造します。

総合金融サービスとエリア・チャンネルの拡充のもと、新グループの創意の結集により、十分な魅力が発揮しきれていない地域資源・技術の掘り起しを通じた市場創出と地域間の事業・資金の交流拡大に取り組みます。

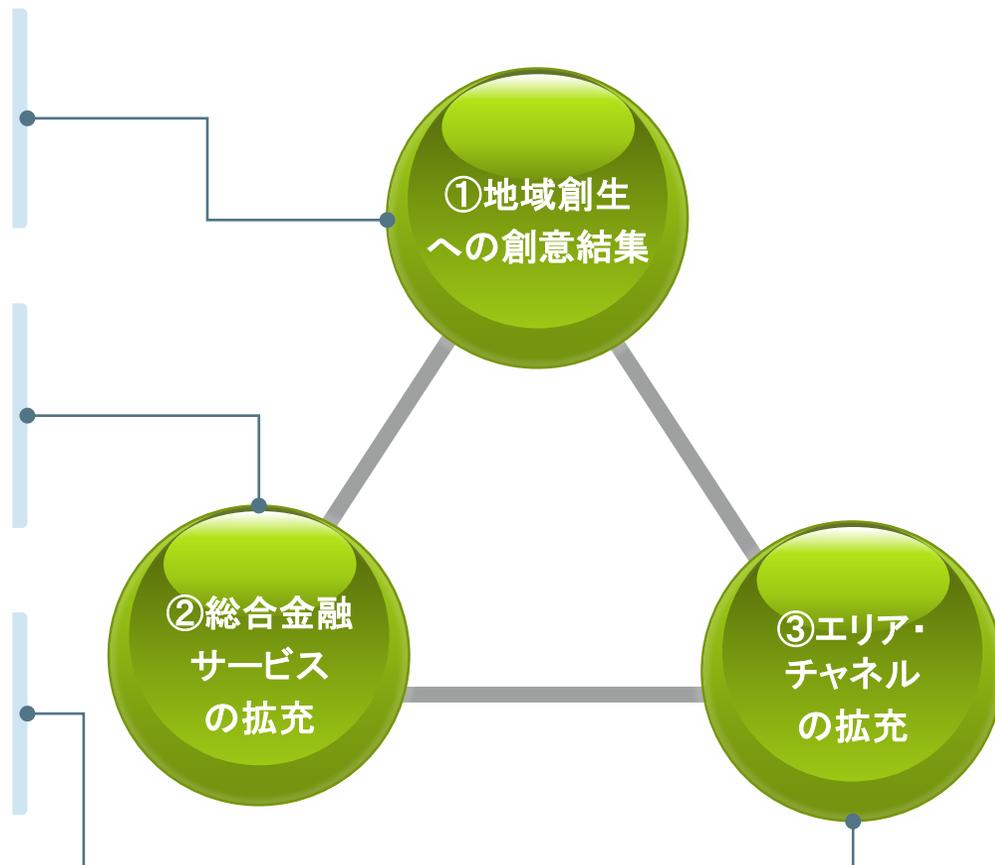
⇒広域地域連携支援の展開、コーディネーターの相互活用によるマッチング強化、ファンドの共同設立 等

両行の強みの共有、新グループの創意の結集により、高度化するお客さまニーズへの的確な対応と総合金融サービスの広がりによる価値をお客さまに提供します。

⇒コンサルティング機能の強化、リース・証券の提供機会拡大、FinTechへの取り組み、マーケティング高度化、規制緩和を踏まえた有価証券一体運用の検討 等

拡大するコアマーケット、成長地域とのネットワーク・接点の強化、拡大により、産業育成の広域化・多様化、新事業創出、金融サービスの事業領域拡大を図ります。

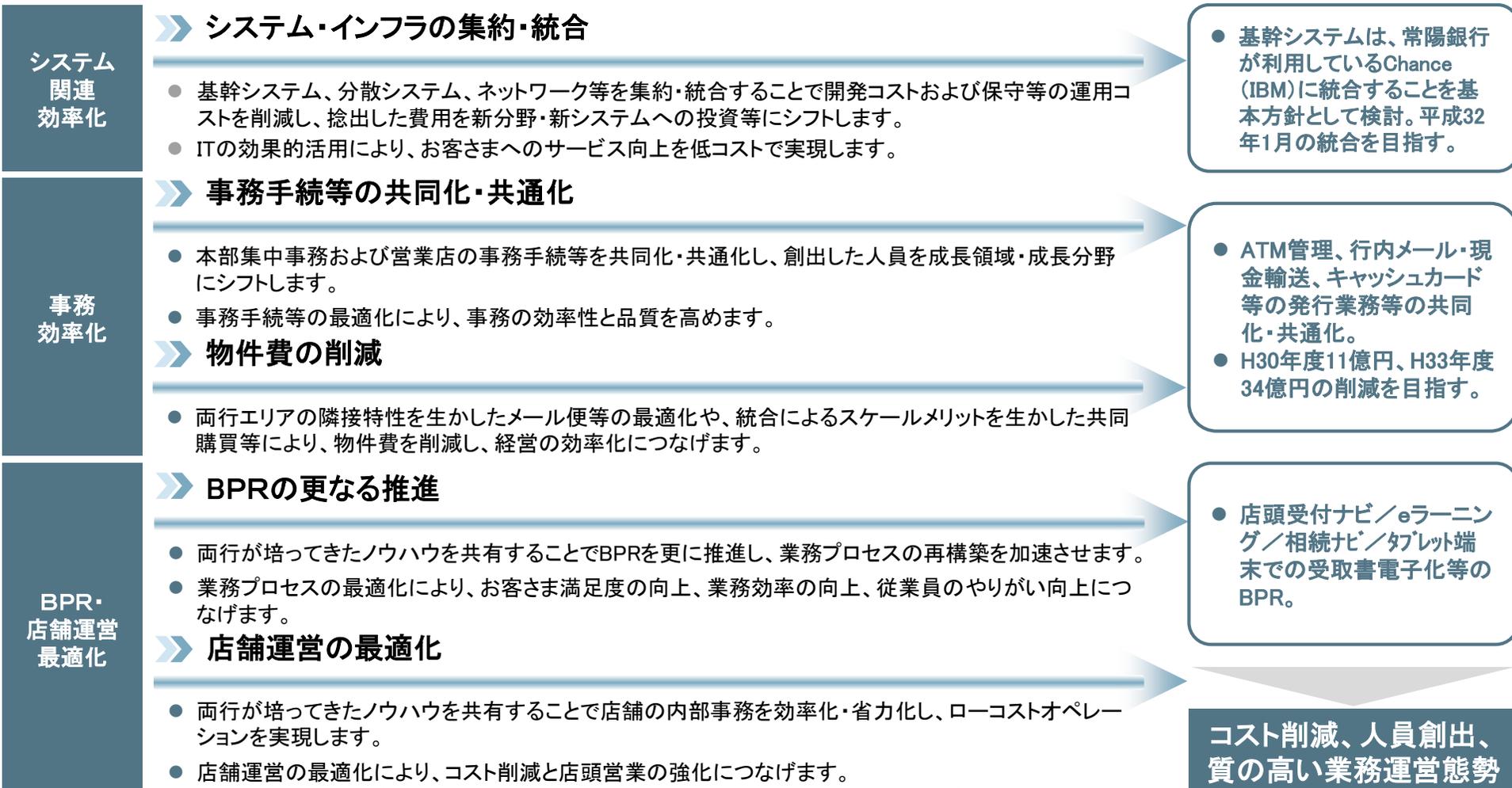
⇒経営資源の最適化、広域ネットワークのさらなる形成、ダイレクトチャンネル強化 等



4. オペレーションの革新と新グループの経営管理態勢 の構築

(1)オペレーション戦略の概要

事務・システムの統合、共同化・共通化を推進し、コスト削減と人員創出を図ります。創出した経営資源を成長分野にシフトするとともに、ノウハウ共有により質の高い業務運営態勢を構築します。



(2) 経営管理戦略の概要

地域創生、地域の活性化ならびに統合のスケールメリット等を生かす、実効性あるガバナンス態勢を構築するとともに、国内トップクラスの地域金融機関グループにふさわしい、適切な経営管理態勢を構築します。

統合目的の達成のための実効性あるガバナンス態勢の確保

高い監査・監督機能と迅速・果断な意思決定機能、業務執行機能の確保

- 持株会社の機関設計は監査等委員会設置会社とし、取締役会の透明かつ公正な意思決定機能と高い監査・監督機能を確保しつつ、迅速・果断な意思決定と業務執行が可能となる体制を確保します。
- 重要な戦略遂行を担う両行にも専門性と地域事情に精通した複数の社外取締役を配置するとともに、持株会社および両行の社外取締役を中心に構成するコーポレート・ガバナンス委員会を設けるなど、社外取締役の多様な意見を積極的に取り入れる仕組みを構築します。
- 持株会社内に「グループ戦略委員会」を設置し、両行の知見とノウハウを集結させ、地域事情を踏まえつつ、取り巻く環境変化に迅速かつ的確に対応した戦略立案と新グループへの円滑な戦略浸透を図ります。

適切なリスク管理態勢の構築と高度化

適切なリスク管理態勢の構築と高度化

- 経営統合を踏まえた両行の各種リスク管理態勢の統合等に取り組む中で、新グループとして、両行の規模や特性を踏まえた適切かつ効果的、効率的なリスク管理態勢を構築します。
- 持株会社、足利銀行の基礎的内部格付手法への移行を目指すなど、グループをあげて信用リスク管理態勢の高度化に取り組み、円滑な金融仲介機能のいっそうの発揮に取り組めます。

新グループとしての適切な内部監査態勢等の構築

適切な内部監査態勢等の構築

- 持株会社と子銀行の内部監査部門の連携、適切な組織分担により、新グループとしての健全な業務運営と経営目標の効率的な達成に寄与する、適正かつ効率的な内部監査態勢を構築します。
- 監査等委員会と内部監査部門の緊密な連携確保など、実効性を備えた内部監査態勢等の整備をはじめとする、内部統制システムの適切な整備を図ります。

(3)リスク管理態勢

子会社の業務運営から生じる様々なリスクを統一的尺度で把握し、グループ全体の経営の健全性を確保しつつ、企業価値の向上を追求するため、適切なリスク管理態勢を構築します。

● **組織・体制:**

持株会社における取締役会およびALM・リスク管理委員会は、経営管理部から定期的にリスクの状況に関する報告を受け、必要な対応を指示します。ALM・リスク管理委員会は、全ての業務執行取締役、経営企画部・経営管理部統括部長・部長、経営管理部バーゼル室長により構成します。また、常勤の監査等委員である取締役と監査部統括部長・部長も出席して、適切な監査・監督態勢を確保します。

● **統合的リスク管理:**

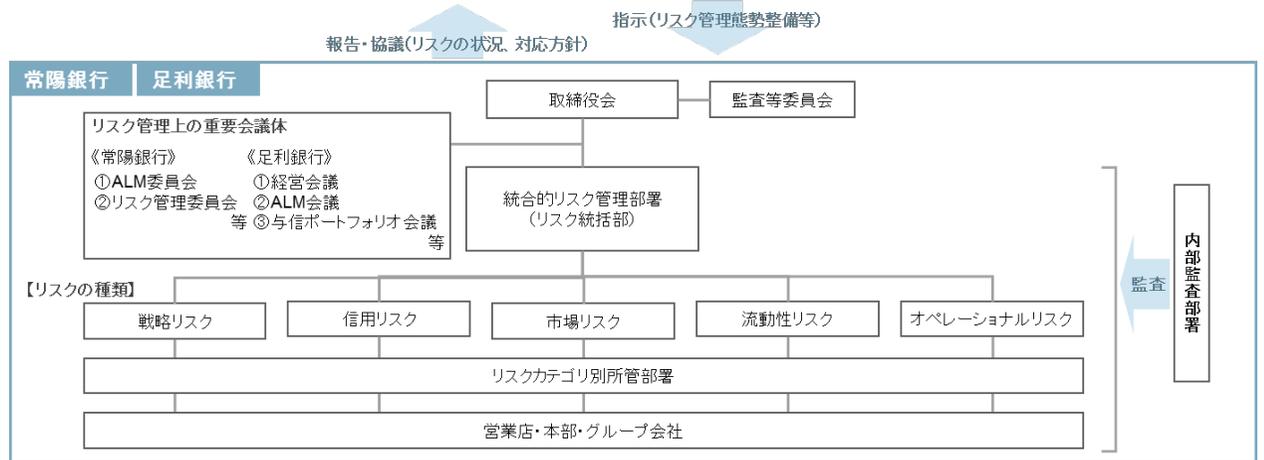
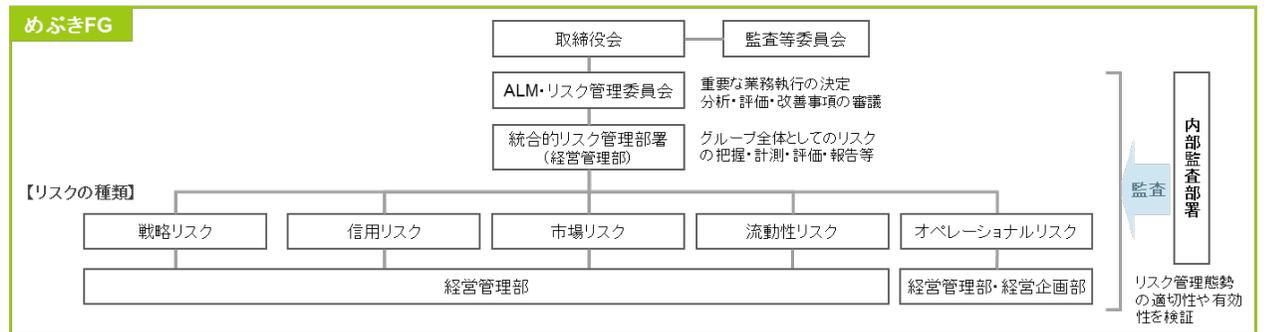
新グループの各リスクカテゴリー毎に評価したリスクを統合的に捉え、グループの連結資本と対比することにより、適切な自己資本比率を維持します。リスク計測・評価・モニタリングのカテゴリーはグループで統一し、子会社のリスク計測手法やパラメータも統一化を図ります。

● **信用リスク管理:**

常陽銀行がFIRB行として培ってきた格付制度を足利銀行にも導入し、子銀行は共通の格付・自己査定制度の基で、信用リスク管理を行います(新制度の運用は平成29年度上期を想定)。

● **市場リスク管理、流動性リスク管理、オペレーショナルリスク管理:**

その他各リスク管理も、互いのノウハウを共有・活用し、新グループの自己資本に見合うリスク管理態勢等を構築します。



Ⅲ. グループ計数計画

1. めぶきFGの計画

第1次グループ中期経営計画

(計画期間:平成28年10月1日～平成31年3月31日)

(1) めぶきFGの経営目標指標

目標の前提条件

- 平成27年度の国内経済は、消費税増税による影響の一巡、企業業績の好調などを背景に、年度当初は緩やかながら景気回復の動きが見られましたが、中国をはじめとする新興国経済の減速懸念に加え、年明け以降の円高・株安による企業の景況感の下振れなどから、総じて力強さを欠く状況となりました。
- 今後の国内経済は、平成28年2月の日本銀行によるマイナス金利政策導入の効果や2020年の東京オリンピック・パラリンピックの開催に向けた設備投資需要など、中長期的な景気回復が期待されるものの、英国のEU離脱問題などをはじめとする海外景気の下振れリスクや消費者マインドの低下、各種政策の効果が想定を下回る可能性等により、国内景気を下押しするリスクも依然として残されております。
- 以上のような経済環境認識の下、両行で共通の経済シナリオを設定し、計画の前提条件としております。

めぶきFGの経営目標指標

- 連結純利益は、債券・株式売却益の剥落や、マイナス金利の影響をシナジー効果の取り込みによりカバーし、平成30年度470億円程度、33年度640億円程度を目指します。
- 連結ROEは、毎年度5%以上を確保します。平成33年度6%以上を目標とします。
- 連結自己資本比率は、10%台半ばを確保します。平成33年度は10.5%以上を目標とします。
- OHRは、統合に伴う投資経費の増加を適切にコントロールしつつ、平成33年度に向けて「50%台後半」を目指します。

経営目標指標	H30年度	(参考)H33年度
連結純利益 (27年度比※)	470億円程度 (▲65億円)	640億円程度 (+105億円)
連結ROE	5%以上	6%以上
連結自己資本比率	10%台半ば	10.5%以上
OHR(銀行合算)	60%程度	50%台後半

※27年度比:27年度の「常陽銀行連結+足利ホールディングス連結」との比較

(2) めぶきFGの計数計画

【めぶきFG連結(①+②)】

(億円)

	実績 (常陽銀行連結+ 足利HD連結)	計画		H33年度 — H27年度
		第1次中期経営 計画(H28下~)	参考:次期計画	
	H27年度	30年度	33年度	
連結純利益	535	466	641	106
連結ROE		5.1%	6.2%	
連結自己資本比率		10.4%	10.5%	

【両行合算】PL・主要指標

(億円)

	実績	計画		H33年度 — H27年度	
		第1次中期経営 計画(H28下~)	参考:次期計画		
	H27年度	H30年度	H33年度		
銀行 単体 合算 PL	業務粗利益	1,958	1,936	2,142	184
	コア業務粗利益	1,874	1,920	2,116	243
	資金利益	1,580	1,520	1,660	80
	役務	304	365	418	114
	その他・特定取引	-11	36	39	49
	債券5勘定戻	84	16	26	-59
	経費	1,152	1,190	1,189	37
	実質業務純益	806	746	953	147
	(コア業務純益)	720	731	927	207
	与信コスト	46	77	86	40
	株3勘定戻	72	10	20	-52
	その他	-7	-18	-2	5
	経常利益	825	662	885	60
	単体純利益	586	457	611	25
連結純利益①※	612	501	668	56	
指標	OHR	58.9%	61.5%	55.5%	-3.3%
	役務比率	15.0%	20.7%	21.3%	6.3%

めぶきFGとの連結調整②※	-77	-36	-27
---------------	-----	-----	-----

※①連結純利益は「常陽銀行連結純利益+足利銀行連結純利益」として記載しています。

※②の主な計数: 28年度は負ののれん(28/3末時点の試算)、その他の年度は、FGの借入利息、PPA分のアモチ等となります。

【銀行単体】合算平残BS

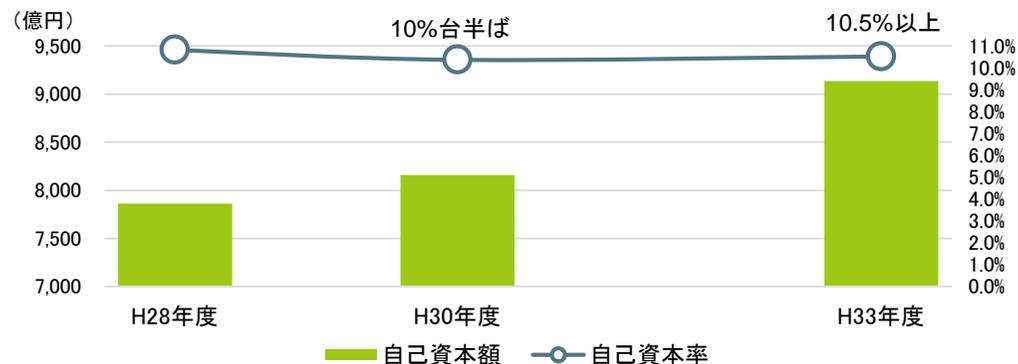
(億円)

(部直後)	実績	計画		H33年度 — H27年度
		第1次中期経営 計画(H28下~)	参考:次期計画	
	H27年度	H30年度	H33年度	
貸出金平残	99,813	111,139	124,867	25,054
(地元法人〃)	29,112	32,699	37,778	8,667
(無担保ローン〃)	1,098	1,757	2,425	1,327
(外貸・非居円〃)	1,093	2,001	2,610	1,517
利回	1.204%	1.061%	1.079%	-0.125%
有価証券	37,123	37,091	37,032	-91
利回	1.235%	1.271%	1.366%	0.131%
資産合計	150,117	159,254	169,867	19,750
利回	1.126%	1.042%	1.095%	-0.031%
預金・NCD	132,813	140,582	150,496	17,683
利回	0.036%	0.031%	0.042%	0.006%
負債・資本合計	150,117	159,254	169,867	19,750
利回	0.074%	0.087%	0.118%	0.044%

(3) めぶきFGの資本政策・配当政策

資本政策

- 自己資本比率は10%台半ばを確保します。平成33年度は10.5%以上を目指します。



配当政策

- 新グループとしての成長に向けた資本の確保と株主への適切な利益還元のバランスを考慮し、安定配当を目指します。
- なお、平成28年度期末配当は新グループ設立記念配当1円を加え、6.5円とする方針です。

H27年度		H28年度	
主体	配当方針	中間配当(注)	期末配当
常陽銀行	1株あたり12円 + 記念配当1円	常陽銀行 6円00銭	めぶきフィナンシャルグループ 6円50銭 (28年度期末配当には記念配当1円を含みます。)
足利ホールディングス	1株あたり9円 + 記念配当1円	足利ホールディングス 5円50銭	

(注) 28年度の中間配当は、足利ホールディングス、常陽銀行のそれぞれが平成28年9月末時点の株主に対してそれぞれ実施します。
平成28年9月30日以前に常陽銀行株式を保有する株主は、株式交換により所有することになるめぶきFG株式が常陽銀行株式数×1.17となるため、旧常陽銀行株式で換算すると、28年度は1株13.6円相当(中間6円+期末6.5円×1.17)の配当となります。

株主優待

- お客さま・地域の復興と成長に貢献するとともに、「地元特産品」「観光」を贈呈対象商品とすることで、新グループが目指す地域経済の活性化による成果を株主に還元することを目的に実施します。

保有株式数	特産品の金額目安	現在のアイテム数※
1,000株以上5,000株未満	2,500円相当	123
5,000株以上10,000株未満	4,000円相当	95
10,000株以上	6,000円相当	98

※栃木県を中心とした、足利銀行の取引先の商品をアイテムに追加予定です。

2. 常陽銀行・足利銀行の計画(シナジー含む)



(1) 常陽銀行の中期経営計画の概要

[第13次中期経営計画 計画期間:平成28年10月1日～平成31年3月31日]

目指す姿

新たな価値を協創するベストパートナーバンク

～地域社会との多様なコラボレーションにより拓がる未来・新たな価値を創造し、感動を共有する～

【基本戦略】

◆ 経営管理の向上を図る

- 収益管理態勢の再構築
- リスク管理の高度化(予兆管理)
- コンプライアンス意識の徹底

◆ 顧客のあらゆるニーズに対応可能な人材育成を継続・強化し、営業力・収益力に繋げる

- 人材力の強化、組織力・収益力の向上(プロ集団の育成、ダイバーシティの推進・活躍機会の拡大、ワークライフバランスの推進と生産性向上)

◆ 店頭・渉外でのIT活用による効率的・効果的な営業態勢を構築する

◆ 顧客行動変化に適用したシームレスなチャネルの提供を図る

- 営業店行員の時間捻出のため、ITを有効に利用し業務プロセスの抜本的な見直し
- コンサルティング力向上のため、新たな渉外営業スタイルの構築・顧客データ分析等の活用
- お客さまの利便性向上のため、非対面完結の顧客サービスの提供
- シームレスなチャネル実現のため、身近な相談を効率的・迅速に解決(AI、ロボアドバイザー等)、ネット支店の有効活用、ソーシャルメディアを通じたプロモーション
- 変化するお客さまニーズの先取りのため、顧客行動分析の高度化(ビッグデータの活用)

◆ 協創力の発揮を新たなステージへ移行する

- 広域化によるスケールメリットの追求のため、仕組みの他地域への横展開
- CCRC、DMO等の新たな枠組みへの対応のため、多様な機能を結集したコンソーシアムによる事業遂行の実現
- 交流人口増加への対応のため、観光振興や公有財産を含めた地域資源の有効活用
- 産業振興のため、高度化する企業ニーズに対応した連携拡大・ソリューション進化

◆ 顧客本位のコンサルティングを徹底、顧客基盤拡充・取引の深掘りに繋げる

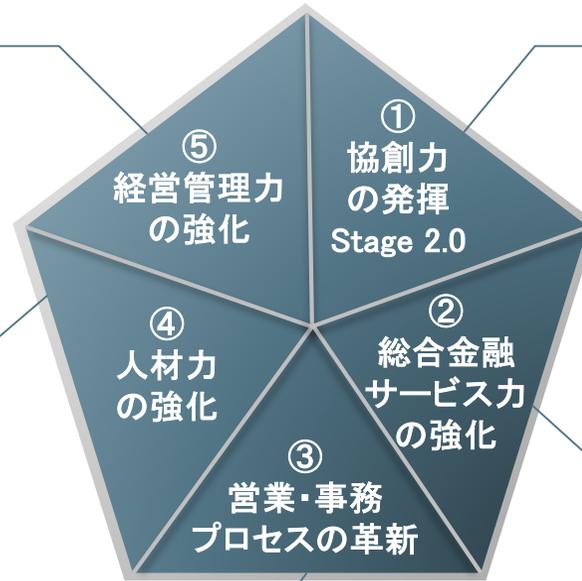
◆ 総合金融サービス提供力を支える収益力として、市場運用力の強化を図る

【法人】

- 企業特性や商流を踏まえ、成長や課題解決に必要なコンサルティング実施
- リース・証券などワンストップ金融サービスの強化
- 海外進出支援のための提携・連携先の拡充

【個人】

- 住宅ローンを入り口としたクロスセルの推進・取引深耕
- 外部が提供する機能・サービスも積極的に取込み
- フィデューシャリー・デューティーの実践(ライフステージや属性に応じた運用提案を徹底など)



(2) 常陽銀行の計数計画

経営目標指標

- 収入構造の改革(役務比率上昇)、貸出構造の改革(地元法人、無担保ローン増加)を進め、トップライン増加を図ります。
- また、前中計で進めた経費削減プロジェクトの成果定着を図るとともに、更なる経費構造の改革を進めます。
- リース機能・証券機能の常陽銀行・足利銀行での相互活用による、子会社収益の拡大を図ります。

	30年度	(参考)33年度
コア業務純益	400億円程度	490億円程度
〃 27年度比	+45億円程度	+134億円程度
(実質業務純益)	(410億円程度)	(510億円以上)
純利益	240億円程度	320億円以上
OHR	60%程度	57%程度
自己資本比率	11%程度	11%程度

(以下、連結は現在の連結子会社が前提)

連結純利益	280億円程度	370億円以上
連結ROE	33年度にかけて5%台半ばを確保	
連結自己資本比率	11%台半ば	12%以上

PL・主要指標

(億円)

	実績	計画		33年度 - 27年度
		第13次中期経営 計画(H28下~)	参考:次期計画	
		27年度	30年度	
業務粗利益	1,115	1,100	1,198	83
コア業粗利益	1,039	1,090	1,178	139
資金利益	899	862	916	18
預貸差(外貸込)	639	656	722	83
有価証券他	260	207	194	-65
役務	155	198	229	74
その他・特定取引	-15	29	32	47
債券5勘定戻	76	10	20	-56
経費(▲)	682	689	687	5
実質業務純益	433	411	510	78
(コア業務純益)	356	401	490	134
与信コスト(▲)	48	54	59	11
株3勘定戻	47	10	20	-27
その他	-5	-19	-3	2
経常利益	427	348	468	41
単体純利益	278	240	322	44
連結純利益	310	278	371	60

単体平残BS

(億円)

	実績	計画		33年度 - 27年度
		第13次中期経営 計画(H28下~)	参考:次期計画	
		27年度	30年度	
貸出金平残	58,083	65,839	72,957	14,874
(地元法人〃)	14,756	16,509	19,183	4,428
(無担保ローン〃)	694	981	1,271	577
(外貸・非居円〃)	1,000	1,800	2,280	1280
利回	1.144%	1.032%	1.046%	-0.098%
有価証券	25,642	23,473	21,745	-3,897
利回	1.128%	1.124%	1.163%	0.035%
資産合計	89,707	95,407	100,308	10,601
利回	1.087%	0.995%	1.019%	-0.068%
預金・NCD	78,777	84,200	90,650	11,873
利回	0.032%	0.028%	0.046%	0.014%
負債・資本合計	89,707	95,407	100,308	10,601
利回	0.085%	0.091%	0.106%	0.020%

(3) 足利銀行の中期経営計画の概要

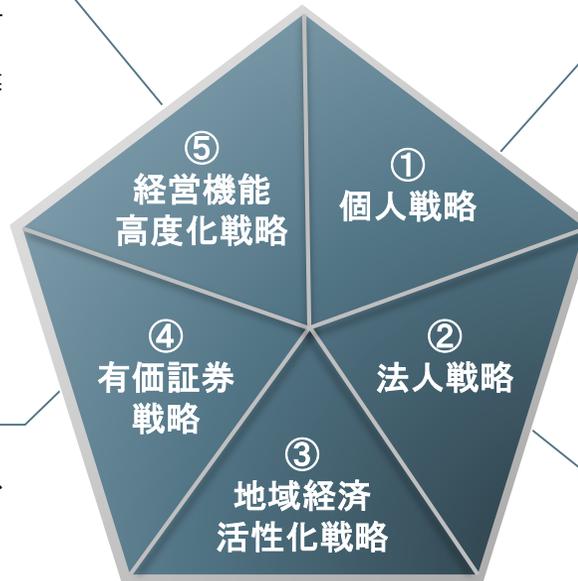
[中期経営計画-あしぎんWAY- 計画期間:平成28年4月1日～平成31年3月31日]

目指す姿

基礎体力の強化と経営統合効果の発揮による地域創生への貢献

～地域とともに成長する銀行＝地域のメインバンクとしての基礎体力を有する銀行を目指して～

【基本戦略】



◆ 競争優位を築くための重点投資

- 人材力向上(コンサルティング人材、マネジメント人材の育成、若手行員の基礎的能力向上、組織活性化)
- 生産性向上(更なるローコスト事務体制の構築、営業部門の生産性向上)
- 店舗・チャネル機能向上(オムニチャネル化の促進による顧客接点強化)
- マーケティング高度化(ニーズやライフイベントに応じた適切な商品サービスの提供)
- 収益管理高度化(採算管理の高度化による収益の極大化)
- 与信管理高度化(デフォルト事象の抑制)

◆ 適切なリスクテイクによる有価証券ポートフォリオ拡大

- 運用戦略(市場変動の影響を受けにくいポートフォリオ構築、有価証券残高積み上げによる安定収益確保、統合による調査・分析力強化による新規投資カテゴリーへの進出)
- 調達戦略(通貨ベーススワップ等による外貨調達の多様化)

◆ 地域と共に成長するために、地域中核企業の育成や地域の事業所数増加に向けた取組みなどを通じて地域経済を活性化

- 事業性評価に基づく地域中核企業育成(創業・第二創業支援、販路拡大支援、事業承継・M&A支援、企業再生支援、成長産業育成支援、グローバル化支援)
- 地域の自治体と連携した「地方創生」(企業誘致、企業流出防止、6次産業化支援、観光地活性化支援、地域創生ファンドの組成)
- 社会資本整備への関与(県内企業のPFI案件組成支援、再開発に伴う資金ニーズへの対応)

◆ 密着軸:シニア世代を中心とした富裕層・準富裕層への資産運用営業強化、相続ビジネスの構築

- プライベートバンキンググループによる高度なコンサルティング
- 強みである資産運用営業の進化(シニア層との取引強化、分散投資の提案等による預り資産残高の増加、保険コンサルティング販売の強化、グループ内証券会社の活用)
- 強みである資産運用営業を埼玉地区でも積極展開

◆ 機能軸:「身近さ」と「便利さ」の追求を通じた取引きの拡大

- インターネット取引やEBMなどの、仕組みや企画による効率的な推進
- 無担保ローン強化(お客さまの使いやすさ追求、商品ラインナップ拡充)

◆ 密着軸:事業性評価に基づくお取引先の本業支援・事業承継支援、コンサルティングを通じたフィービジネス強化

- お客さまの事業内容や成長可能性を適切に評価し、事業承継・M&A支援、ビジネスマッチング、グループ内リース会社の活用、海外展開支援、財務改善指導等に取り組むことで、地域企業の成長を実現

◆ 機能軸: 効率的なリテール法人推進

- リテール法人向け専用商品の投入
- 得意先外訪活動の効率化

※個人戦略、法人戦略は密着軸、機能軸の観点から戦略を策定
「密着軸」とは、コンサルティングや事業性評価
「機能軸」とは、身近さと便利さの追求

(4) 足利銀行の計数計画

経営目標指標

- 事業性評価に基づいた取引先の本業支援や経営改善、成長分野への取組強化、高度なコンサルティングの提供等に加え、シナジーの実現によりトップライン増加を図ります。
- 有価証券投資は適切なリスクテイクによりポートフォリオを拡大することで、持続的・安定的収益力を構築します。
- リース機能・証券機能の活用により取引先のニーズに対応していきます。

	30年度	(参考)33年度
コア業務純益	330億円程度	435億円程度
〃 27年度比	△35億円程度	+70億円程度
(実質業務純益)	(335億円程度)	(440億円程度)
純利益	220億円程度	290億円程度
OHR	60%程度	55%程度
自己資本比率	8%以上	8%台半ば
(以下、連結は現在の連結子会社が前提)		
連結純利益	225億円程度	295億円程度
連結ROE	6%台半ば	7%台半ば
連結自己資本比率	8%台半ば	9%程度

PL・主要指標

(億円)

	実績	計画		33年度 - 27年度
		あしぎんWAY	参考:次期計画	
		27年度	30年度	
業務粗利益	843	836	944	101
コア業粗利益	835	830	939	104
資金利益	681	658	744	63
預貸差(外貨込)	514	479	561	47
有価証券他	167	178	183	16
役務	149	166	189	40
その他・特定取引	4	6	6	2
債券5勘定戻	8	6	6	-2
経費(▲)	470	501	502	32
実質業務純益	373	335	443	70
(コア業務純益)	364	329	437	73
与信コスト(▲)	-2	23	27	29
株3勘定戻	25	0	0	-25
その他	-2	1	1	3
経常利益	398	314	417	19
単体純利益	308	217	289	-19
連結純利益	301	223	297	-4

単体平残BS

(億円)

	実績	計画		33年度 - 27年度
		あしぎんWAY	参考:次期計画	
		27年度	30年度	
貸出金平残	41,730	45,301	51,910	10,180
(地元法人〃)	14,356	16,191	18,595	4,239
(無担保ローン〃)	404	776	1,155	751
(外貸・非居円〃)	93	201	330	237
利回	1.287%	1.103%	1.124%	-0.163%
有価証券	11,481	13,617	15,287	3,806
利回	1.474%	1.526%	1.655%	0.181%
資産合計	60,410	63,847	69,559	9,149
利回	1.185%	1.111%	1.206%	0.021%
預金・NCD	54,036	56,382	59,846	5,810
利回	0.042%	0.036%	0.037%	-0.005%
負債・資本合計	60,410	63,847	69,559	9,149
利回	0.057%	0.081%	0.136%	0.079%

参考：常陽銀行・足利銀行の関係

参考：常陽銀行・足利銀行の関係

両行は、設立当初から川崎銀行及び同行出身の亀山甚氏を通じて、深いご縁がありました。

川崎銀行



明治8年
(1875)

明治8年、水戸藩御用商人であった創始者・初代川崎八右衛門が、東京に進出し川崎組を設立。

明治11年
(1878)

明治11年、常陽銀行の祖にもなっていく常盤銀行が、第六十二国立銀行として設立。

明治13年
(1880)

明治13年、**川崎銀行**に改称し、私立銀行となり、川崎財閥の中核となった。

明治16年
(1883)

明治16年、第六十二国立銀行が、営業停止の危機(大蔵省検査での定款違反や多数の取扱い不備等による)に直面した際、**川崎銀行**の創始者川崎八右衛門が再建に乗り出し、事態を收拾した。川崎銀行との関係は、この時から始まった。

再建支援

明治28年
(1895)

<足利銀行設立(明治28年・1895年)>

明治28年、地元織物業の円滑な金融を図るため、地元の人々の強い要請によって「足利銀行」が設立。初代頭取には、地元青年有志によって結成された「足利友愛義団」の幹事長であった荻野万太郎氏(当時24歳)が選任された。

明治36年
(1903)

明治36年、水戸六十二銀行(第六十二銀行から改称)が、経営に行き詰まりをきたした際、**川崎銀行**水戸支店長であった神谷吉兵衛氏を頭取として迎え入れ、その後、常盤銀行に改称し、再出発した。

頭取迎え入れ

大正8年
(1919)

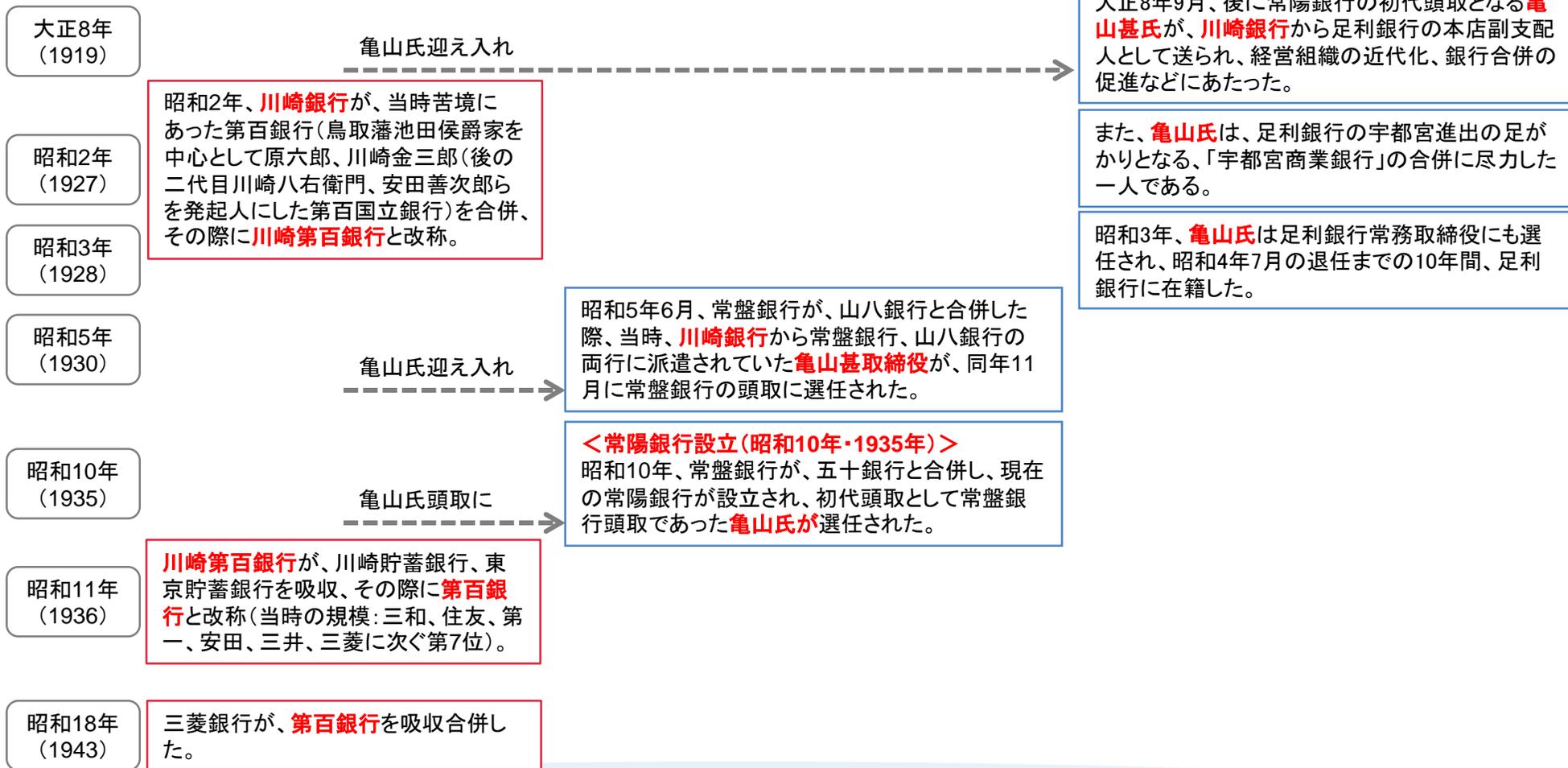
大正8年、第一次世界大戦終結直後、当時の足利銀行では中央大銀行との提携実現が戦後の重要課題となっており、足利銀行が要請し、**川崎銀行**との業務提携が実現された。**川崎銀行**は筆頭株主になるとともに、高梨博司氏を常務取締役役に派遣した。※当時、**川崎銀行**では常陽銀行の前身である常盤銀行も既に系列化していた。当時の足利銀行は、両毛機業地の発展に伴って資金需要が盛んとなる中で貸出が伸長し、度々資金不足に見舞われたとしており、**川崎銀行**との提携は業容拡大の転機になったとされている。

業務提携

川崎銀行



足利銀行



本件に関するお問合せ先

株式会社 めぶきフィナンシャルグループ 経営企画部

TEL 029-233-1151

E-mail ir@mebuki-fg.co.jp

URL <http://www.mebuki-fg.co.jp/>

【ご注意】

本資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、特定の有価証券等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または一部は予告なしに修正また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、経営を取巻く環境の変化などにより実際の数値と異なる可能性があります。