



2026年5月15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 新野 正博
コード番号 8713 東証プライム市場
問合せ先 専務執行役 小野山 公彦
(TEL. 022-290-8800)

第6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 新野 正博）は、第6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。

記

1. 計画期間、テーマ

- (1) 計画期間 2026年4月～2029年3月（3年間）
(2) テーマ 地域のために 地域をつなぎ ともに歩む
～変革を力に 専門性を高め 持続的成長へ 新フィデアの挑戦～

2. 計画の概要及び重点施策

(1) 計画の概要

第6次中期経営計画では、2027年1月に予定されている荘内銀行と北都銀行の合併の完遂を契機として、県境を跨ぐ広域性や両行のノウハウ融合による専門性向上に磨きをかけ、お客さまの課題解決に資する付加価値の高いサービスの提供に取り組んでまいります。

また、地域の活力向上に向け、地元のポテンシャルを活かした地域創生の取り組みも強化してまいります。

(2) 重点施策

- ① コンサルティングの深化
- ② 地域金融から地域価値創造
- ③ コア収益の再構築
- ④ グループ再編の完遂による経営基盤の強化

3. 目標指標

- ・ 2028年度 親会社株主に帰属する当期純利益 60億円程度
- ・ 連結ROE水準 6%以上（長期的に目指す連結ROE水準8%超）
- ・ 連結自己資本比率 10%以上

※詳細については、添付資料「第6次中期経営計画（2026年度～2028年度）」をご参照ください。

以上

【本件に関するお問い合わせ先（報道関係）】

広報IR部 TEL:022-290-8800



第6次中期経営計画

2026年度～2028年度

2026年5月15日

フィデアホールディングス株式会社

1. 第5次中期経営計画の総括
 - 1-1. 第5次中期経営計画のKGI
 - 1-2. 第5次中期経営計画の評価と課題
2. 第6次中期経営計画の基本的な考え方
3. 合併によって実現したいこと
4. 第6次中期経営計画の概要
5. 重点施策
 - 5-1. コンサルティングの深化
 - 5-2. 地域金融から地域価値創造
 - 5-3. コア収益の再構築
 - 5-4. グループ再編の完遂による経営基盤の強化

1. 第5次中期経営計画の総括

第4次中期経営計画 (2020年度～)

「お客さまの知恵袋 信頼され相談される銀行」

【目標指数】

- ① 2022年度連結純利益：30億円以上
- ② 顧客部門業務純益の黒字化
- ③ 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

【環境認識】

預貸金ビジネスの収益性悪化

日本銀行のマイナス金利政策解除による預貸金ビジネスの収益性改善

インフレ経済転換

異業種参入競争激化

地域経済の縮小トレンド継続（人口（従業員）減少・事業者数減少）

IT技術の革新（AI等の進化）

第5次中期経営計画 (2023年度～)

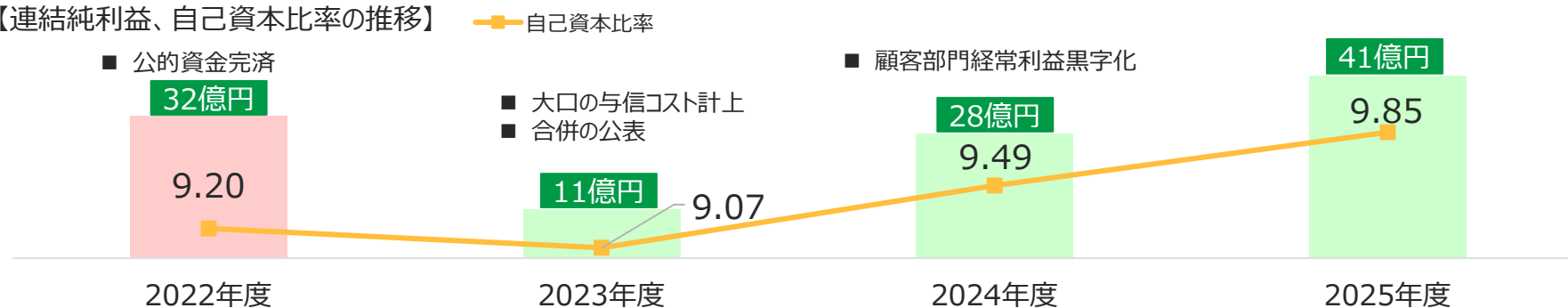
「持続可能な地域づくりのための変革」

～豊かな東北の未来に向けたお客さま支援の徹底と経営基盤の強化～

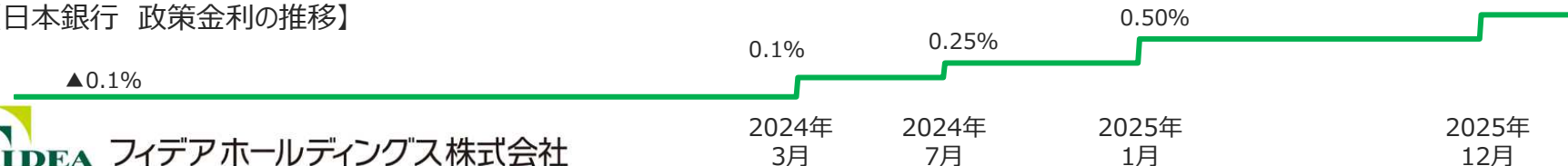
【目標指数】

- ① 2025年度連結純利益：40億円程度（策定当初）
⇒金利環境の変化、合併の発表を踏まえ33億円へ変更
- ② 顧客部門経常利益の黒字拡大
- ③ 長期的に目指すROE水準5%超

【連結純利益、自己資本比率の推移】

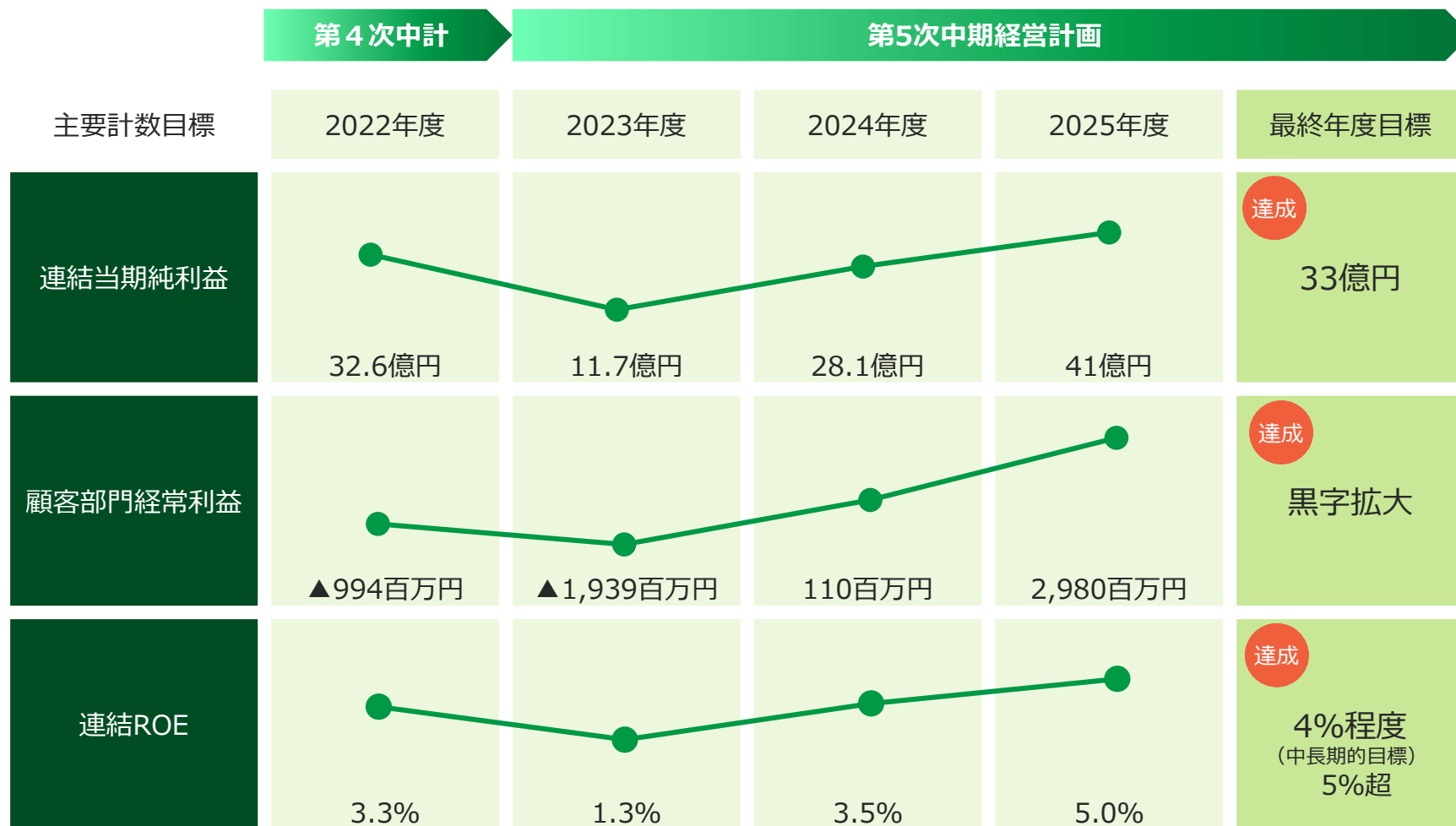


【日本銀行 政策金利の推移】



1.第5次中期経営計画のKGI

- ◆連結純利益及び顧客部門経常利益は達成
- ◆連結ROEは中長期的に目指す水準5%を達成



お客さま支援の徹底と経営基盤強化への取り組みを通して、地域と共に成長する歩みは確実に進展
 更なる成長に向けて、環境変化への対応や地域課題解決に向けた課題を整理

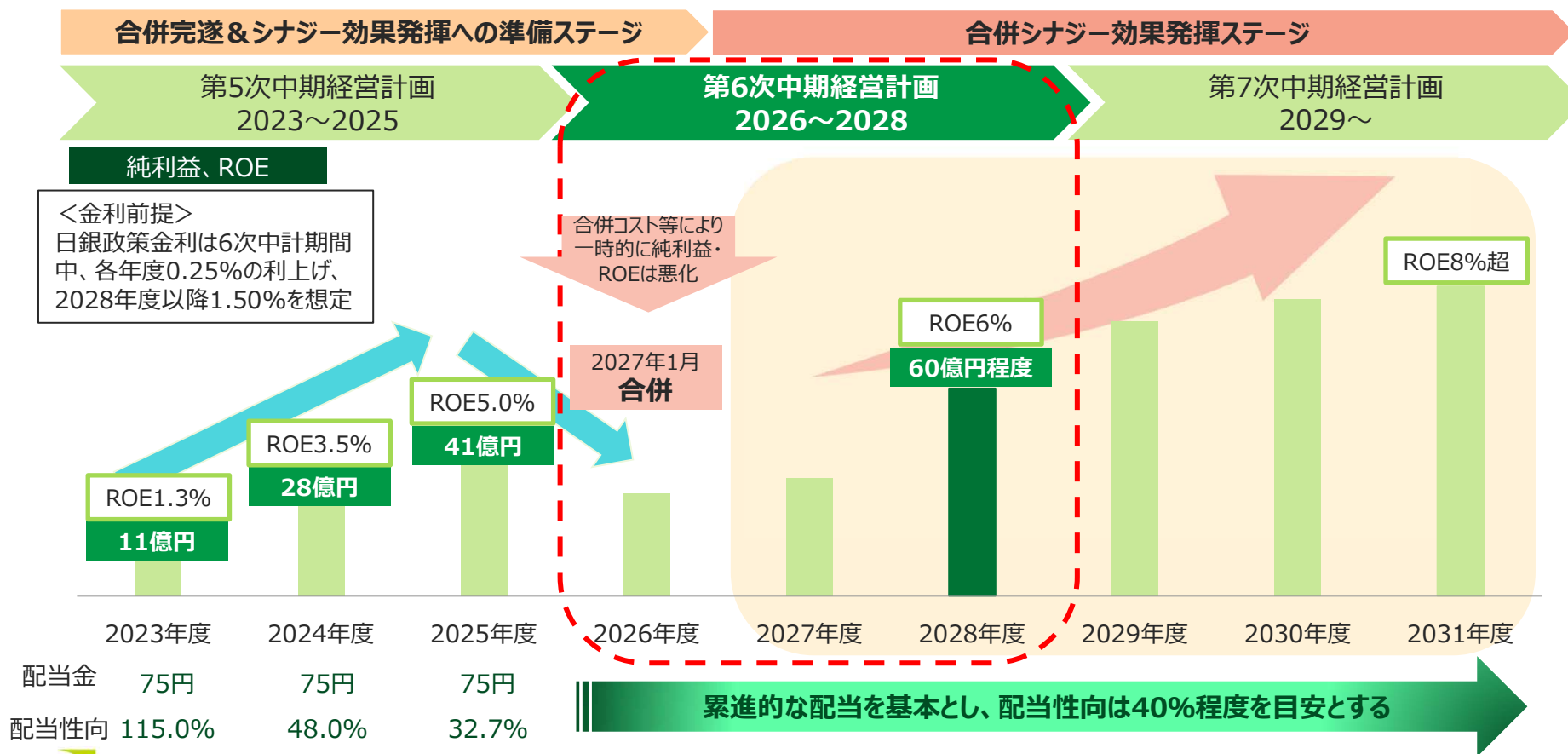
◆前中計の重点施策に対する評価

重点施策	2022年度	2025年度	評価	更なる成長に向けた課題
顧客支援力の強化	ソリューション支援件数 927件	1,723件	<ul style="list-style-type: none"> 事業性理解の活動による課題解決支援が活性化 事業承継・M&A分野など両行ノウハウの共有化が進展 	<ul style="list-style-type: none"> 合併による規模拡大、広域性と専門性の向上を活かしたお客さま支援力の拡充
サステナビリティ経営の実践	CO2削減状況 △46.5%	△60.0%	<ul style="list-style-type: none"> フィデアエナジーによる再エネ電力のグループ内供給等、30年度削減目標70%への進捗率良好 30年度までの累計実行額目標4,000億円に対する進捗率76% 	<ul style="list-style-type: none"> 再エネや観光等の地域の特色・ポテンシャルを活かした地域価値創造への貢献
有価証券ポートフォリオの再構築	有価証券評価損益 △42億円 <small>(2行合算、ヘッジ考慮後)</small>	△145億円	<ul style="list-style-type: none"> 円金利上昇に対して、ポジション圧縮と段階的な損失処理を実施 	<ul style="list-style-type: none"> 市場環境を踏まえたリスクテイク、ポートフォリオ再構築による収益力の向上
経費構造の改革	人件費及び物件費の額 226億円	223億円	<ul style="list-style-type: none"> 初任給改定や賃上げ、合併関連費用が発生する中、コストマネジメントを徹底 	<ul style="list-style-type: none"> AI等に対する戦略的投資 合併によるコストシナジー追求によるコストマネジメントの継続
従業員満足度の向上	従業員満足度調査 3.58 <small>(2021年度実績)</small>	3.60 <small>(2024年度実績)</small>	<ul style="list-style-type: none"> 処遇改善や経営陣と従業員との対話機会拡充等もあり改善傾向 	<ul style="list-style-type: none"> 人的資本投資の拡充 多様な人材の確保と育成 人材ポートフォリオの最適化
ガバナンス体制の高度化	自己資本比率計算方法 標準的手法(SA)	基礎的内部格付手法(FIRB)へ移行	<ul style="list-style-type: none"> FIRBへの移行により、リスク・自己資本・収益の一体管理に向けた環境構築が実現 	<ul style="list-style-type: none"> 資本健全性の維持と積極的なリスクテイクの両立によるリスクリターン最適化

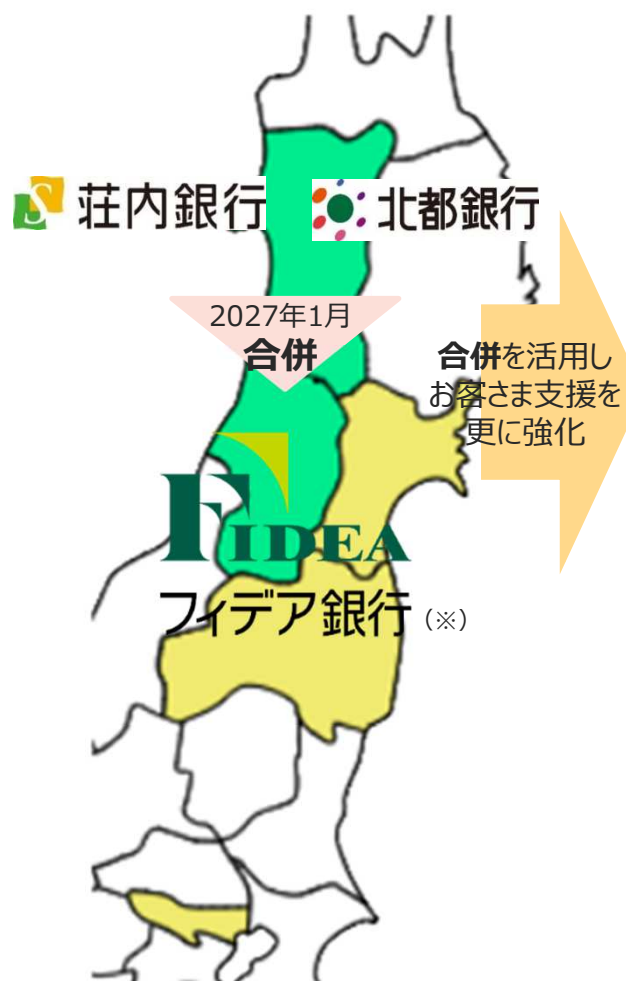
2.第6次中期経営計画の基本的な考え方

5

- インフレ経済や金利のある世界へ転換する中、経営効率化とリスクイク余力をより高めるべく進めている合併を第6次中期経営計画の1年目に完遂させ、2年目以降に合併効果を最大限抽出し、グループ総合力をもって以下の点に注力し、フィデアの成長性を高めていく
 1. 県境を跨ぐ広域性や専門性を更に向上させ、付加価値の高いサービスを追求・提供し、地域のお客さまの課題解決支援に取り組む
 2. 地元である山形・秋田の活力向上に向けて、地域のポテンシャルを活かした地域創生（再生可能エネルギーや観光を軸）へ取り組む
 3. 資産規模の拡大が収益に直結する環境への変化を受け、預貸ビジネスおよび有価証券運用を拡大し、収益力の向上を図る
 4. 人的資本への経営資源投下を拡大し、合併による本部業務の効率化に加えて、人材育成の強化やAIの活用・BPRによる更なる業務効率化も進め、生産性を向上させながら営業体制の強化へ繋げていく



- 合併により両行の強み・ノウハウを融合させ、お客さまとの接点の質・量の拡大とソリューションの拡充により、お客さまへの支援力を向上



(※) 関係当局の許認可等を前提として合併する予定です

広域性

- 両行が持つ有益な情報の共有や広域のネットワークを活用し、お客さまの成長を支援
 - ・企業間交流（ヒト、モノ、カネ、情報の交流を仲介）の促進
 - ・両県間、県内⇄県外等のお客さまニーズへの対応 等
（事業承継・M&A、県外進出サポート、販路拡大、人材紹介 等）

規模拡大

- 資金供給力の向上をお客さま支援に活用
 - ・事業性理解を通じた事業性貸出への取り組み促進
 - ・ストラクチャードファイナンスへの取り組み拡大
 - ・専門ショップを活用した住宅ローンへの取り組み強化 等

強み・ノウハウの融合

専門性

- 両行の強み・ノウハウの融合により専門性を更に向上させ、お客さま支援に活用
 - ・専門性を活かした事業承継・M&Aへの取り組み強化
 - ・審査や管理ノウハウ融合による貸出強化、経営改善支援
 - ・再生可能エネルギーや観光等の知見を活かしたお客さま支援 等

グループ総合力

- 両行に加え、グループ会社の強み・ノウハウ活用によりグループ総合力を強化し、お客さまの成長を支援
 - ・フィデアエナジーによる再エネ電力供給、地域企業の脱炭素経営支援による再エネ活用の促進
 - ・フィデア情報総研と連携したDX支援
 - ・フィデアキャピタルの出資先が保有するノウハウの活用 等

- お客さまの課題解決力の向上
- 多様なソリューションメニューと広域ネットワークを活用した最適な提案機会を創出
- 地域・世代を超えた伴走支援

お客さまへの提供価値の向上へ

テーマ

地域のために 地域をつなぎ ともに歩む ～変革を力に 専門性を高め 持続的成長へ 新フィデアの挑戦～

重点施策

目標経営指標（2028年度）

1 コンサルティングの深化

- (1) 法人分野
 - ① 事業性理解を通じた課題解決支援を徹底
 - ② 合併による営業基盤拡大と資金供給力向上を活かして成長機会を創出
 - ③ 両行のノウハウ融合を土台としたより高度なコンサルティングを展開
- (2) 個人分野
 - ① 最適な資産配分と資産形成・承継を支援する総資産コンサルティングを展開
 - ② 顧客接点拡充によりライフサイクルに応じた提案を強化

連結純利益

60億円程度

2 地域金融から地域価値創造

- (1) 合併による広域サポート体制を活かして山形・秋田の地域創生に貢献
- (2) 観光を軸とした地域活性化を支援
- (3) 再生可能エネルギーを柱とした脱炭素化支援を強化

連結ROE水準

6%以上
(長期的に目指すROE水準8%超)

3 コア収益の再構築

- (1) 金利ある世界での預貸ビジネスの強化
- (2) 合併によるリスクテイク余地の拡大と運用資産の多様化による収益力の強化

自己資本比率

10%以上

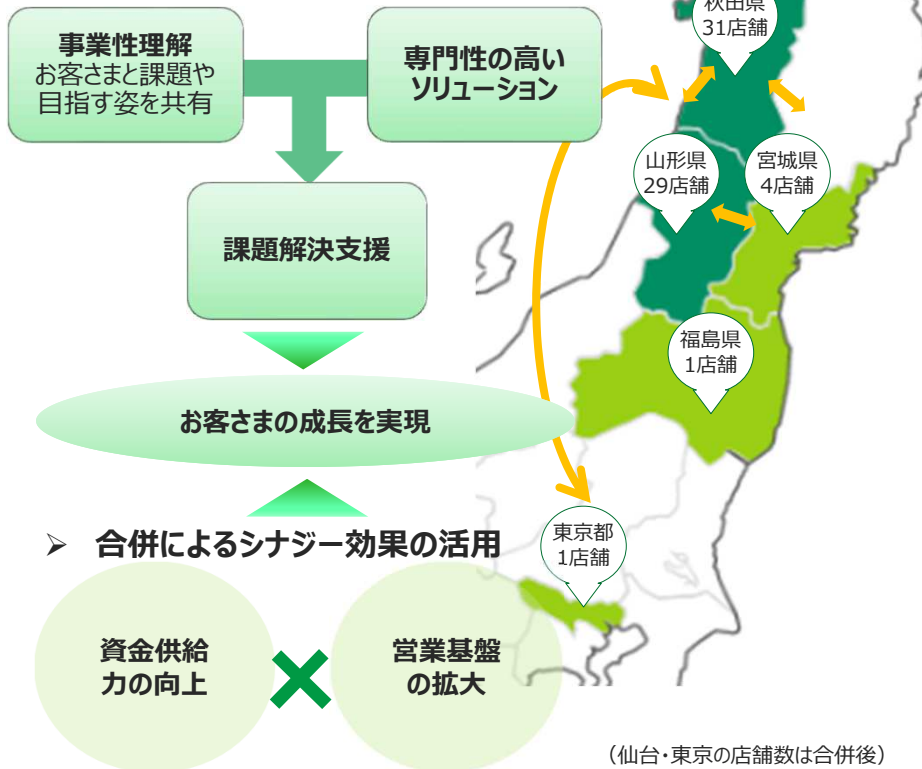
4 グループ再編の完遂による 経営基盤の強化

- (1) 人的資本経営の強化
 - ① 経営戦略と連動した人材ポートフォリオの構築
 - ② 人材の育成強化と戦略的配
- (2) 生産性向上の推進
 - ① 業務量削減による顧客接点の創出
 - ② コンサルティングビジネスを支える人材の創出
- (3) FIRB移行によるリスクリターンの最適化
- (4) バランスシート経営の強化とALMの高度化

法人のお客さま

- お客さまと事業性、目指す姿や課題を共有する事業性理解を深化
- 事業承継・M&Aやプロジェクトファイナンス等の両行のノウハウ融合により専門性の高いソリューションを提供
- 合併による営業基盤拡大と資金供給力向上を活かしたお客さまの成長支援を展開

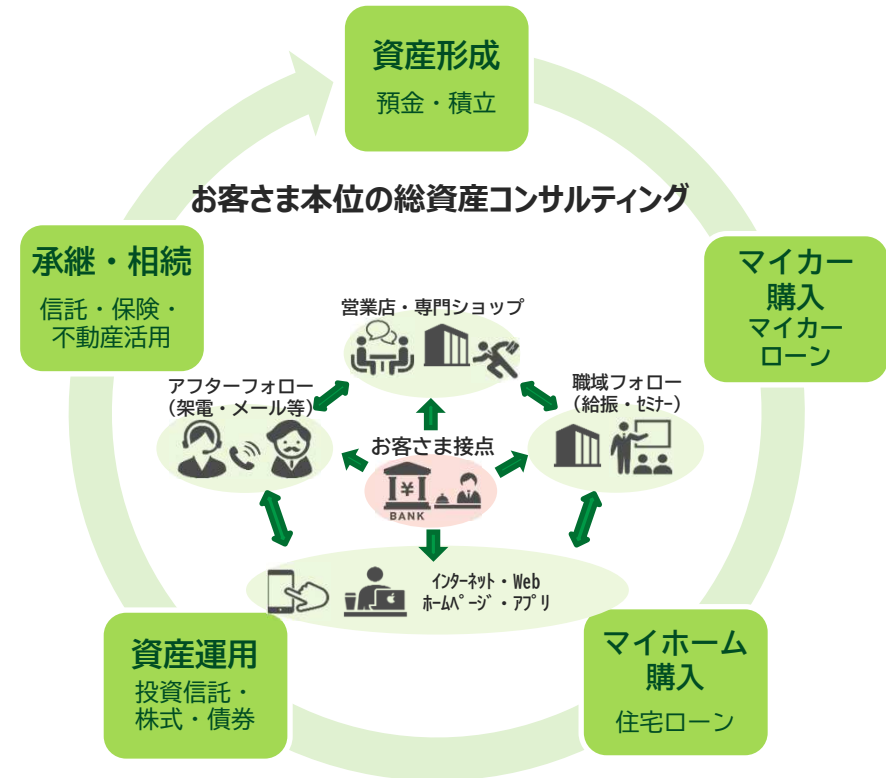
事業性理解に基づく課題解決



KPI：ソリューション支援件数（累計）：5,600件（5次中計比+400件）

個人のお客さま

- 最適な資産配分と資産形成・承継を支援する総資産コンサルティングを展開
- お客さま接点拡充によりライフサイクルに応じたワンストップでのサービス提供



KPI：個人預かり金融資産（28年度末残）2兆4,800億円（25年度末比+1,200億円）

広域サポート体制を活かした地域創生への貢献

地域課題解決のための広域連携

- ・ 域内・域外・大企業等との異業種連携を推進

地域課題への対応

- ・ 地域交通の利便性向上や空白地帯縮小
- ・ PPP/PFIのノウハウ提供
- ・ 空き家対策 等

地域課題と地域特性に対応する「プロジェクト創造型」で地域創生に貢献

地域資源を活用した重点分野への取り組み

再生可能エネルギーを柱とした脱炭素化支援の強化

1 地域でつくる

- 再生可能エネルギーの地域内生産に向けたファイナンスによる支援

2 地域で使う

- フィデアエナジーによる再エネ電力供給、地域企業の脱炭素経営支援による再エネ活用の促進

3 地域で広げる

- 地域の再エネ・脱炭素プロジェクトへの支援及び積極関与

再エネ・脱炭素の経済循環形成へ

観光を軸とした地域活性化支援

訪日インバウンド等拡大への取組強化

- 海外ネットワークを持つ旅行会社との連携協定
- 高付加価値インバウンド旅行者、国内富裕層に向けた誘客促進

地域観光関連事業者の成長支援

- 観光における地域課題解決に向けた取り組みによる事業者の成長支援

観光支援に関わるネットワーク構築

- 行政、DMO等が進める協議会への参加、連携事業への参画を通じたネットワーク構築、ノウハウの蓄積

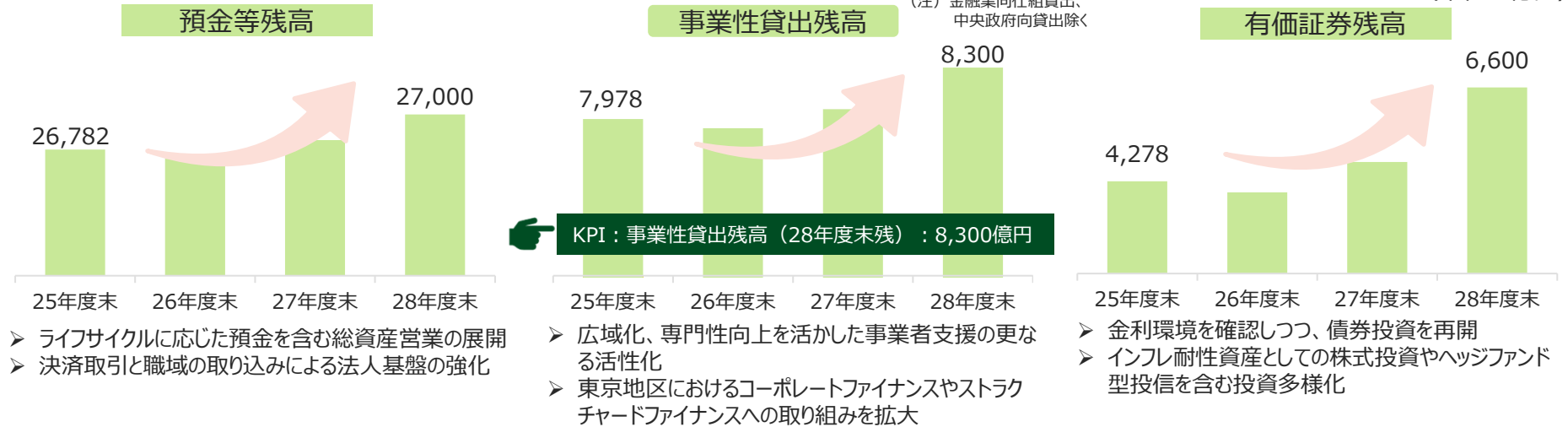
地域の特色・ポテンシャルを活かした価値創造へ

KPI：サステナブルファイナンス実行額累計（28年度末）
4,000億円以上（当初計画より2年前倒し）

5.重点施策3 コア収益の再構築

- 金利ある世界への移行、資産規模が収益に直結する環境への変化を受けて、収益の源泉となる預金の取り込みを強化
- 合併による規模の拡大を活かして、県内事業者支援、東京地区におけるコーポレートファイナンス・ストラクチャードファイナンス等の事業性貸出への取り組みを強化
- 合併による市場部門人材の集約によるノウハウ融合を活かして、有価証券運用における投資多様化を推進

(単位：億円)



- 合併によるリスクテイク余力の拡大を活かしつつ各資産の残高積み上げを図ることにより、トップラインを伸長させ、評価損益を改善しながら、コア収益を再構築し、グループの成長を図る



人的資本経営の強化

人づくり

- 地域と顧客の課題を解決する専門性・多様性のある人材基盤の強化
- 経営幹部人材、マネジメント人材、専門人材の計画的育成
- 経営戦略・環境変化に対応した配置計画の実現人材育成

👉 KPI : 人的資本投資80百万円 (28年度末)
注力する資格試験合格者 550人 (28年度末)

組織づくり

- 多様な人材の確保と育成を推進
- 公平な評価・登用、包摂的な組織文化を醸成

👉 KPI : 女性役員比率25% (28年度末)
女性管理職比率35% (28年度末)

環境づくり

- 人材プロフィールの可視化による事業と人材のポートフォリオを最適化
- 積極的なチャレンジを推奨する人事運営
- 健康経営の推進によるエンゲージメントの向上

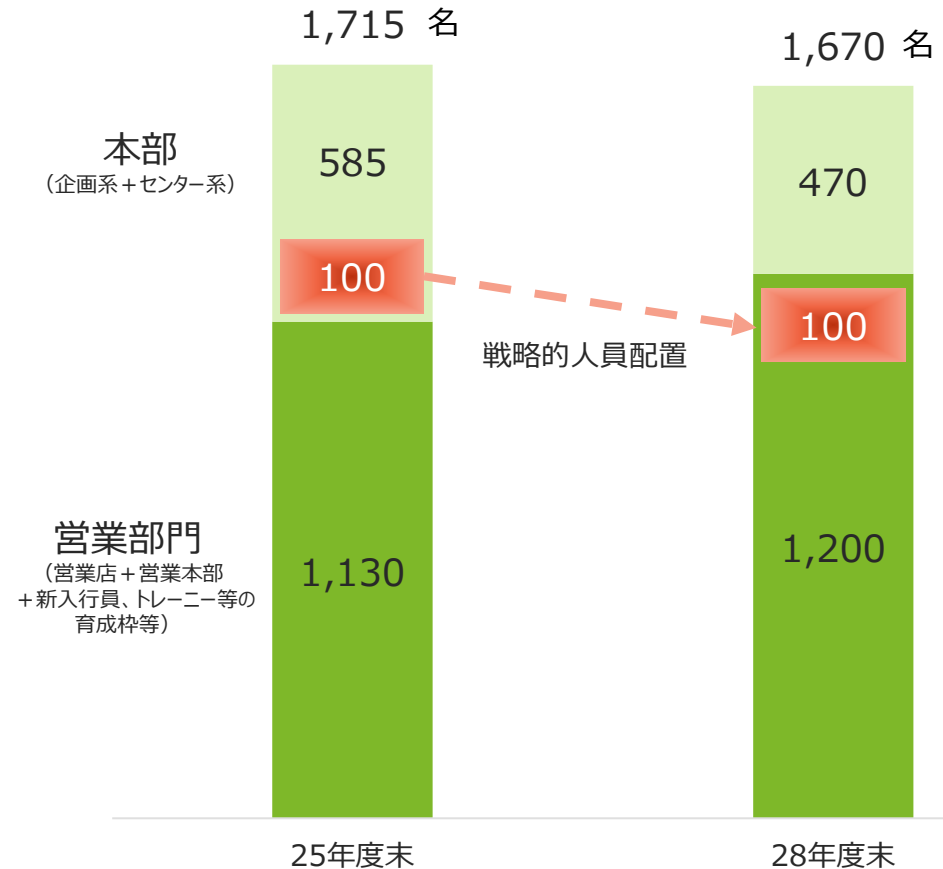
👉 KPI : 入社後3年以内の在籍率95%以上 (28年度末)
従業員満足度3.65以上 (28年度末)

生産性向上の推進

- 合併後の本部スリム化による人材の創出
- AI活用・BPRによる業務効率化推進

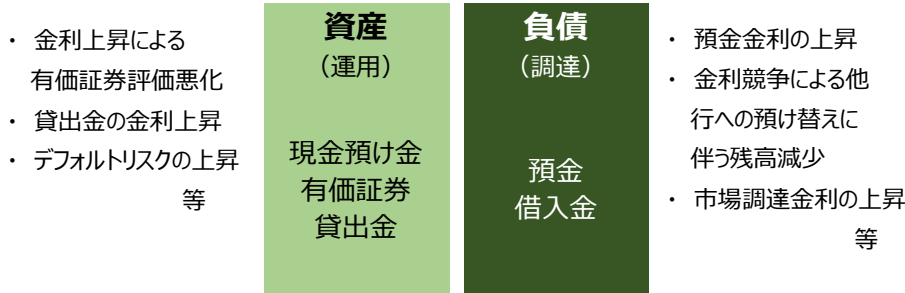
👉 業務量削減により、営業部門を含む重点分野への戦略的人員配置とお客さま接点の強化を推進

👉 KPI : 戦略的人員配置 100名 (28年度末)



バランスシート経営とALMの高度化

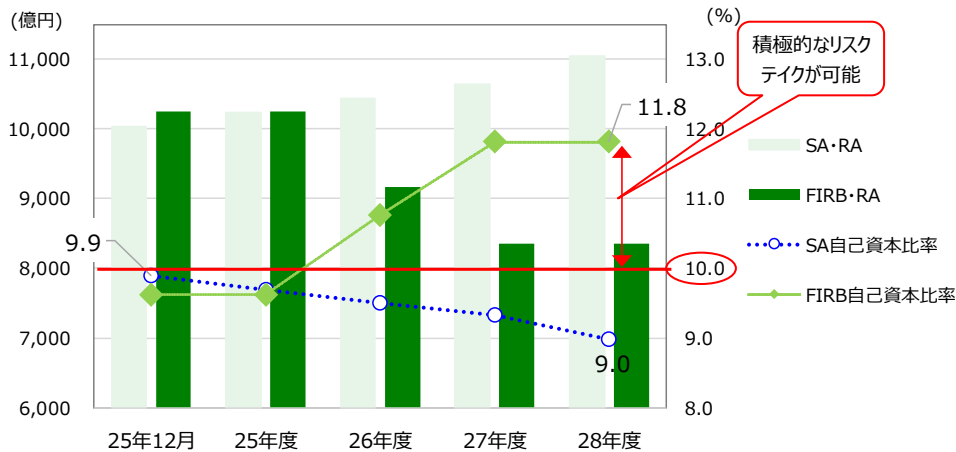
- 金利ある世界に突入し、預貸金収益へ影響が高まり、バランスシート経営とALMの高度化を図る



FIRB移行によるリスクリターン最適化

- FIRB移行によるリスクリターンの最適化でROE (RORA) の向上を図る
- 自己資本比率10%を目線に管理し、積極性と資本健全性を両立

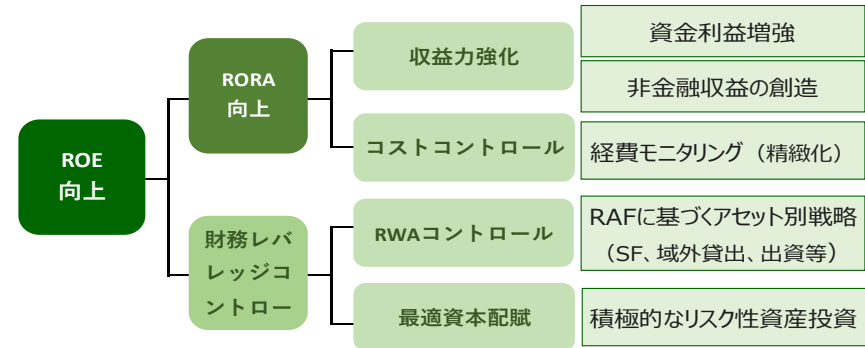
< 自己資本比率試算 (※) >



(※) 2025年12月末資産構成を基に試算

ROEの向上

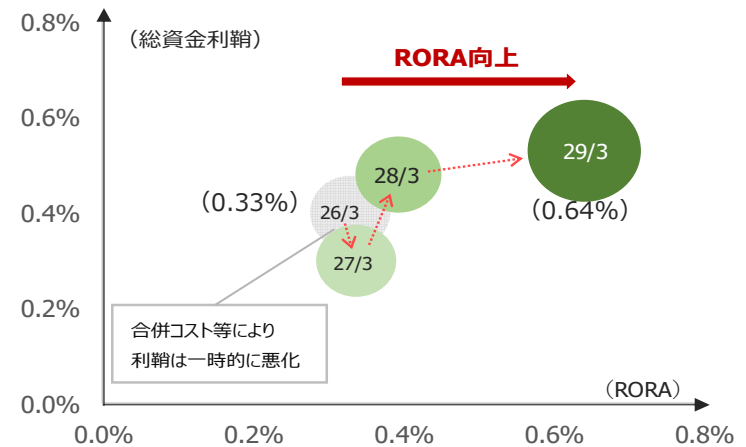
- 適正な資本管理のもとで収益性を高め、持続的なROE向上を実現



RORA分析に基づく積極的なリスクテイク

- 貸出利回りや有価証券ポートフォリオの変化により評価資産別RORA分析を精緻化、投資戦略に反映し、リスク・リターンの最適化を追求

< 第6次中計に基づく総資金利鞘・RORAの見通し >



() 内の数字はRORA
バブルの大きさは当期純利益の大小