



MINI DISCLOSURE 2020

2020年9月期 事業の中間ご報告
(2020年4月1日～2020年9月30日)

トップメッセージ



取締役社長
笹島 律夫

取締役副社長
清水 和幸

平素は格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

地域金融機関を取り巻く経営環境は、長引く金融緩和政策などにより、預金や貸出金といった伝統的な金融サービス分野は厳しさを増しています。さらに新型コロナウイルス感染症の流行は、わが国経済、さらには地域経済に大きな影響を及ぼしています。

このような中、当社グループは、昨年4月にスタートさせた第2次グループ中期経営計画のもと、目指す姿として「地域の未来を創造する総合金融サービスグループ」を掲げ、各種施策を展開しております。お客さま、地域の課題は一段と多様化しており、コンサルティング機能の強化とグループ総合力の発揮により、お客さま、地域の課題解決や成長支援、円滑な金融サービスの提供に全力を尽くしてまいります。さらに、加速するデジタル化の動きを積極的に取り込み、お客さまの利便性向上を図るとともに、当社グループの生産性向上に向けた構造改革を進め、企業価値の向上を図ってまいります。

今後とも、お客さま、地域の皆さま、株主の皆さまのご期待に添えるよう、グループの創意を結集し、地域のゆたかな未来の創造に向けて邁進する所存でございますので、一層のご厚誼ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2020年11月吉日

新型コロナウイルス感染症への対応

新型コロナウイルス感染症流行の長期化を受けて、お客さまの生活や経営環境に大きな変化が生じています。こうした変化を踏まえ、提供サービスやお客さまとの接点のあり方を柔軟に変化させ、お客さまの課題解決支援に取り組んでいます。

円滑な資金供給による資金繰り支援

- 新型コロナウイルス感染症拡大により、経営に影響を受けている法人・個人のお客さま向けに円滑な資金供給をしています。
- 政府の実質無利子無担保制度融資に加え、独自の貸出金等により、積極的な支援を行っています。

非対面コミュニケーションツールの活用

コロナ禍で訪問営業が制限されるなか、電話やメール、Web面談ツールを積極的に活用し、さまざまな提案を行うなど、お客さまとの接点確保に努めています。移動による感染リスクを抑えながら、お客さまの課題解決を支援しています。

●お客さまとのコミュニケーション

お客さまと行員の感染リスクを抑えるため、電話やメール、Web面談ツールを活用し、非対面のコミュニケーション機会を増やしています。

●オンラインセミナーの実施

資産形成やデジタル化、コロナ対策など、お客さまのニーズに合わせた各種セミナーをオンラインで開催しています。



オンラインセミナーの様子

コンサルティング機能を活用した課題解決支援

●法人のお客さま支援

コロナの影響を受けているお客さまに対し、本部の専担者と営業店が一体となって、サプライチェーンや販売チャネルの拡大、業務のIT化、事業承継などさまざまな経営課題の解決支援に取り組んでいます。

●個人のお客さま支援

コロナの影響により収入が減少し、住宅ローンなどの返済が困難になったお客さまからの条件変更等に係るご相談をお受けしております。

業務継続体制

お客さまと従業員その家族の健康に配慮し、円滑な金融サービスの提供を継続するため、感染防止対策を徹底しています。

- ソーシャルディスタンスを確保したロビー・ATM
- 窓口に飛沫防護シートを設置
- スプリット・オペレーションの実施
- 昼休業の導入



飛沫防護シートを設置した窓口の様子

SDGsへの取り組み

お客さま、株主、従業員、ビジネスパートナーといったすべてのステークホルダーと協同して、ゆたかな地域社会の創造に取り組み、ともに持続的に成長することを目指してまいります。地域の方とともにSDGs達成に向け取り組んでいくため、さまざまな普及活動や取組支援を行っています。

「持続可能な開発目標(SDGs)」とは
2015年9月、国連サミットにおいて、「持続可能な開発目標」として採択。先進国・途上国すべての国を対象に、世界共通の目標として、2030年までに達成を目指す17の目標と169の具体的な行動目標が設定されました。



第2次グループ中期経営計画 (計画期間: 2019年4月～2022年3月)

- 第2次グループ中期経営計画の3年間を「本格的な成果の実現・次なる成長への転換期間」と位置付け、2020年1月の基幹システムの統合を契機に、業務プロセス・組織体制を中心とした構造改革を進め、経営資源を捻出します。
- 捻出した経営資源は、当社グループの強みも生かし、コンサルティング営業やIT分野へと投入し、地域とともに成長するビジネスモデルを構築してまいります。

目指す姿

地域の未来を創造する総合金融サービスグループ

基本戦略

- 1 地域とともに成長するビジネスモデルの構築
 - コンサルティング機能強化
 - ITサービスの利活用・IT投資強化
 - 事業領域拡大
- 2 生産性向上に向けた構造改革
 - 生産性の高い経営基盤構築
 - グループ・ガバナンス高度化
- 3 価値創造を担う人材の育成
 - 専門人材の育成
 - 人事・研修制度の拡充
 - 働き方改革・ダイバーシティ推進

主な取組み

- 本業支援メニューの拡充 (ビジネスマッチング・事業承継等)
- 資産形成支援 アセットマネジメント
- デジタル化支援 キャッシュレス対応
- 利便性・簡便性の向上 BPRの推進
- 基幹システム統合 事務システム体制の統一
- チャンネルネットワークの見直し 人員構成の見直し
- 従業員のスキルアップ支援 働きがいの充実

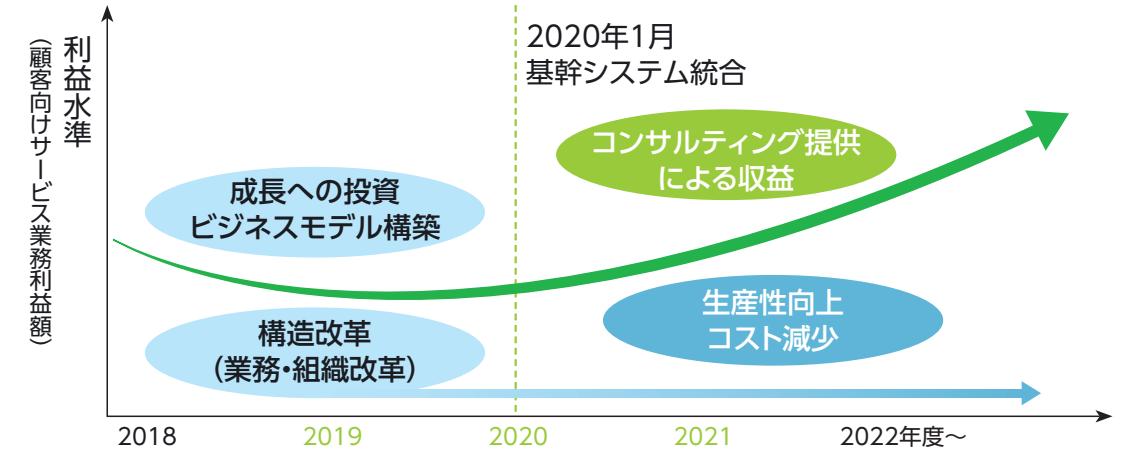
当社グループの強み

強固な顧客基盤

総合金融サービスの提供体制

経営統合効果の本格発揮

第2次グループ中期経営計画の位置付け 本格的な成果の実現・次なる成長への転換期間



構造改革による経営資源シフト

- ヒト (人員) ● 投入分野 **200**名 (コンサルティング営業/IT企画など)
● 捻出分野 **1,000**名 (事務システム/本部機能など)
- モノ (投資額) ● IT投資額 3年間累計 **150**億円 (前3年間比+**40**億円)
● 店舗投資 現行店舗の2割程度を効率化 (機能見直しを含む)
- カネ (経費) ● 構造改革による経費削減額 年額 **50**億円以上*
* 2022年度以降経費-2018年度経費 (いずれもシステム統合費用除く)

経営目標 (2021年度)

- 連結ROE **5.0%**以上
- 親会社株主に帰属する当期純利益 **470**億円程度
- コアOHR (銀行合算) **60%**程度 (システム統合費用を除く)

地域とともに成長するビジネスモデルの構築

2019年4月よりスタートした第2次グループ中期経営計画では、当社グループの強みを生かしたコンサルティング機能の強化やITサービス/データの利活用により、お客さまの成長・課題解決を支援することで、お客さま・地域とともに成長するビジネスモデルの構築をしていきます。

コンサルティング機能の強化

法人のお客さま支援

経営課題とニーズの引き出し

- 資金繰り
- 主力商品、製品の売り上げ減少
- サプライチェーンの見直し
- 事業承継
- 災害等への対策
- 在宅勤務などの勤怠管理
- 人手不足

課題解決支援策

- 融資、ファンド等を活用した多様な資金供給
- Webを活用した商談会、ビジネスマッチング
- 販路拡大、仕入れ先の紹介
- ネットワークを生かした事業承継・M&A支援
- BCP計画策定支援、BCP特約付保険の提案
- 勤怠管理システムの構築
- グループ会社や業務提携先を通じた人材紹介

事業承継・M&A提案先数(2020年度上期)

2,019先

人材関連ニーズの情報収集(累計)

1,164社

人材紹介成約件数(累計)

108社 147件

(2020年9月末)

当社グループの強み

- ・ 広域ネットワーク
- ・ 総合金融サービスの提供体制
- ・ 強固な顧客基盤

個人のお客さま支援

お客さまの困りごと

相続対策、資産運用、ローン、高齢社会への備え



ご相談業務に特化した少人数店舗を展開(常陽銀行)



相続対策等のご相談に専門知識を持った行員が対応(足利銀行)

Webを活用



高齢社会への対応

高齢社会の到来を見据え、地域の皆さまが安心して暮らし続けられる地域社会の実現に向けて、金融ジェロントロジーの知見を活用した金融取引の課題解決や多様なニーズにお応えするサービスの拡充を始めています。



▶ 主なサービス

資産管理

- ・ 代理人取引の拡充、身元保証、任意後見サービスの提供(常陽銀行)
- ・ 「後見制度支援預金」取り扱い開始(足利銀行)

資産承継

- ・ 遺言信託や遺言代用信託、保険を活用したサービスの提供
- ・ 土日限定の相続相談専用の窓口設置(足利銀行)

体制整備

- ・ 警備会社等と連携した「高齢者見守りサービス」の提供(常陽銀行)
- ・ 市町村等と連携した見守り
- ・ 役職員による認知症サポーターの資格取得、サービス介助士の配置など

ITサービス/データの利活用

外部知見も活用し、当社グループの生産性向上、営業活動の高度化のほか、お客さまの利便性向上に向けた取り組みを進めています。その一環として、2020年6月に株式会社りそなホールディングスとデジタル分野における戦略的業務提携を締結し、両社の持つ知見やノウハウを共有しながら新たなデジタルバンキングの共同研究を実施するとともに、常陽銀行・足利銀行向けの新バンキングアプリの開発を進めています。

めびきFGの強み

- ・ 充実した店舗ネットワーク
- ・ お客さまとの高密度の接点

りそなHDの強み

- ・ アプリ開発・運用のノウハウ
- ・ データ活用によるお客さまへの体験価値提供

新バンキングアプリ(2021年3月サービス開始予定)

「銀行を持ち歩く」ように「自宅にいながら銀行の用事が済む」のが当たり前の世界を実現します。キャッシュカードとスマートフォンをお持ちの個人のお客さまならどなたでもご利用になれます。

振込



普通預金、定期預金、外貨普通預金の残高・明細照会

住所変更やキャッシュカード紛失時の利用停止登録など

※画面はイメージです。

生産性向上に向けた構造改革

2020年1月、常陽銀行と足利銀行の基幹システムを統合しました。これを契機に、事務プロセスの統一、チャンネル・ネットワーク、組織体制の見直しなどの構造改革を進め、捻出した経営資源をコンサルティングやデジタルといった成長分野へ投入していきます。さらにコロナ禍も踏まえ、IT・デジタル技術も活用し、価値あるサービスを提供してまいります。

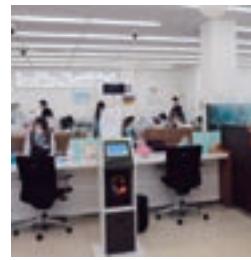
チャンネル・ネットワークの最適化

共同店舗化

2020年10月、常陽銀行と足利銀行で初の共同店舗化を実施しました。建物を共同利用することで、店舗運営コストの削減を図ります。



建物外観



足利銀行大宮支店



常陽銀行さいたま支店
およびローンプラザ

非対面取引サービスの拡充

時間、場所を選ばないWeb取引

■銀行アプリ



■ロボットアドバイザーを活用した資産運用の支援

■Web申し込み完結商品の拡充

マイカーローン カードローン 教育ローン
フリーローン 医療保険

店舗の定型的な事務手続き

■預金の入出金、納税、振込み等

■住所変更などの諸届等



ATMを活用



タブレット等を活用

人員や時間を創出

- ・お客さまのご相談を承る時間の拡大
- ・価値ある商品・サービスの開発・提供

価値創造を担う人材の育成

ITやデジタル技術の活用など、お客さま・地域の多様なニーズにお応えするため、行員一人一人のスキルを向上させる研修を行っています。また、取引先企業への経営に関する総合的なコンサルティングの提供が求められているなか、各種資格取得による知識やスキル修得に取り組んでいます。

IT技術を活用できる人材の育成

IT関連知識の習得や情報の利活用について、外部講師による研修会を実施し、行員のスキルアップを図っています。

高いIT関連のスキルを持った人材を増やし、当社グループのITサービスやデータの利活用を進めるとともに、グループ内で実用化したツールやノウハウをお客さまへ提供することを目指します。

専門知識の習得・資格取得

ファイナンシャルプランナー、中小企業診断士や証券アナリスト等の各種資格取得に向けた支援を実施しています。

地域とともに当社グループも成長するために、多様な人材が働きがいを持ち、ライフスタイルに合わせて長く働ける環境整備にも取り組んでいます。

女性の活躍推進

意欲と能力のある女性を係長以上の役職に積極的に登用しています。また、グループ全体としての女性活躍推進をリードし、若手女性のロールモデルになりうる女性リーダーを育成するため、「めぶき女性塾」を開催しています。



めぶき女性塾

働きやすい環境づくり

ライフスタイルや育児・介護などのライフステージに合わせた働き方ができるよう、制度や環境の整備を行っています。

- ・フレックス制度
- ・短時間勤務制度（育児・介護）
- ・時間単位休暇
- ・育児休職者のための職場復帰セミナー

外部からの評価



次世代育成支援対策推進法に基づき子育てサポート企業として、「プラチナくるみん」に認定

(常陽銀行)



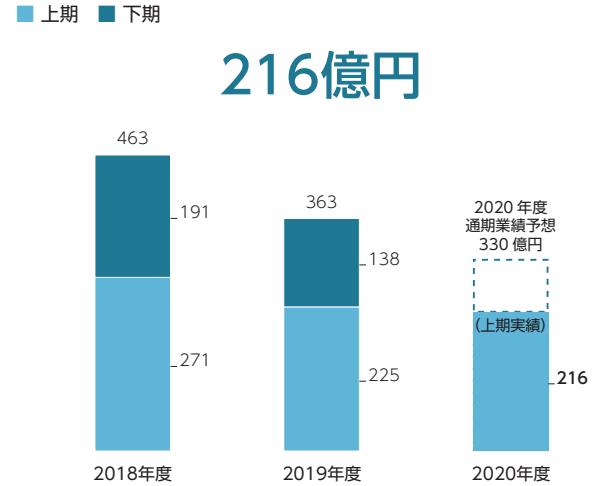
優良な健康経営に取り組む法人として、「健康経営優良法人 2020 (大規模法人部門)」に認定

(常陽銀行・足利銀行)

業績ハイライト (2020年9月期)

めぶき FG 連結

当期純利益 (単位：億円)

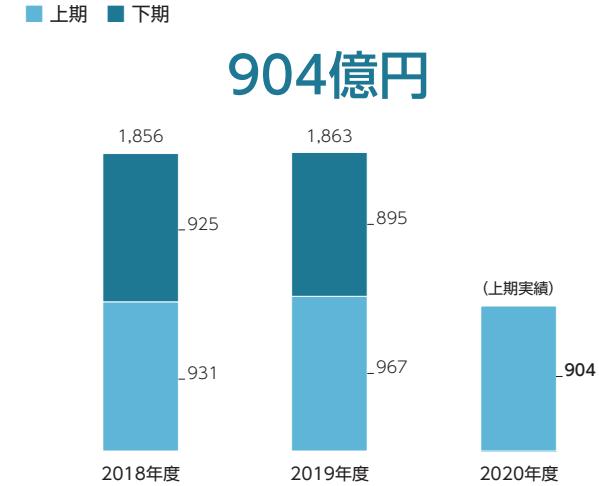


コロナ禍を踏まえた外訪活動自粛に伴う役務取引等利益の減少や、投信解約損益の減少を主因に、親会社株主に帰属する中間純利益は216億円と前年同期比9億円の減益となりました。

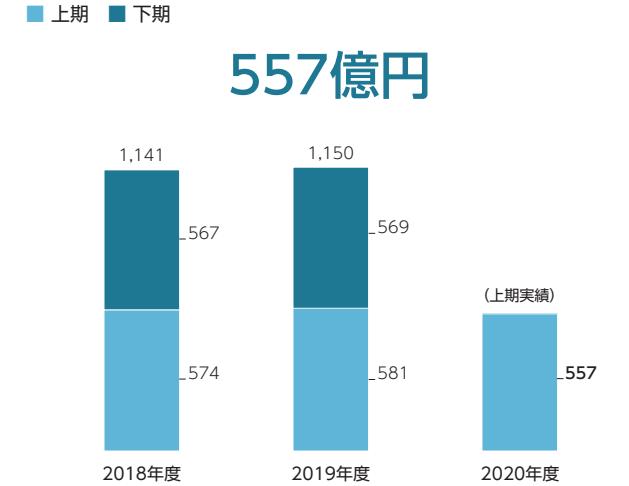
ただし通期業績予想(330億円)に対する進捗率は、65.5%と高い水準にあり、業績は順調に推移しています。

銀行合算

業務粗利益 (単位：億円)



経費 (単位：億円)



経常利益 (単位：億円)



自己資本比率



預金残高 (単位：億円)



貸出金残高 (単位：億円)



株主の皆さまへ

配当・株主還元方針

グループとしての成長に向けた資本の確保と、株主の皆さまへの適切な利益還元のパランスを考慮し、総還元性向30%以上を目安といたします。水準等につきましては、引き続き検討してまいります。

1株当たりの配当

めぶきフィナンシャルグループ

	中間配当	期末配当	年間配当
2020年度	5.50円	5.50円(予定)	11.00円(予定)
2019年度	5.50円	5.50円	11.00円

配当利回り

4.62%(2020年9月30日終値の株価238円)

大株主の状況

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
野村證券株式会社	107,657	9.28
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	73,721	6.35
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	46,827	4.03
日本生命保険相互会社	34,487	2.97
損害保険ジャパン株式会社	28,325	2.44
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	24,536	2.11
住友生命保険相互会社	21,659	1.86
株式会社日本カストディ銀行(信託口5)	21,339	1.83
第一生命保険株式会社	19,948	1.71
株式会社日本カストディ銀行(信託口9)	17,965	1.54

(注) 1.持株数等は、千株未満を切り捨てて表示しております。
2.持株比率は、自己株式(19,134千株)を控除して算出し、小数点第3位以下を切り捨てて表示しております。
3.当社は2020年9月30日現在、自己株式を19,134株保有しておりますが、上記株主からは除外しております。

株主優待

お客さま・地域の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、グループが目指す地域経済の活性化による成果を株主の皆さまに還元することを目的に実施します。

(対象となる株主さま)

毎年3月末日時点の当社株主名簿に記載された1,000株以上をお持ちの株主さま

保有株式数	特産品の金額目安	アイテム数
1,000株以上5,000株未満	2,500円相当	茨城県・栃木県の
5,000株以上10,000株未満	4,000円相当	特産品を中心に
10,000株以上	6,000円相当	508アイテム*

*各コースのアイテム数合計



画像は地元特産品のイメージです

株式の状況

株式数	発行可能株式総数	3,000,000(千株)
	発行済株式の総数	1,179,055(千株)
株主数		40,161(名)

株式の概要

証券コード	7167(東京証券取引所 市場第1部)
一単元の株式数	100株(証券市場での売買単位)
定時株主総会	毎年6月に開催します。
配当金のお支払	期末配当及び中間配当を行う場合は取締役会の決議により配当金基準日の株主様にお支払いいたします。
基準日	定時株主総会：毎年3月31日 期末配当：毎年3月31日 中間配当：毎年9月30日
公告方法	電子公告といたします。 電子公告掲載URL: https://www.mebuki-fg.co.jp/ ただし、事故やその他やむを得ない事由によって電子公告ができない場合は、茨城新聞及び下野新聞並びに日本経済新聞に掲載いたします。
株主名簿管理人 特別口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
株式事務取扱場所	【郵送物送付先・お問い合わせ先】 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 ☎0120-232-711 (ホームページアドレス) https://www.tr.mufig.jp/daikou/

(2020年9月30日現在)

めぶきフィナンシャルグループについて

グループ体制と企業概要 (2020年9月30日現在)

MEBUKI

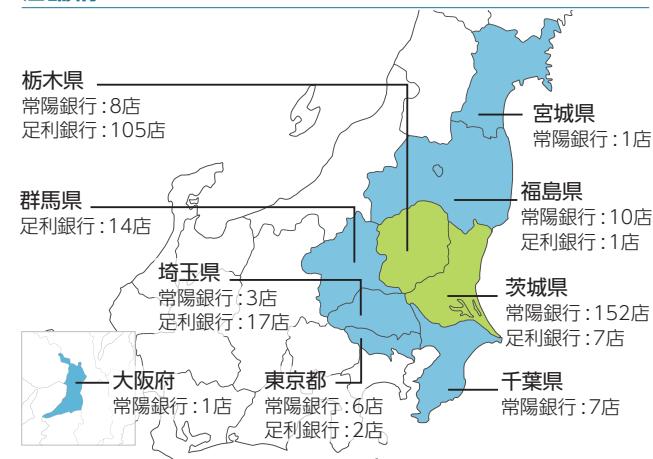
めぶきフィナンシャルグループ

株式会社 めぶきフィナンシャルグループ

本店所在地 東京都中央区八重洲二丁目7番2号
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25号

資本金 1,174億円
設立日 2008年4月1日(2016年10月1日商号変更)
上場証券取引所 東京証券取引所
従業員数 165名
格付 A(格付投資情報センター)

店舗網 国内:334店 海外:6か所



株式会社 常陽銀行

創立 1935年7月30日
本店 茨城県水戸市南町二丁目5番5号
資本金 851億円
店舗数 国内:188店舗(本支店153、出張所35)
海外:4駐在員事務所(上海、シンガポール、ニューヨーク、ハノイ)

従業員数* 3,354名
格付 A+(格付投資情報センター)
A3(ムーディーズ)

株式会社 足利銀行

創立 1895年10月1日
本店 栃木県宇都宮市桜四丁目1番25号
資本金 1,350億円
店舗数 国内:146店舗(本支店107、出張所39)
海外:2駐在員事務所(香港、バンコク)

従業員数* 2,805名
格付 A+(格付投資情報センター)

株式会社 めぶきリース

創立 1974年9月25日
本社 茨城県水戸市南町三丁目4番12号
資本金 1億円
営業所数 12営業所(本社、営業部11)
従業員数 67名

めぶき証券 株式会社

創立 2007年11月30日
本社 茨城県水戸市南町三丁目4番12号
資本金 30億円
営業所数 7営業所(本社、支店3、駐在事務所3)
従業員数 64名

*従業員数には出向者等を除きます。

本冊子は環境に優しい
植物油インキで
印刷されています。



