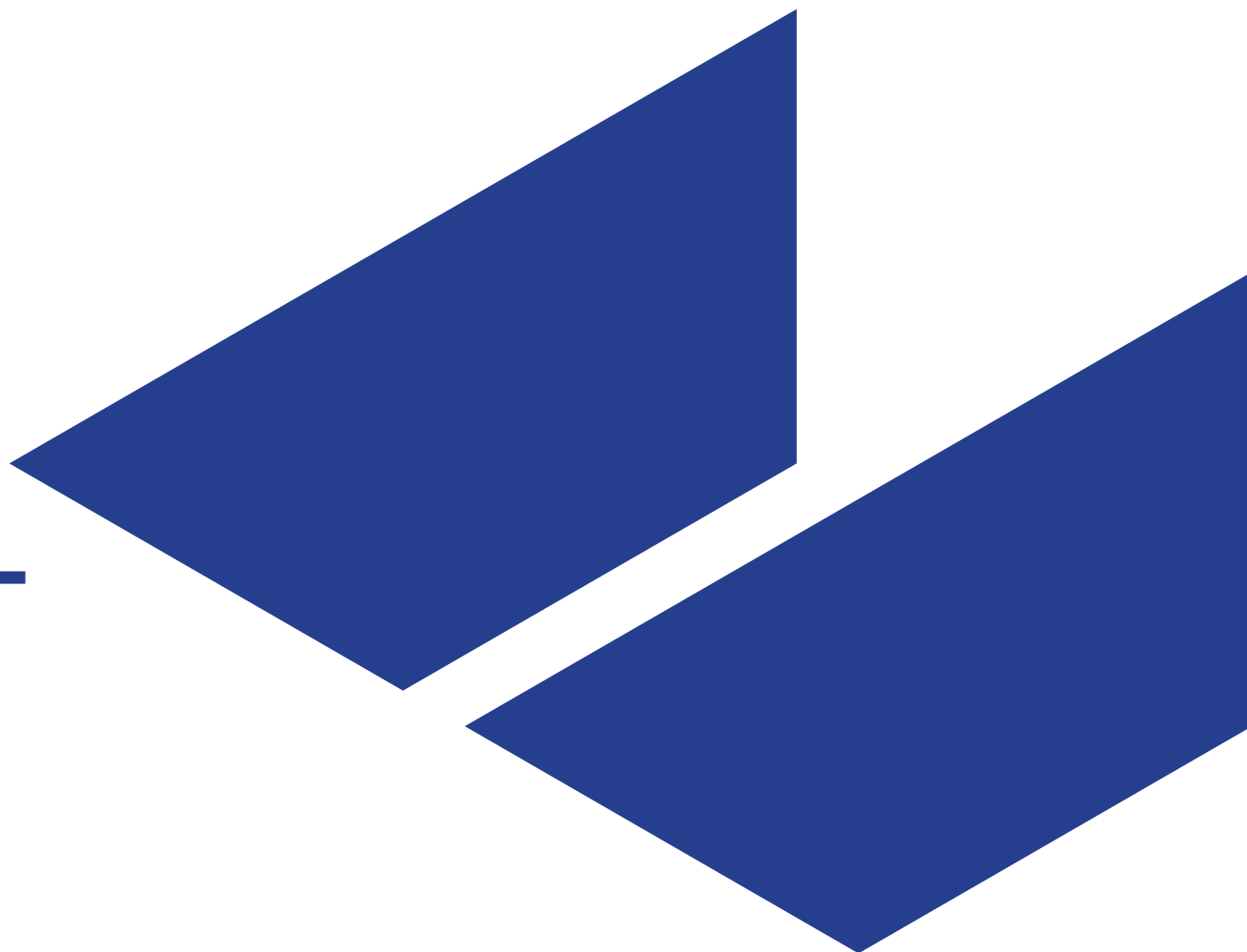


FUKUI BANK REPORT 2025

統合報告書 2025

(ディスクロージャー誌 2025[本誌])





FUKUI BANK

理念体系

「地域産業の助成こそ使命」という創立当時の想いは、
企業理念となって現在も変わらず受け継がれています。

存在意義

地域産業の育成・発展と
地域に暮らす人々の豊かな生活の実現

企業理念

Mission

経営のコミットメント

トライアングル・バランスの実現

「職員の満足(働きがい)」
「お客さま(地域)のご満足」
「株主の方々(投資家のみなさま)のご満足」
をバランスよく高める経営を実現します。

経営理念

Commitment

役職員の日々の行動

「誠実」×「情熱」×「行動」

「誠実」...相手を大切に思い、
「情熱」...強い信念を持ち、
最後まで諦めず、
「行動」...実際の働き
で示します。

行動理念

Action

Contents

3	頭取メッセージ
9	価値創造ストーリー <ul style="list-style-type: none">● 価値創造の軌跡● 次の100年へとつなげるストーリー● 福井銀行グループの価値創造プロセス● 地域価値と企業価値の向上につなげる4つのチャレンジゴール● 特集 福井銀行との経営統合について
17	企画本部長メッセージ
20	地域まるごと支援本部長メッセージ
23	ALM本部長メッセージ
27	特集 投資家との対話のための情報整理
29	長期経営計画・中期経営計画 <ul style="list-style-type: none"><中期経営計画 I><ul style="list-style-type: none">● ウェルビーイング戦術● コンサルティング戦術● ユーザビリティ戦術● ファンダメンタル戦術● 機能別戦術● 目標経営指標の進捗 / 目標達成のためのKPI
43	サステナビリティへの取り組み
53	会長・社外取締役座談会
57	コーポレート・ガバナンス
61	お客さま起点のコンプライアンスとリスク管理体制
63	役員一覧
65	11年間財務サマリー
67	業績ハイライト
69	当行の概要 / グループ会社



10年後の 福井銀行グループに 責任を持ち 「地域価値循環モデル」を 必ず実現する

取締役 兼 代表執行役頭取
長谷川 英一

福井を良くしたい

— この思いがすべての原点

「夢なき者に理想なし、理想なき者に計画なし、計画なき者に実行なし、実行なき者に成功なし。故に夢なき者に成功なし」。幕末の思想家・吉田松陰の言葉が示すように、すべては夢・思いから始まります。

私の夢は、福井を良くすることです。福井の産業を活性化し、福井の人々の生活を豊かにすること。そして、福井銀行グループで働くすべての職員が、事業活動を通じて地域のお客さまから信頼・感謝される存在となり、それぞれが自信と誇りを持ち、ウェルビーイングを実感できるようにすることです。そのために、私は10年後の福井銀行グループに責任を持ち、将来最適で果敢に改革を実行する。そして、「地域価値循環モデル」を実現し、福井の企業も、福井県民も、福井県も、福井銀行グループも、より良くしていきたいと考えています。

当行グループでは「地域価値循環モデルの実現」というビジョンを掲げています。「地域価値」とは、法人のお客さまにとっては企業価値、個人のお客さまにとっては資産価値、地域にとっては地域の魅力であり、その価値を高め、地域の中で循環させることにグループ一丸となって取り組んでいます。

しかし、わたしたちの基盤地域である福井は数々の課題に直面しています。有効求人倍率は全国平均を大きく上回る水準にあり、県内の企業は人材確保に苦勞する状況が続いています。また、物価上昇も続いており、結果的に賃金上昇との好循環が生み出されなければ、産業や生活への悪影響も懸念されます。さらには、地政学リスクや米国発の通商課題も加わり、企業の投資マインドにも影を落とす状況となっています。

その中でも最大の課題は地域の人口減少です。人口減少は日本全体が抱える構造的な問題ではありますが、福井県も例外ではなく、2000年の82.9万人をピークに減少を続け、現在は約73万人、2040年には65万人を下回ると言われています。一方で、明るいニュースもあります。2024年の北陸新幹線県内延伸による効果もあり、2024年の1年間で県内を訪れた観光客数、観光消費額は過去最高の水準に達し、地域の観光収入が増加しています。

県内産業の活性化と人々の生活向上がなければ、当行グループの持続的成長や企業価値の向上は望めません。したがって、これら地域の課題に対して圧倒的な当事者意識を持って、地域やお客さまと一緒に解決し、地域の価値を主体的に高め続けることが重要であり、地域金融機関としての最大の使命であると捉えています。

福井銀行のアクション

～「地域価値循環モデル」実現への挑戦～

このような「地域価値循環モデル」を具現化する目標として、私たちは2032年に向けた「チャレンジゴール」として、4つの目標を掲げています。その中でも地域に対しては、1人あたりの県民所得を100万円増加させること、また福井県の活力人口*を100万人に増加させることをコミットしています。



県民所得については、私たちが「地域の課題解決業」として進化し、お客さまの事業成長や資産形成を実現することで、増加につなげます。そのために取り組んでいるのが、地域のすべてのお客さまを対象とした「地域まるごと支援」と、お客さまの抱える幅広い課題の解決を支援する「課題まるごと支援」です。課題まるごと支援は、お客さまが必要とするものを的確に理解し、お客さま起点で提案を行っていく営業スタイルを意味します。当行を含め、これまでの銀行は目標達成型営業に偏りがちで、時としてお客さまの実態や真のニーズを十分に汲み取れないまま営業活動を行ってきた面がありました。こうした姿勢を見直し、お客さまの将来像や課題に寄り添い、真に役立つ提案を行う営業スタイルへの転換を進めていこうとするものです。具体的には、法人のお客さまであれば、経営者の「頭の中」に入り込み、将来の事業ビジョンを共有しながら、一緒に成長戦略を描いていくアプローチを行っています。この営業スタイルはグループ全体に根付いており、お客さまの事業成長や資産形成の実現につながっていると手ごたえを感じています。

活力人口については、定住人口の減少に歯止めがかからないのであれば、交流人口や関係人口を増やすことに当行グループが積極的に関与していくことが重要だと考えます。北陸新幹線の県内延伸により

*活力人口…福井県が「福井県長期ビジョン」で基本目標に掲げる人口の考え方。
交流人口・関係人口を定住人口に換算し、定住人口と足し合わせた人数のこと。

観光客入込数が増加したこともあり、既に大きな経済効果が地域にもたらされています。今後はその効果を持続させるためにも、地域に対するハード・ソフト両面への投資を引き続き積極的に支援することで、交流人口や関係人口の増加につなげる考えです。

これら地域価値を高めるための取組みに当行グループの職員が圧倒的な当事者意識をもって臨むことで、結果として当行グループの連結当期純利益100億円という目標の達成を目指します。そして、職員がウェルビーイングを実感できるようになるには、単なる働きやすさだけでなく、理念への共感、理解、そして成長意欲を持って挑戦し続けられる組織文化の醸成が不可欠です。新たな挑戦や困難に向き合い、時にはお客さまからの感謝をいただく経験こそが、職員自身の成長を促し、働きがいへとつながります。意識改革は容易ではありませんが必ず成し遂げます。もちろん、当行グループを取り巻く環境変化のスピードは加速しており、油断なく進化を続けることが重要です。これまで培ってきた組織の柔軟性と対応力を最大限に生かし、今後も「MMS(もっと、もっと、進化する)」の精神で、挑戦を続けてまいります。



中期経営計画Iの総括と 1年間の期間延長

2022年4月にスタートした中期経営計画Iは、地域の未来を見据えた長期ビジョン「Fプロジェクト Vision 2032」のスタートダッシュ期間として位置付けました。この期間、スピード感を持って「地域の課題解決業」として進化していくことの重要性を繰り返し訴えてきました。

頭取メッセージ

具体的には、店舗集約や業務効率化、福邦銀行との本部機能統合による人員創出と戦略分野への人員再配置、人財育成によるマインド改革など、多岐にわたる取組みを実施してきました。業務改革とコンサルティング能力強化、そしてそれを支えるマインド改革に全力を傾けてきた結果、「地域の課題解決業」としての「課題解決力」については一定の力が備わってきたと自己評価しています。その結果、目標として掲げた経営指標については、2025年3月期で連結当期純利益71.6億円、ROE 5.26%など、全て達成することができ、当行グループの経営体力は確実に強化されています。

今年度は、中期経営計画Iを1年延長し、2026年5月に控える福邦銀行との合併を着実に進めるとともに、地域のすべてのお客さまの幅広い課題を解決し（「まるごと支援」）、営業店・本部・グループ会社の役職員全員が自ら何をすべきかを理解し（「全員課題解決」）、主体的に働きがいを実感しながら行動する組織を作る（「仕事の意味づけ」）、この3つのキーワードの実践により現場力を向上させ、当行グループの次なる成長戦略に結び付ける期間とします。

これまで、「課題解決力」を強化するために、人的リソースを本部やグループ会社にシフトしてきましたが、今後は、顧客接点である「現場の力」を向上させていきたいと考えています。なぜなら、体験価値

（付加価値）は顧客接点で生まれるものだからです。顧客接点で生まれる体験価値、すなわち、お客さまにとっては「ここまで親身になってくれるのか」「ここまで理解してくれるのか」という「感動体験」、職員にとっては「成功体験」を磨いていくことが重要だと考えています。お客さまの「感動体験」から生まれる信頼や感謝は結果として当行グループの収益につながり（「感謝の収益化」）、職員の「成功体験」は仕事のやりがいや成長実感を伴うことで、より充実したウェルビーイングの実現につながります（「グロースゾーンで感じるウェルビーイング」）。

お客さまの期待値を上回り、感動してもらうような体験を提供すること、これこそが付加価値であり、他行との差別化になります。この付加価値を当行グループの武器として、次なる成長戦略につなげていきたいと考えています。

こういった考え方を職員一人ひとりが「血肉化」（価値観として深く根付かせ、日々の行動に落とし込むこと）するまで意識を高めることによって、真の競争優位を築くことができるものと信じています。



企業価値の向上にむけて

2025年3月末時点で、福井銀行グループのPBR(株価純資産倍率)は0.31倍程度に留まっています。このPBRの低さは、経営課題の一つとして真摯に受け止めています。PBRを高めるためには、還元強化や自社株買いなども選択肢になり得ますが、その前提として必要となるのが自己資本の充実です。当行グループの自己資本比率(7.9%)は

収益力の向上とともに、着実に積み上がってきていますが、地銀他行の水準(国内基準行の平均は10.28%※当行調べ)までは達しておらず、自己資本のさらなる積み上げが必要だと考えています。その一方で、株主還元が実現可能な利益水準まで回復したとの判断から、今期増配を行いました。

さらなる企業価値向上のためには、まずは私たちが地域の課題解決業としての進化をさらに“深化”させること、そして福邦銀行との統合によるシナジー効果をしっかりと具現化していくことが重要です。これらを通じてROE(自己資本利益率)および収益性を高めてまいります。また、株主や投資家のみなさまに対しては、当行が描く将来像や「地域価値循環モデル」の具体的な取組み、統合の目的や進め方について、できる限り丁寧に、わかりやすくご説明し、ご理解いただくことを重視してまいります。株主や投資家のみなさまとの対話もこれまで以上に頻度を高め、ストーリー性のある説明を心がけ、株主層の裾野を広げていく取組みも進めてまいります。

地域のすべてのお客さまに幅広いご支援を行う「まるごと支援」の考え方をもって果敢に変革を実行し、「地域価値循環モデル」を必ず実現することで、地域価値・企業価値双方の向上につなげてまいりますので、今後ともみなさまのご理解とご期待を賜りますようお願い申し上げます。

価値創造の軌跡

～ 地域とともに、お客さまとともに ～

福井銀行は1899年、地域産業を支援するため地元の資本を結集して誕生しました。

以降、地元を愛し、その発展に尽くすことを第一義とする無私の精神で、
地域やお客さまを取り巻く環境やニーズの変化に対応し、事業領域を拡大してきました。

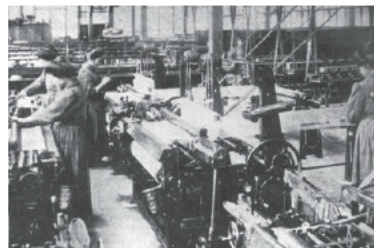
これからも、地域の豊かな未来の創造に向けて、
グループをあげてより一層の努力を重ねていくことで、
地域の期待と信頼に応えていきます。

地域産業の助成こそ使命



1899
株式会社福井銀行 設立

地域産業の新たな道を 切り拓くために



1924 -
「人絹王国福井」を金融で支える
全国に先駆けて人絹を担保とする融資を導入し、
「人絹王国福井」の基礎を築く。

度重なる被災から 立ち直る地域のために



1945 - 1950 頃
福井空襲・大震災からの復興支援
「復興は地元銀行から」を合言葉に
復興本部を設置し、被災した地域経済の
立て直しに尽力した。

地域の課題解決を 多角的に支援

1972
東京・大阪両証券取引所第2部に上場
(1973年 両取引所市場第1部に指定)

1982 -
グループ会社設立

1982 福井信用保証サービス株式会社を設立



1983 福銀住商リース株式会社を設立
(現 株式会社福銀リース)

株式会社福井経済経営研究所を設立
(2000年 福井ネット株式会社と合併)

1986 株式会社福井ディーシーカードを設立
(現 株式会社福井カード)

1997 福銀ネットワーク株式会社を設立 (現 福井ネット株式会社)

持続可能な地域の 未来のために

2007
委員会設置会社
(現在の指名委員会等設置会社)
へ移行



2014
バンコク駐在員事務所
を開設

2015
理念体系の制定

地域をつなぎ 未来を創る



2020
新店ビル完成

地域のために コンサルティング機能拡充

2015 株式会社福井キャピタル&コンサルティングを設立

2021 株式会社福井キャリアマネジメントを設立

2022 ふくいヒトモノデザイン株式会社を設立

株式会社ふくいのデジタルを設立

2023 株式会社ふくいキャピタルパートナーズを設立

地域のお客さまの 豊かな生活に貢献



2023
野村證券との包括的業務提携



「地域の課題解決業」への進化を さらに加速し、 「地域価値循環モデル」の実現へ

2020年代

2000年代

1980年代

1960年代

1940年代

1920年代

1900年代



地域の課題解決業へ進化

地域の持続的発展を目指して、
福邦銀行と手を取り合い、
新しい金融グループ「Fプロジェクト」が誕生。
2026年に経営統合し、一つの銀行へ。

2021
「Fプロジェクト」誕生

2022
「Fプロジェクト Vision 2032」策定

2023
福邦銀行との経営統合に向けた
基本合意書締結

2024
両行合併に向け、
金融庁より「実施計画」の認定



次の100年へとつなげるストーリー

私たちは、役職員の一人ひとりが、個性を発揮し、多様性を認め合い、成長や働きがいを実感しながらいきいきと働ける環境をつくります。その結果として、役職員全員の「ウェルビーイングの実現」を目指します。

私たちは、お客さまのチャレンジに伴走し、お客さまの課題を理解し、解決策を考え、課題をともに乗り越えていきます。その結果として、お客さまの「事業成長や資産形成の実現」を目指します。

私たちは、地域のチャレンジに伴走し、地域への想いを共有するパートナーと手を携え、地域の魅力度をともに高めていきます。その結果として、「活力にあふれた地域の実現」を目指します。

これが私たちの掲げる「地域価値循環モデル」であり、ウェルビーイングの実現を目指す
私たちがそうしたチャレンジに伴走することで、福井県の活力人口は増加し、
お客さまの事業成長や資産形成の実現が県民所得となり、
その伴走への対価を、次の100年へのチャレンジと成長へ投資していきます。



福井銀行グループの価値創造プロセス



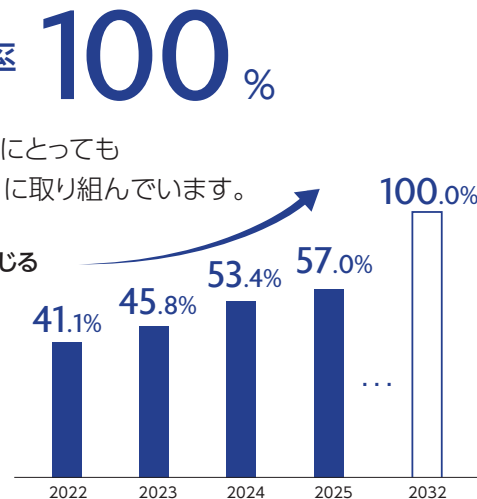
地域価値と企業価値の向上につなげる4つのチャレンジゴール

「地域価値循環モデル」を実現することで、地域とともに成長、発展する人的資本を高め、地域価値、法人のお客さまの企業価値、個人のお客さまの資産価値を高めることに貢献し、地域やお客さまにとって必要不可欠な存在になることを目指します。それにより、収益基盤を強固なものとし、2032年には連結当期純利益100億円という当行グループの企業価値向上に向けたゴールを掲げています。

ウェルビーイングを実感する職員の比率 100%

職員が心身ともに健康で社会的にも幸福であることが、地域の成長にとっても企業の成長にとっても不可欠と位置づける「ウェルビーイング経営」に取り組んでいます。

- Fプロジェクトでは職員がチャレンジを通して成長しながら働きがいを感じるという「グロースゾーンで感じるウェルビーイング」を掲げています
- ウェルビーイングを構成する4つのキーファクターごとに具体的な取り組みを実施しています
- 年1回全役職員向けに行うウェルビーイングのアンケートにおけるポジティブ回答100%を目指して取り組んでいます

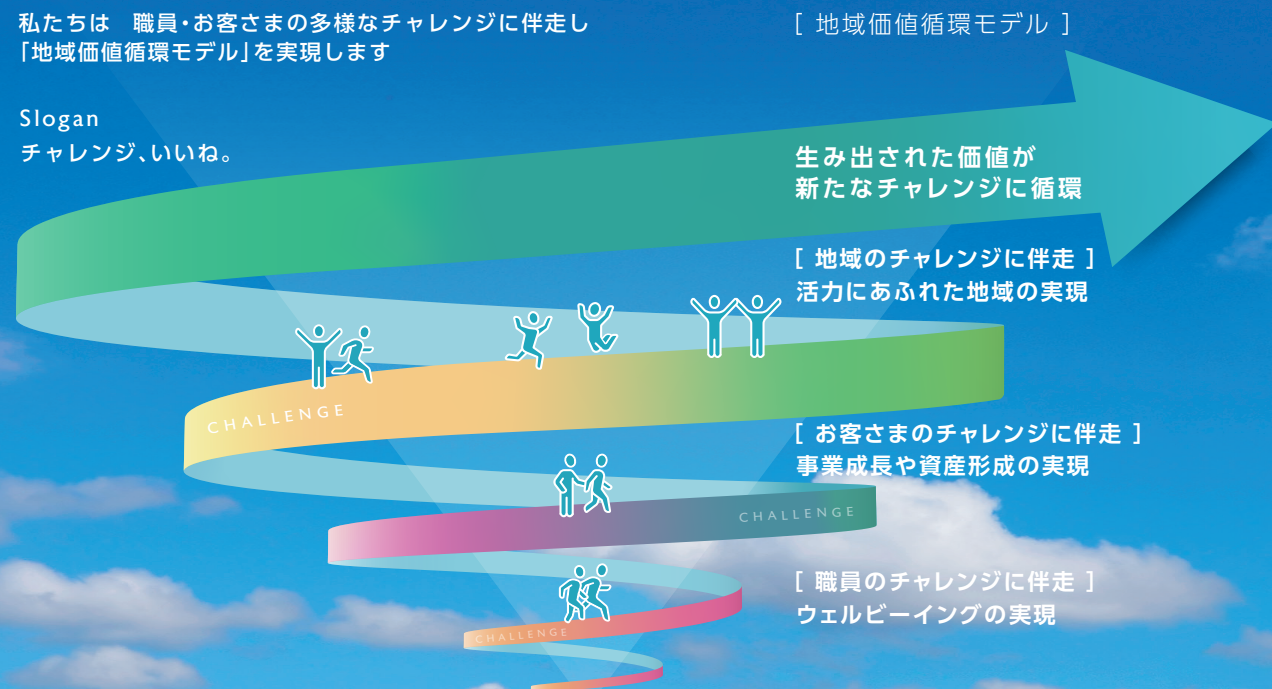


Fプロジェクト Vision 2032

(2022.4-2032.3)

私たちは 職員・お客さまの多様なチャレンジに伴走し「地域価値循環モデル」を実現します

Slogan
チャレンジ、いいね。



1人あたりの福井県民所得 +100万円

福井県内シェア50%を超える県内最大の金融グループとして中期経営計画に基づく取り組みを通じてお客さまの事業成長や資産形成を実現していくことで、県民所得の増加につなげます。

- 福井県内の預金・貸出金シェア (2行合算)
(2025年3月末時点)
- 「日本の長期的な成長率は中長期的に実質2%名目3%程度の成長」
内閣府：中長期の経済財政に関する試算 (2024年1月)

預金シェア 56.1%

貸出金シェア 50.1%

2022年(実績)		2032年(推計)	
県民所得	2兆4,824億円	県民所得	約3兆円 +5,000億円 (2%成長として試算)
総人口	76万人	総人口	70万人
1人あたり県民所得*	326万円	1人あたり県民所得*	430万円 +100万円

※1人あたり県民所得は県内全体の「雇用者報酬」「企業所得」「個人の財産所得」等の合計を県の総人口で割ったものです

福井県活力人口 100万人

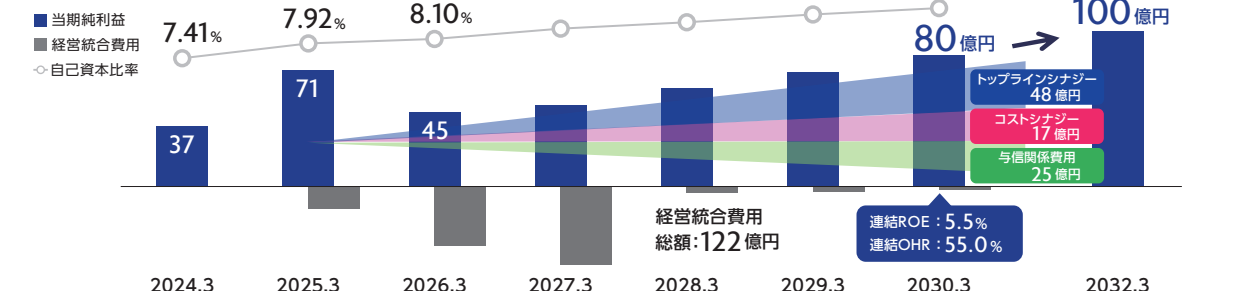
福井県が2040年に活力人口100万人を目標に掲げるなか(「福井県長期ビジョン」より)ハード、ソフト、ネットワークを強化する取り組みにも注力し、活力人口100万人の早期実現を目指します。



※観光庁の試算では、定住人口1名=外国人旅行者8名=国内宿泊旅行者23名=国内日帰り旅行者75名

連結当期純利益 100億円

経営統合は「地域の課題解決業」へ進化するための手段です。着実に統合シナジーを実現し、地域価値を高めることで、当行グループの企業価値向上につなげます。



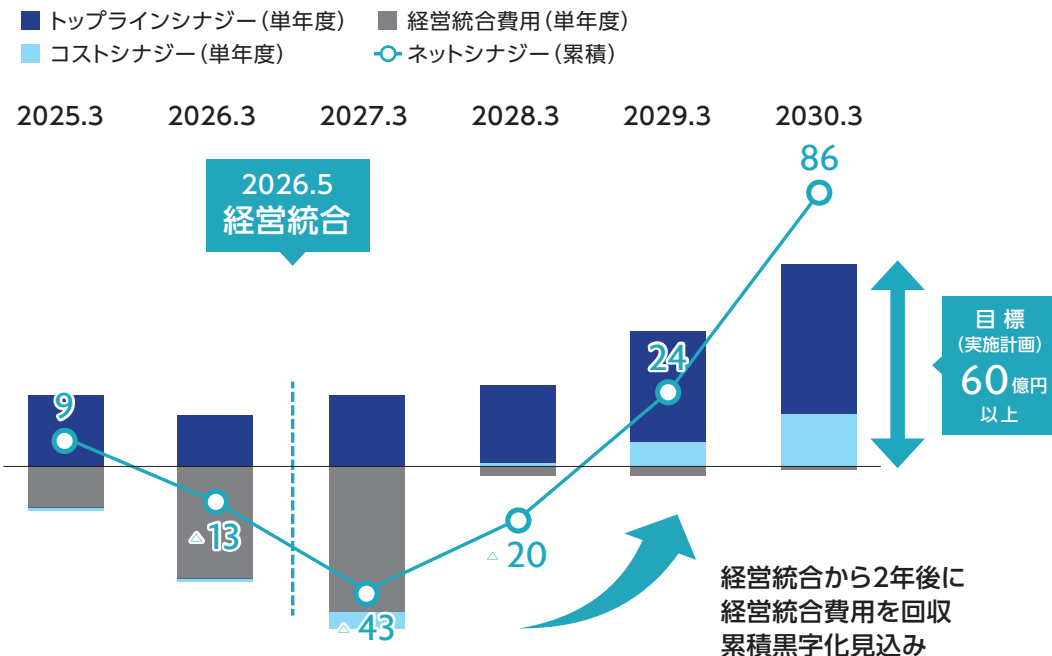
特集 | 福邦銀行との経営統合について

2026年5月に福邦銀行と経営統合し、新しい“福井銀行”となります。経営統合に向けた準備を着実に進めるとともに、「経営統合はあくまで地域の課題解決策として進化するための手段である」との考え方のもと、お客さまの利便性を維持しながら、統合シナジーを早期に実現してまいります。

1. 統合シナジーの確実・早期の実現

2024年9月に金融庁の認定をうけた実施計画について、「金利のある世界」を踏まえて検証を行っています。3年間の中期経営企画Iの実績を踏まえてシナジー効果を早期かつ確実に実現していける見通しです。

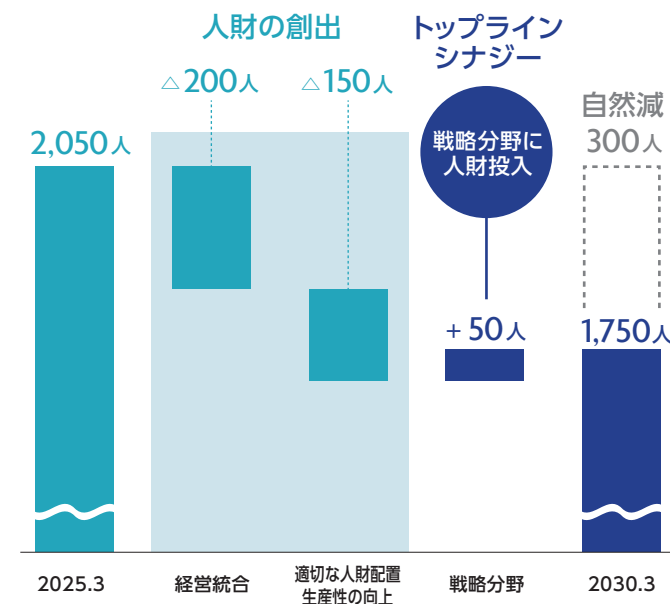
経営統合費用およびシナジー効果の推移（単位：億円）

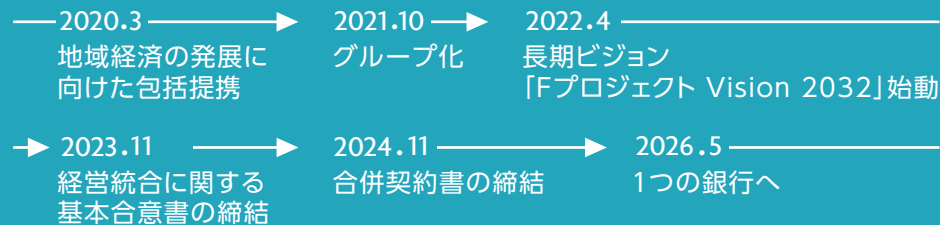


2. 統合・生産性向上による人財創出

経営統合による店舗や組織の集約、人財や組織の再配置を通して、より生産性の高い人員体制としながら、戦略分野にさらに人財投入を行います。

人員数の推移（2行合算）





Topics

経営統合に向けて、着実に進展する人心融和

2024年11月、福邦銀行から福井銀行本店営業部へ出向しました。当初は不安もありましたが、一緒に訪問活動を行うなど人事交流は進んでいましたので、楽しみも感じました。福井銀行の特徴として、高い目標達成意識とチーム力、お客さまの課題への深い考察と真摯な対応が挙げられ、一方の福邦銀行の強みはお客さまに寄り添う力と考えます。福井銀行でも福邦銀行で培ったことを生かしてさらなる成長と地域貢献を目指してまいります。



福井銀行 本店営業部
杉本部長代理 木戸行員

3. 合併に伴う店舗の移転・集約 合併日：2026年5月2日(土) 店舗移転日：2026年5月7日(木)

両行の営業エリア内で重複する店舗の最適化を図り、営業人員のさらなる創出とより付加価値の高い営業活動を展開することを目的に、合併に伴い店舗の移転を行います。



4. 中期経営計画Iの1年延長

合併後の新銀行が誕生する2026年度から新中期経営計画をスタートさせるため、中期経営計画Iを1年延長します。この期間は「福井銀行・福邦銀行の合併を着実に進め、新銀行としての成長戦略に結びつけるための1年間」と位置付け、地域のすべてのお客さまの幅広い課題の解決に向けた体制をさらに強化してまいります。



5. 2026年3月期の目標とする経営指標

一時的な統合費用36億円を見込んだ経営指標を設定しますが、統合費用を除く本業の収益力を確実に増強していきます

項目	2025年3月期 目標	2025年3月期 実績	2026年3月期 新目標 ※統合費用として36億円見込む
連結当期純利益	40 億円 以上	71.6 億円	45 億円 以上
連結コアOHR	77.0 % 以下	70.4 %	75.0 % 以下
連結ROE	3.0 % 以上	5.2 %	3.0 % 以上
連結自己資本比率	7.0 % 以上	7.9 %	8.0 % 以上

(ご参考) 本業の収益力を示す統合費用等を除くコア業務純益(福井銀行単体)は、約20億円の増加を見込む

項目	2025年3月期 実績	2026年3月期 (見込み)
コア業務純益 (統合費用および投信解約損益除く) ※福井銀行単体	108 億円	130 億円

ウェルビーイング経営の浸透と 地域価値の創造を目指して

ウェルビーイング経営の浸透

企画本部は、福井銀行グループの経営戦略や人財戦略の企画・立案や事務・ITサービスの品質向上など、将来を見据えた組織への変革と経営基盤の強化を推進しています。当行グループの基盤を支え、さらに強固なものとするため、ウェルビーイング経営を推進するとともに、人財育成の強化のための中心的な役割を果たしています。

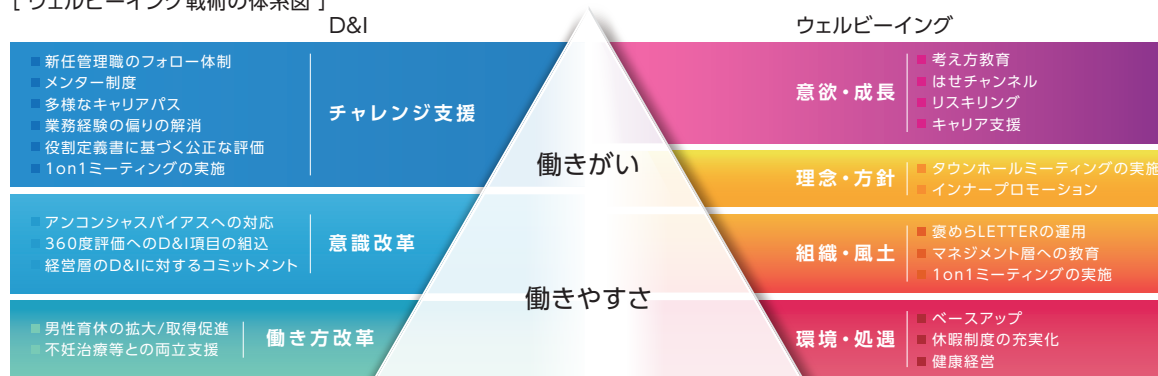
ウェルビーイング経営については、現在の林会長が頭取の時代から提唱してきたものです。銀行の根幹は人財であり、まず職員が満足して働ける環境を作ること、それが起点となりお客さまとも良好な関係が築かれ、地域の安定にもつながるという考え方です。これは、まさしく近年広く言われている人的資本経営そのものだと考えています。

職員へのウェルビーイング経営の浸透を目指すため、ウェルビーイング戦術として4つのキーファクター、「理念・方針」、「組織・風土」、「環境・処遇」、「意欲・成長」を定め、それぞれに施策を展開することで、職

取締役 兼 常務執行役

荒木 健一

〔 ウェルビーイング戦術の体系図 〕



員のウェルビーイング向上につながる取組みを進めています。

年に1回ウェルビーイング調査を実施しており、2032年には100%の職員がウェルビーイングを実感することを目指しています。毎年その割合は伸び続け、現在は約57%の職員がウェルビーイングだと感じているところまできています。

また、2022年より毎年タウンホールミーティングを開催し、役員がそれぞれの現場を訪れ職員と対話をしています。初年度は長期ビジョンや経営計画を、2年目は「グロースゾーンで感じるウェルビーイング」をテーマに実施しました。とするとウェルビーイングとは楽に働くことと思われがちですが、私たちが目指すのは「グロースゾーンで感じるウェルビーイング」、すなわち成長していくことで感じられるものだということです。その考えを浸透させ、職員のさらなる成長につなげたいと思っています。3年目は「仕事の意味づけ」をテーマとして実施しました。長期ビジョンや経営計画と自分の仕事はどう紐付いて、どう貢献できるのかを理解することが働きがいの源泉にあると思っています。

2026年に福邦銀行と統合しますが、福邦銀行でも

このタウンホールミーティングを実施しています。福邦銀行の職員がウェルビーイングであると感じている比率が福井銀行より高いという結果が出てきており、理念・方針の浸透がすごく進んでいると実感しています。私たちが進める戦術が間違っていないとも確信しています。

健康経営についても注力しており、「ふくぎん健康経営宣言」のもと、役職員の健康増進・維持に向けた取組みを進めています。その結果、2019年以降7回連続で健康経営優良法人に認定されています。役職員のウェルビーイング経営を進めるうえでも、さらに取組みを充実させていきたいと考えています。

ダイバーシティの推進

2022年10月に「ダイバーシティ&インクルージョン (D&I) 推進宣言」を行い、10年間のロードマップを制定し、組織全体でD&I推進のための施策を実施しています。多様な視点や能力を持つ職員一人ひとりが公平な機会のもとで最大限に力を発揮し、互いに高めあうことで、組織全体の成長と持続的な発展を目指しています。ロードマップでは、「意識醸成期」

「風土定着期」「進化・変革期」に分け、それぞれのフェーズごとにKPIを定めて進捗管理を行っています。2025年度より、これまでのD&Iに加えて「公平性 (Equity)」の視点も加えた「DEI」という枠組みでの考え方へと進化します。

推進宣言の目的である「組織力の最大化」を達成するためには、多様性が組織内にある (Diversity) だけでなく、多様性を組織の強みとして生かす (Inclusion) ことが必要であり、D&Iを推進する土台として、一人ひとりが公平に機会を得られる環境 (Equity) が重要になると考えています。

人財育成

人財育成については、私たちの理念や方針を理解・共感し、行動につなげられる人財の育成に努めています。採用においても企業理念をはじめとする当行の方針を理解・共感したうえで、多様な考え方、多様な背景の人財を求めていると発信し続けています。現在の学生は、こうしたメッセージを理解し、自己成長の機会を具体的に捉えて企業を選んでいると感じています。

また、若い職員にはジョブローテーションを導入し、多様な業務経験を通じて適性発見やスキル向上を図っています。

D&I推進における10年間のロードマップ（2025～2028年度：風土定着期）



研修については、業種別、階層別の研修に加え、マインドやスキル向上のための考え方教育も実施しています。また、職員に様々な経験を積んでもらうため、企業や行政への出向も行っており、これは異なる環境で、違う目線で仕事を捉えることを目的としています。出向を終えて戻ってきた職員には明らかな成長が見られ、知見が広くなり、自信を持つことができ、強くなったと感じています。

ウェルビーイングの4つのキーファクターのうち、「意欲・成長」がやや低いと認識しています。年齢層の高い職員にも、リスキリングを含めたキャリア研修を受けてもらっています。当行グループの職員は、定年退職すると地域の企業に再入社するケースが多いのですが、意欲を持った人材が地域企業で活躍することも地域金融機関としての役割だと考えています。また、従来は窓口業務中心だった女性職員にも公平にキャリア機会を提供しています。同時に、お客さま課題の解決という点では、営業にスポットが当たりがちですが、事務に携わる職員たちも、課題解決の貢献につながっているという「仕事の意味づけ」は

しっかりと取り組んでいきたいと考えています。この3年間は、本部のコンサルティングセクションやITセクションの人材強化を進めており、組織全体でのコンサルティング力、お客さま課題へのアプローチ力、課題解決力を向上させてきました。さらに、福邦銀行との経営統合に向けて、現場力を向上させるための法人営業スタートアッププログラムを開始させています。「正しいアプローチ」を営業手法とする指導・育成モデルの標準化を図り、両行の職員が同じ目線で成長し、実力を養うことを目的としています。

人財配置

私たちは、ビジョン達成のため、戦略的な人員再配置を実施しています。戦略分野に人材を集中するもので、本部のコンサルティングセクションおよび新規事業に人材を集約し、組織としてしっかりお客さまの課題解決と地域活性化への取組みを強化しています。統合後のシナジーとしては、収益性向上はもちろん



ですが、店舗再編や生産性向上により創出される人材をさらに戦略分野に振り向ける考えです。これらの取組みの成功は、最終的に職員の意欲にかかっています。私たちは、それぞれの職員がモチベーションを高めるための役割をしっかりと果たさなければならぬと考えています。

中長期の成長に向けて

私たちが長期ビジョンで目指す「地域価値循環モデルの実現」においては、私たちがウェルビーイングを実感しながら、地域やお客さまのチャレンジに伴走していくことを掲げています。ウェルビーイング経営を実践していくことで2032年のチャレンジゴールである、ウェルビーイングを実感する職員の比率100%、福井県の活力人口100万人、一人あたりの県民所得100万円増を可能とし、その結果として連結当期純利益100億円を達成することにつながると考えています。当行グループの地域における預貸金のシェアは50%に達していますが、それは果たすべき大きな責任があるといえます。その責任を果たすためにも、ウェルビーイング経営の浸透と地域価値の創造を実現することが私たち企画本部の大きな使命だと認識しています。

お客さまの可能性を『まるごと支援』 共に歩み、持続可能な地域社会を創造します



取締役 兼 常務執行役

吉田 啓介

環境の変化を お客さまを支援する営業の機会に ～理解を深め、新たな価値を創造する～

2024年の北陸新幹線敦賀延伸は、福井県に大きな変化をもたらしました。JRのキャンペーンやメディアの取り上げ、さらには来訪者によるSNS発信などにより、北陸地方、特に福井県が注目を集めた一年となりました。福井銀行グループは県内4つの新幹線駅周辺のまちづくりに携わりましたが、想定を上回る盛況ぶりを目の当たりにし、深い感慨を覚えています。首都圏はもちろん、沿線上の信越圏からのお客さまが増えただけでなく、関西圏、中京圏からも多くのお客さまに訪れていただきました。私たち自身が、福井の魅力やポテンシャルを再認識することで、地域の未来に対する可能性や期待感が高まっているように感じます。

一方で、繁忙時のホテル不足やインバウンド誘客

地域まるごと支援本部長メッセージ

など、新たな課題も浮き彫りになりました。これらの課題に対し、当行グループでは、ホテル誘致の推進、キャッシュレス決済基盤の整備、観光商品開発などに取り組み、地域の課題解決に尽力しています。

当行グループでは、「環境の変化を、お客さまを支援する営業の機会に」というテーマで営業活動に取り組んでいます。人口減少等の構造的な課題のほか、金利上昇、コスト増加、米国関税措置、法律改正、相場の急激な変動など、お客さまを取り巻く環境は刻々と、そして大きく変化しています。これらの変化は多くの場合、お客さまにとって課題となります。

私たちは、これら直面する課題や予測可能な潜在的課題の解決が、お客さまの企業価値向上につながると考え、課題を「まるごと支援」する営業活動を展開しています。

例えば、数年前から、政策金利の上昇を見据えて、お客さまに対して資金調達コストの増加に備えた収益構造の強化や経営戦略の見直しを提案してきました。また、米国の関税措置のような広範囲に影響を及ぼす可能性のある事象についても、お客さまの事業への影響を分析し、具体的な対策を講じています。2024年8月の日本株急落時や2025年4月の米国関税措置による相場急変時など市況に変化が起きた際には、可能な限りお客さまとコミュニケーションを

とり、情報提供に努めてきました。

このように、私たちは様々な環境変化に際して、まずはお客さまの状況や考えをしっかりと理解することに努め、そのうえで最良の選択肢を提案し長期的な成長をサポートする取り組みを行っています。

こうしてお客さまと一体となってあらゆる課題の解決に取り組むことは、私たち銀行員にとっても貴重な成長の機会となり、当行グループの企業価値の向上にもつながります。まさに「環境の変化を成長の機会に」変えようとしています。

地域まるごと支援本部は、地域のすべてのお客さまの課題を包括的に支援するために設置された組織です。私たちは、多様な銀行業務で培ったコンサルティング能力を生かし、お客さまの課題発見と解決に対して、グループ一体となって伴走支援を行っています。

これからも環境の変化を機会と捉え、お客さまの価値向上と当行の企業価値向上の双方を実現することで、地域経済の発展に貢献してまいります。

地域に根差した総合金融サービス

～あらゆるお客さまの成長と満足を目指して～

当行グループでは、地域のすべてのお客さまに対する幅広い支援「まるごと支援」を実践しています。

福邦銀行との経営統合に向けて、人事交流による営業スタイルの融合とあわせて、人的資源を有効に活用してより細やかな営業活動に取り組んでいます。財務面だけでなく、非財務面の理解を深めることで、多様な課題発見と解決に努めています。

特に近年、企業のDX（デジタルトランスフォーメーション）ニーズが急速に高まっていることを受け、当行は地域のDX推進の中核的役割を担っています。DX商談会などのイベントを通じてお客さまと直接対話し、それぞれの実情に即したきめ細やかな相談対応を行っています。さらに、当行グループのネットワークを活用し、お客さまの視点に立った商品提案やパートナー企業の選定など、幅広いサポートを実施しています。

法人および個人のお客さまに対して、より充実した資産運用サービスを提供するため、2023年5月に野村證券と金融商品仲介業務における包括的業務提携を開始いたしました。2025年4月には福邦銀行で証券取引をいただいていたお客さまを野村證券仲介取引にお迎えし、資産運用の相談窓口を当行に一本化しました。商品ラインナップとサービスメニューを大幅に拡充し、資産運用相談専門窓口であるコンサルティングプラザも活用することで、より多くのお客さまに付加価値の高い総合金融サービスを提供しています。この提携は商品や営業ノウハウの共有にとどまらず、

人財交流を通じて組織文化の融合を促進し、大きなシナジー効果を生み出しています。

また、「まち・ひと・しごと」の面的支援を通じて、地域そのものの価値創出にも取り組んでいます。少子高齢化、経済対策、事業承継、スタートアップなど、自治体が認識している課題と合致するテーマについては、行政と協働で解決策を模索しています。福井県内外の自治体や企業と連携協定を締結し、脱炭素やDX推進などの課題に対する知見の共有や、ソリューション・ネットワークの構築を行っています。

サステナブルな社会の実現に向けた取り組み ～金融と地域連携を通じて、地域の未来に貢献する～

環境の変化が激しい昨今において、SDGs やカーボンニュートラル、気候変動等、これらの社会課題への対応は、企業活動や地域の持続可能性に大きな変化と影響を及ぼす可能性があります。私たちは、このような世の中や世界の動きをいち早く、正確にお客さまに伝えるだけでなく、産業構造や商慣習、地方創生の在り方など、複雑かつ日々変動する環境の変化にお客さまが対応出来るよう、進化し続けなければなりません。これらの社会課題に対して、私たち自身も持続可能な地域の実現に向けて、企業や自治体と連携



し、面的で実践的な支援を実施しています。

この取組みの一環として、金融面では、サステナブルファイナンスの長期目標を設定し、グリーンローンやサステナビリティ・リンク・ローンなどに積極的に取り組んでいます。さらに、お客さまのサステナビリティ経営を支援する独自商品として、「サステナ応援ローン」の取扱いを開始しました。非金融面においては、環境省が実施する「持続可能な社会形成に向けたESG地域金融の普及・促進事業」の支援先金融機関に採択され、行政や業界団体とも連携しながら、再生可能エネルギーの地産地消を推進するための枠組み作りに主体的に参画しています。

また、地域の面的支援においては、環境省が地方自治体向けに実施する「脱炭素先行地域づくり事業および重点対策加速化事業」の伴走支援を行っています。

現場力の向上と価値共創

～お客さまとともに成長を実現する～

中期経営計画Iの3年間を経て、職員の考え方や行動に明確な変化が見られるようになりました。チャレン

ジゴールや地域価値循環モデルなど、当行グループが目指す方向性を理解し、主体的に取り組む職員が増加したことで、当行グループ全体に前向きな動きが生まれています。

この流れを定着・発展させるため、現在は「現場力の向上」をもう一つの重要なテーマとして掲げています。当行が目指す理想の営業とは何かを常に問い直し、お客さまから選ばれる銀行となるための営業力を高めることが、現場力の向上につながると考えています。

お客さまとの接点を増やすことで、ビジネスモデルや産業構造、さらには経営者のビジョンや課題認識をより深く、正確に理解するよう努めています。共に考え、新たな視点を提供することで、取引先の成長や価値向上に貢献しています。またそれが難しい課題や新しい取組みであればあるほど、驚きと感動を提供できる絶好の機会だと捉えています。

これからも地域に根差した金融機関として、お客さまとともに成長し続ける当行グループにご期待ください。

ALM本部長メッセージ

「備えあれば憂いなし」

地域やお客さまの課題

その先にある変化を感じとって

財務やリスク管理からも備えていきたい



取締役 兼 常務執行役

岡田 伸

わたしが考えるALM

ALMは正確にはAsset Liability Management、つまり資産負債の総合管理といいます。簡単に言えば、銀行グループの資産負債を健全に管理しながら収益を高めていく枠組みのことです。これには、市場の変動リスクや、お取引先の状況変化によるリスク、そして預金や貸出金の動きに関連する資金繰りの管理なども含まれます。

ALM本部は、経営戦略の実現に向け、「収益・財務」「コンプライアンス」「統合的リスク管理」の3つの側面から福井銀行グループ全体の経営基盤を強化する役割を担っています。

私は本部長として、こう考えています。地方銀行グループの財務やリスク管理を強化するには、単に数字をコントロールするだけでは不十分です。「なぜ

お客さまが当行グループと取引してくださるのか」、その背景や経緯にまで思いを巡らせる必要があります。これはいつもメンバーに伝えていることですが、お客さまとのお取引には私たちの努力が映し出されているのです。環境の変化を地域やお客さまの立場で考えることで、世界やマーケットの変化への対応力も変わってくる。そうすることで、当行グループのALMが、地域やお客さまの変化への対応とも両輪になっていきます。

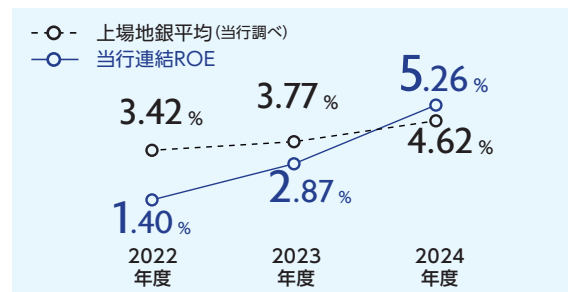
この考え方に基づいて、地域やお客さまの変化を捉え、課題の発見と解決に継続的に取り組む土壌をつくることを意識しながら、当行グループの財務管理、リスク管理の向上に努めてきました。その結果、「お客さまや地域の課題解決の対価として収益が上がり、その収益を元手に次の課題解決に向かう」という循環が少しずつ形になってきていると感じています。これこそがALM、リスク管理の根本だと考えています。

2024年度の振り返りと 中期経営計画の進捗

2025年3月期は、私たちの長期ビジョン「FプロジェクトVision 2032」の最初の3年間にあたる中期経営計画Iの最終年度でした。おかげさまで、収益力の向上と自己資本基盤の強化という2つの重要な目標をはじめ、設定したすべての目標経営指標を上回ることができました。

特に、連結当期純利益71億円は2016年3月期以来

9期ぶりの高水準です。2016年3月期の当期純利益(73億円)は過去の貸倒償却費用(いわゆる与信コスト)の戻入益という特殊要因が含まれていましたので、今回の71億円は純粋にお客さまのご理解をいただきながらの私たちの努力の結果だと自負しています。これは、「人口減少や高齢化が課題の地方でも、まだまだやれることがある」ということを示していると思います。ROE(株主資本利益率)も大きく改善しました。2年前は地銀の中でも下位水準だったのが、今では地銀平均を上回るまでになりました。正直、「ようやくここまで来た」という気持ちです。でも、まだ全く満足はしていません。チャレンジゴールで掲げた2032年3月期の連結ベースの当期純利益100億円はまだ先にあります。



財務の主要項目について振り返りたいと思います。まず、貸出金に関しては、海外金利が上昇をした2022年夏ごろより日本においても金利が上昇することを見据え、グループ一体でのお客さまの課題発見・解決の取組みとセットにして準備を開始し、お客さまからのご理解をいただきながら少しずつプライシング力

事業性貸出金 平均約定金利の推移

福井銀行単体(管理会計基準)



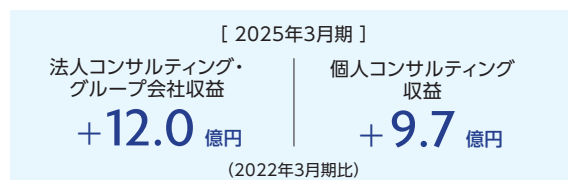
の向上を進めてきました。こうした具体的かつ地道な取組みにより貸出金利回りは改善を始め、その後、市場金利上昇のメリットも追い風にして貸出金利息は順調に増加しました。

また、北陸3県を中心として中小企業向け融資も中計目標を上回ることに加えて、ファンダメンタルドメインにおける地域プロジェクトファイナンスや事業承継ファイナンスなどの新しいファイナンス(ストラクチャードファイナンス)も体制整備とあわせて増強してきました。経営統合により地域価値をさらに高めるステージに進みますが、こうした新しいファイナンスも活用して地域やお客さまの新たな成長へのコンサルティング強化にもつなげていきます。やはり、銀行グループの本業中の本業というべき利益は貸出金利息です。中計で掲げた目標を大きく上回ることができたことは大きな成果です。

有価証券運用については、2022年初からの世界的な金利上昇を先読みし、今日の「金利のある世界」も見据えて、早めに少しずつRORA(=リスクに見合ったリターン)の評価尺度も入れつつポジションの入れ替えを進めてきました。金利のない世界であった3年前とは市場環境が激変したことから当初計画した有価証券利息配当金には達しませんでした。しかし、「金利のある世界」のなか、長期的な視点で安定的なリターンと評価損益や流動性などのリスク管理を両立させるポートフォリオを構築中です。

ALM 本部長メッセージ

役務収益の増強は、3年前の中期経営計画策定時に目標や施策の検討に最後まで苦労した分野です。「グループ会社との連携」「法人、個人ともに課題発見・解決を通じたコンサルティング・フィーの増強」を大きな柱としてまずこの3年間を走りました。先般の株主総会でも、ある株主の方から「コンサルティング収益をどれくらい伸ばしたのか?」との質問をいただきました。おかげさまで法人、個人ともにコンサルティングで役務収益を伸ばすという道筋ができつつあります。



まず、法人コンサルティングは、経営計画策定、人事制度コンサルティング、SDGs私募債、IT・DX支援、太陽光やLEDなど省エネ投資、キャッシュレス支援などを幅広く対応してきました。これによってフィービジネスの強化ということだけでなく、お客さまの課題解決を実現させるための資金需要への早期かつ継続的対応にもつながり、事業性貸出金の増加や貸出金利回りの改善向上にもつながりました。相乗効果が出てきている、ということです。また、個人のお客さまへのコンサルティングについては、やはり、野村證券株式会社(以下「野村證券」という)とのアライアンス(協業)による成果を挙げたいと思います。野村證券の幅広い高度なソリューションと、私たちがこれまで培ってきた

お客さまとのリレーションを融合させ、新たな運用のチャンスとシナジーを創出しました。アライアンスとしての預り資産残高2028年3月期目標5,000億円に、現時点でほぼ到達しています。また、専門部署としてアライアンス時に新設したアセットコンサルティンググループに属する当行職員の考えや動き方が大きく変わってきました。当行単独ではここまでのサービスの向上や職員の変化・成長にはならなかったと思います。このアライアンスにより、お客さまに対してこれまで以上の付加価値を提供することができ、役務収益の拡大にもつながっています。

与信費用の管理も強化してきました。コロナ禍に入った直後からコロナ関連融資に関する管理、出口対応準備を計画的に進めてきました。早い段階からのメリハリをつけたお取引先企業との折衝や地道かつ具体的な支援を組織的に行ってきたことで、与信費用を想定内に抑えることができています。

長期的な財務管理やリスク管理の観点からは「脱炭素」や「気候変動」への対応も切実かつ重要な地域課題でもあり、当行グループの経営課題でもあります。2011年から「地域創生」を掲げて10年以上にもわたる国、県、市町のみなさまとの様々な連携を通して、地域課題解決にいっしょに取り組むネットワークができてきました。2023年秋には環境省中部地方環境事務所と脱炭素取組みにかかる連携協定を締結して、「地域創生」は「脱炭素」も連動させた取組みに進化してきています。リスク管理の観点からも、次の中期経営計画に向け重要かつ有効な基盤を作りつつあります。

環境変化に伴う今後の展開

今、私たちは「金利のある世界」という大きな環境変化に直面しています。ただ、これを単に「銀行の収益が良くなる」と捉えるのは視野が狭すぎます。地域経済を担う地方銀行として、もっと広い視点で考える必要があります。

コロナ禍で顕在化したとおり、世界経済において、物が行き渡らない、生産や供給が思うようにできず需要に追いつかない、といった状況が続くと、社会経済や人々の生活の停滞を招くことが改めて明らかになりました。そして、コロナ禍からの回復の過程で物価上昇と生産年齢人口減少も背景とする賃金の上昇も加わって「金利のある世界」に移り、様々な場面に新たな変化と影響を及ぼしています。こうしたことを踏まえると、金利についても、長く続いた超低金利時代における日本銀行の金融政策が正常化される過渡期にあると捉えるのが自然だと考えています。

今後の展開としては、企業の取組み、個人のお客さまのライフスタイル、地域経済の動きがどう変化するかを機敏に見ていく必要があります。私たちは、その変化を地域のみなさまに伝え、一緒に未来に備えていく役割があると考えています。

私たちは、当行グループの連結当期純利益を2030年3月期に80億円、2032年3月期には100億円にもっていく、という目標値を掲げています。この目標を達成するためには、当行グループとして地域の課題解決機能をさらに高めるとともに、地域価値そのもの



を向上させることが重要です。

例えば、福井県をはじめとする私たちのお取引先企業は、グローバル企業のコアとなる素材や部品、技術を支えている中小企業が多いことが特徴です。私たちは、そのお客さまのオンリーワン、ニッチな事業展開において、あるいはその事業のバックヤードにおいて、サポートが欲しい、情報が欲しいという要望に対応していく必要があります。将来的に、生産年齢人口が減少し高齢化も進む日本、特に地方では、人的資本、人の持つ力を設備や仕組みに早いうちに落とし込むことが急務です。その意味で、当行グループが金融面で支援するとともに、お客さま同士を当行グループのネットワークでつなぎ、それぞれのアイディア、ノウハウをお客さまにとって効率的かつ効果的に共有できるように努めることは有効です。また、こうした流れを受けて、事業承継、脱炭素経営への対応にかかる体制づくり、IT支援、設備投資なども、加速拡大することが見込まれます。企業の財務のみならず事業全体の課題解決に取り組むことで、お取引先企業の企業価値を高め、ひいては地域の価値を向上させることが

できると信じています。

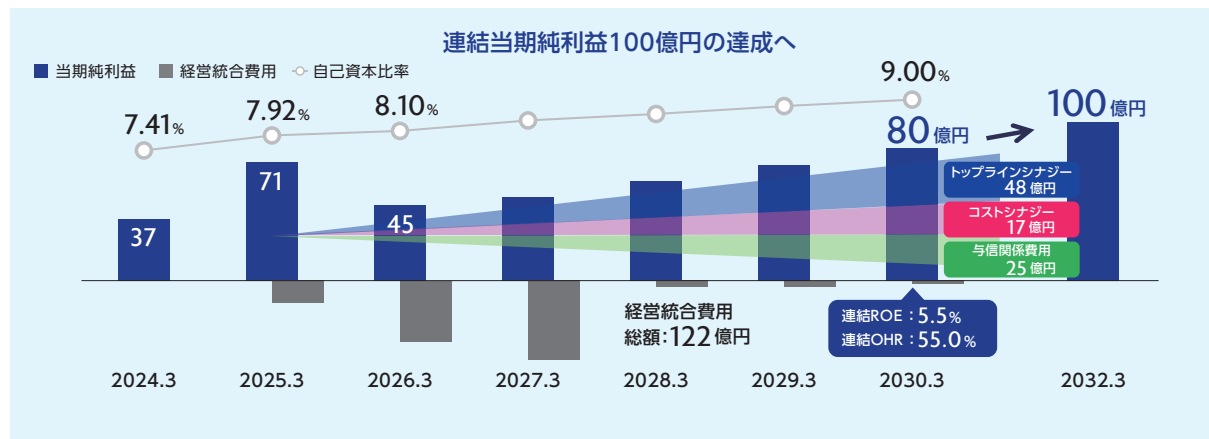
なお、2024年9月に金融庁から認定を受けた実施計画を、「金利のある世界」「トランプショック」も踏まえて2024年末ごろから細部まで検証した結果を2025年3月期決算発表にあわせて「経営統合による地域価値と企業価値向上への取組み」として公表しています。中計3年間の取組みが2025年3月期に収益基盤の一段の向上となっははっきり表れているので、統合シナジーをよりしっかり出せるものと自信を深めています。

さらなる企業価値 地域価値の向上に向けて

福邦銀行との合併を控え、私たちは「どこを目指すのか」という問いにしっかり向き合う必要があります。この合併は単に銀行の経営効率を高めるためではありません。より広く、より深く、金融機能を軸とした課題解決支援機能を持続的に展開していくことが目的であり、地域に対してより強くコミットし、エンゲージ

ジメントを深めるための合併です。

2025年3月末現在、当行のPBR(株価純資産倍率)は0.31倍です。ROE(自己資本利益率)は地銀平均を上回るまで来ましたし、合併によりさらなる高みをももちろん目指しますが、私たちの課題解決の取組みが、お取引先企業の企業価値を高め、ひいては地域の価値を高めていく「地域価値循環モデルの実現」であることをより多くの方に実感していただけるよう、対話や発信を積極的に行う必要性を痛感しています。先般の株主総会でも、株主の方から「今日、株主総会に出席し、福井銀行がよい取組みをしていて、それが業績にも表れてきていることはよくわかった。それをもっと、県外にもアピールしていったほしい」とお言葉をいただきました。より多くのみなさまに当行の株式に投資いただけるよう企業努力を続けていきます。企業価値は単に数字で表されるものではありません。私たちの活動に共感し、投資を通して地域や私たちの発展や成長を確かめたいと思っていただくこと、それも広い意味での企業価値だと考えています。お取引先や地域社会の課題を解決し、その価値を高めることで対価を得る。そして2032年3月期には課題解決の対価としての連結当期純利益100億円を達成し、その100億円を次の100年の価値創造の元手としていく。これが私たちの目指す姿です。「世界の中の日本」「日本の中の福井」を常に意識しながら、地域銀行として地域社会をしっかり支えていく。そんな覚悟を持って、これからも歩んでいきたいと思ひます。



特集 | 投資家との対話のための情報整理

本特集では、経営統合を契機に変革を進める福井銀行グループに対して、IR、SRなどの機会を通じて投資家のみなさまから寄せられた主な関心事項についてお答えします。

Question 1

福井銀行は、福邦銀行との経営統合を通じて、どのような統合効果を見込んでいますか？

Answer 1

経営統合で見込むシナジー効果とは

福邦銀行との経営統合によって、「地域の課題解決業としての進化」、「シナジー効果の最大化」、「ガバナンスの変革」を実現することで、金融サービス業を中心とした伝統的なビジネスモデルからの変革と進化を目指しています。

まず、かつてはそれぞれの銀行で実施してきた施策においても、グループ全体の視点で捉え直し、グループ全体での経営の合理化・効率化を加速させます。具体的には「最適なチャネル配置」「本部機能の統合」「システム・事務の統合」を実施し、コストシナジーとして将来のコストを低減させながら、グループ内の人財創出と各種投資余力を創出します。そうして創出された人財へのリスクリング（課題解決業として必要なスキルを身につけること）・マインドチェンジ（お客さまの課題を解決し、お客さまから信頼や感謝を得ることに喜びを感じるマインドを持つこと、課題解決業として従来のビジネスモデルでの視点を180度変えること）を強化し、グループ体でのコンサルティング拡大により、資金利益、役務利益増加等のトップラインシナジーを拡大させます。トップラインシナジーとコストシナジーの合計であるシナジー効果は2030年3月期において60億円以上を見込んでおり、地域価値の向上にもつながるものです。

Question 2

「地域の課題解決業としての進化」とは何か、なぜ福井銀行は、「地域の課題解決業」へと進化できるのか？

Answer 2-1

「地域の課題解決業としての進化」とは

当行グループは、預貸金の県内シェア50%以上というお客さま基盤を持ち、地元経済に深く根差した存在です。かつては、預金や融資などの金融商品をお客さまに販売する、いわゆる「金融商品販売業」という営業スタイルでした。この伝統的なビジネスモデルから脱却し、お客さま起点で物事を考え、真に役立つ提案を行う営業スタイルへ変化と進化を進めています。私たちは、地域価値（法人のお客さまには企業価値、個人のお客さまには資産価値、地域においては地域の魅力度）を高め、その価値を循環させること、すなわち「地域価値循環モデル」の実現をビジョンとして掲げています。そして、そこに至るまでの課題（地域の課題）を解決することが、私たちの仕事であると捉え直し「地域の課題解決業」と定義しています。このためには、「正しいアプローチ」による支援であることが重要であり、また、外部環境、お客さまの課題は常に変化するため、私たちも進化し続ける必要があります。福邦銀行との経営統合もその手段であると考えています。

Answer 2-2

地域の課題解決業として進化するために

地域の課題解決業として進化するために、3つのキーワードを実践しています。

- ①まるごと支援 / 地域のすべてのお客さまの幅広い課題解決に向けて
- ②全員課題解決 / 営業店・本部・グループ会社の役職員全員が、自ら何をすべきかを理解し
- ③仕事の意味づけ / 主体的に働きがいを実感しながら行動する組織を作る

この3つのキーワードの実践により、「現場力」を向上させ、次なる成長戦略に結び付けていきます。

まず、課題解決力を強化するために、これまでは、人的リソースを本部・グループ会社にシフトしてきましたが、今後は、顧客接点で生まれる「現場の力」を向上させていきます。次に、顧客接点で生まれる体験価値を磨くことが重要であると考えています。その体験価値は、お客さまにとっては「感動体験」となり、職員にとっては「成功体験」となります。また、お客さまの「感動体験」は「感謝の収益化」につながり、職員の「成功体験」は「グロースゾーンで感じるウェルビーイング」につながります。体験価値を磨くことでお客さまの期待値を上回る実力をつけること、これこそが付加価値であり、他行との差別化につながります。この付加価値を武器として、次なる成長戦略につなげていきたいと考えています。

Question 3

福井銀行は、どのようにして企業価値を高めるのか？

Answer 3-1

企業価値の評価尺度PBR向上に向けて

$$PBR = 1 + (ROE - \text{株主資本コスト}) / (\text{株主資本コスト} - \text{期待成長率})$$
と表されます。PBRを向上させるためには、私たちの

Question 4

福井銀行は、ガバナンス機能をどう高めるのか？

Answer 4-1

取締役会の実効性向上

取締役会の実効性向上に向け、当行の取締役会は、当行の規模に即した員数を確保したうえで、社外取締役を含め自由な意見・提言による議論が行われています。また、指名委員会等設置会社の特徴である、執行役による業務執行機能と、社外取締役を中心とした監督機能との分離は有効に機能しています。取締役11名中4名（うち女性2人）が社外取締役という体制となっており、多様性および専門性（法務、会計、地域経済、資産運用等）を背景に、経営監督や重要議案の審議に積極的に関与し、経営の透明性確保に寄与しています。なお、取締役会における2024年度の具体的な検討事項としては、福井銀行との統合プロジェクトの進捗状況や、リスク管理の在り方、組織基本規程の見直し、気候変動や人的資本経営などのサステナビリティに関する取組みについて、議論を行いました。

Answer 4-2

投資家との対話充実と取締役会への還元

IR・SR活動について、個人投資家に向けてはオンラインで企業説明会を開催、機関投資家に向けては、個別面談をそれぞれ実施（2024年度は17回実施）し、資本政策・ガバナンス・中期経営計画に関する説明・意見交換を行っています。対話内容は取締役会にも迅速にフィードバックを行い、コーポレートガバナンスを向上させる観点からの取締役会における意思決定への反映を進めています。今後も対話の機会を増やしていく方針としています。

現 状

連結：2025年3月期実績

PBR
(株価純資産倍率)

0.31 倍

前年度比 △ 0.02 ポイント

現 状

連結：2025年3月期実績

ROE
(自己資本利益率)

5.26 %

前年度比 + 2.39 ポイント

対応の基本軸(その1)

「地域価値循環モデルの実現」に対するステークホルダーの理解を高める

長期ビジョン「地域価値循環モデルの実現」に基づく取組みにより地域価値とともに当行グループの企業価値を向上させていきます。IR、SRの充実を通じて当行グループの今後の成長ストーリーへの理解を高める対話を継続的に行うことで、当行の資本コストが長期的に低下していくことを期待しております。

対応の基本軸(その2)

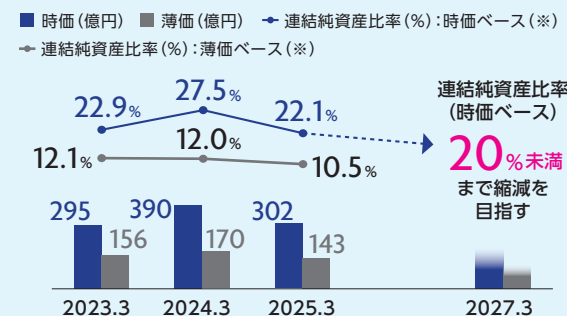
自己資本を増強しながらの収益力強化

収益力強化については、これまでの取組みに加え、福井銀行との経営統合によるシナジーを最大化させ、2030年3月期連結当期純利益80億円、長期ビジョンのチャレンジゴールである2032年3月期連結当期純利益100億円を目指します。また、地域への資金供給を円滑化するための銀行本体の自己資本の早期充実も不可欠です。収益力の強化を基本としつつ、政策保有株式の縮減、グループ会社自己資本の銀行本体への集約も行います。

Answer 3-2

政策保有株式の縮減

当行では、コーポレートガバナンス・コードの趣旨も踏まえて、政策保有株式の縮減を進めています。具体的には、2027年3月期までに、政策保有株式の保有時価残高の純資産に占める割合を20%未満にまで縮減することを目指しています。実績および今後の目標は以下のとおりです。また、縮減により生じる資金および利益については、お客さまの成長支援に資する投融資や自己資本の充実に用いることとします。



※連結純資産比率=政策保有株式の保有残高の純資産に占める割合

経営努力の成果であるROEを持続的に高めること、そして投資家が考える要求利回りである株主資本コストをROEが上回ることが重要であります。2025年3月期での連結ROE実績は5.26%と地銀平均を上回るところまでできましたがPBRは0.31倍でした。当行グループの考える「地域価値循環モデル」をより実感していただき、面白いと思ってもらえる銀行だと投資家からの信頼を高めることで、株主資本コストの将来的な低下につながることを期待しています。そのためにはしっかり対話を進め、社会の目に応えられるように取組みをブラッシュアップしていきます。世界の中の日本、日本の中の福井というところに身を置いて、そこを基盤とする地域銀行として地域社会をしっかり支えていきます。投資家の方々当行の株式を保有しようとするうえでも重要な株主還元については、収益力を高め、適切な自己資本を確保しながら、安定的・継続的に配当を実施し、配当性向は連結ベースで30%程度を目安としていきます。地域社会の価値を高めることでその対価を得て、100億円の当期純利益を達成し、その100億円を次の100年の価値創造の元手としていきたいと考えています。



Fプロジェクト Vision 2032

長期経営計画・中期経営計画

「Fプロジェクト Vision 2032」に掲げた
「地域価値循環モデルの実現」を目指して
スタートした「中期経営計画I」は3年が経過しました。

2022.4 - 2025.3 → 2026.3
中期経営計画I (1年延長)

2026.4 - 2029.3
中期経営計画II

2029.4 - 2032.3
中期経営計画III

2022.4 - 2032.3
長期経営計画

長期経営計画	中期経営計画 I の戦術	中期経営計画 I のアクションプラン	関連するページ
ウェルビーイング実現に向けた取組み	ウェルビーイング戦術	01 役職員へのウェルビーイングの浸透	30 - 32
3つのドメインによる 事業展開	コンサルティング戦術(地域)	02 ネットワーク(産学官金連携)を生かした「まち・ひと・しごと」の面的支援	33
	コンサルティング戦術(法人)	03 伴走型支援を通じた真の経営課題の発見と解決	34 - 35
	コンサルティング戦術(個人)	04 ライフステージに応じたサービスの展開によるQOLの向上	36
	ユーザビリティ戦術(法人・個人)	05 金融インフラサービスの利便性向上とプラットフォームの構築	37
	ファンダメンタル戦術	06 資金運用の多様化とノウハウの蓄積	38
事業ポートフォリオの構築 (経営資源配分)	機能別戦術(人事)	07 戦略分野への人財配置と計画的育成	39
	機能別戦術(チャネル)	08 地域に根差した「ヒト×デジタル」のハイブリッドチャネルの提供	
	機能別戦術(デジタル)	09 デジタル利活用による利便性・生産性の向上	40
	経営管理体制	10 利益・ALM・リスクの一体管理とコンプライアンス体制の高度化	61 - 62
	グループ体制	11 グループシナジーの最大化	70

中期経営計画Ⅰ ウェルビーイング戦略

当行グループでは、職員一人ひとりが高い目標へのチャレンジを通して成長することで、ウェルビーイングを実感できる企業風土を目指し、人的資本経営を実践しています。

アクションプラン 役職員へのウェルビーイングの浸透

【人財育成方針】

● 人事ポリシー「厳しさと温かさ」

当行グループでは、人事ポリシーとして「厳しさと温かさ」を定めています。「厳しさ」とは、企業理念の実現に向けて当行グループや職員が目指す姿勢や行動のレベル感を表しています。「温かさ」とは、「厳しさ」に沿って取り組む職員を支える組織運営の考え方を表しています。職員の心理的安全性を確保し、また、人財育成も行いながら、職員を組織（チーム）として支えていくことを大切に考えており、この温かさを実感しながら、強い使命感や高い目標を持ち、結果を出そうと取り組むことができる職員を増やしていきたいと考えています。

厳しさ（銀行や職員が目指すレベル感）

- 使命感（企業理念）
- 誠実で情熱を持った行動（行動理念）
- 高い目標
- 少数精鋭
- 成果（収益・アウトプット）
- 取り巻く環境打破

温かさ（組織運営の考え方）

- マネジメント（心理的安全性）
- 人財育成（人づくり革命）
- 人間関係（チームワーク・サポート）
- 新しいワークスタイル
- プロセス重視
- 多様な働き方（育児・介護制度）

● 人財育成・研修体系

当行グループでは、職員の各資格に求める役割を定義した「役割定義書」を制定しています。職員が役割を果たすため、営業店・本部ともに各現場にて、仕事を通じて上司・先輩が部下・後輩に知識やスキルの伝授を行うOJTを基本としつつ、各種の研修の機会を設けています。

【行内研修】

- 階層別研修 … 各資格別に、求める役割を果たすための基本的な考え方、行動について集合研修を実施。
- 業務別研修 … 預金・為替、個人コンサルティング、事業性融資、法人コンサルティング、外国為替などの各業務について習得度合いに応じて集合研修を実施。

研修実績 2024年度	研修数	総時間	受講者数 (延べ人数)	満足度 評価
階層別研修	24	384時間	1,320人	90.8%
業務別研修	28	242時間	950人	88.5%

【行外研修（外部トレーニーを含む）】

- より専門的な知識やスキルを得ることを目的として、外部団体が主催する研修に職員を派遣。また、外部企業に直接職員を派遣し、外部企業で勤務するトレーニー制度も導入。

● 戦略分野への人財配置

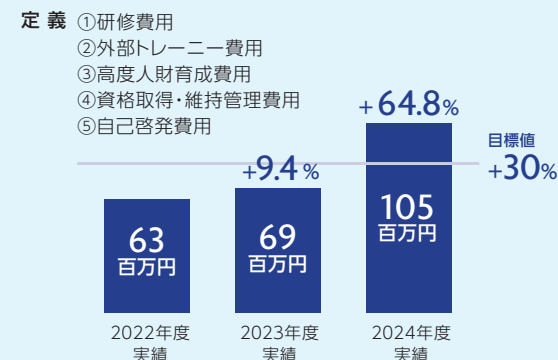
本部機能統合や店舗数の削減により捻出した人財を戦略分野にシフトしています。戦略分野における人財は、外部トレーニーや研修等を通じて専門スキルを向上させ、それぞれの分野で活躍することでグループの収益に貢献しています。

戦略分野	目標 2024年度	実績 2024年度
コンサルティング	30名	33名
デジタル	20名	14名
新規事業	10名	26名
合計	60名	73名

※目標・実績ともに中期経営計画期間中の戦略分野人員数の純増数

人的投資額に関する指標と目標

2022年度実績と比較した以下の合計額の増加率



中期経営計画Ⅰ ウェルビーイング戦略

アクションプラン 役職員へのウェルビーイングの浸透

【社内環境整備】 ウェルビーイングの実現に向けた具体的な取り組み

当グループでは、ウェルビーイングの実現のためのキーファクターを4つ(理念・方針、組織・風土、環境・処遇、意欲・成長)に分類し、年1回実施する「ウェルビーイング調査」の結果分析をもとに各キーファクターにひもづく施策を立案・実施しています。

理念・方針

●タウンホールミーティング

職員一人ひとりが自身の役割や行うべき行動を理解できるように、役員が各部署の職員と意見を述べ合う「タウンホールミーティング」を実施しています。



●CHINIKUKAプロジェクト

「当グループの方針や考え方を職員一人一人が深く理解し、自分自身の言動に落とし込むこと」「部下職員に対して、自らの言葉で具体的事例を交えて説き、体験させることで、部下職員の言動に結び付けること」を目指し、CHINIKUKA(血肉化)プロジェクトとして活動しています。行内向けに取組事例の発信などを行っています。



CHINIKUKA通信

環境・処遇

●ベースアップ

職員が安心して働くことができる環境づくりや働きがいの向上を目的として初任給の引き上げを含めたベースアップを実施しました。

●健康経営

当行は2018年に「ふくぎん健康経営宣言」を制定し、役職員の健康維持や増進に取り組んだ結果、「健康経営優良法人」に7年連続で認定されています。



組織・風土

●1on1ミーティング

多様性を認め合い、心理的安全性の高い組織風土を確立するために、そして、上司と部下のコミュニケーション向上および部下の人財育成を目的として「1on1ミーティング」を実施しています。

●360度評価

部下が上司を評価する「360度評価」を導入し、上司がマネジメント方法を考える機会を設けています。

●組織風土分科会

若手職員を中心に構成され、「グロースゾーンで感じるウェルビーイング」の実現に向けて、各種取り組みや定期的な情報発信を行い、組織風土改革に取り組んでいます。



組織風土分科会通信

意欲・成長

●キャリアデザイン研修・キャリア支援研修

仕事を中心とした人生における自身のキャリアを様々な視点から考え、将来のありたい姿に向けて主体的な行動計画を策定することを目的として、「キャリアデザイン研修」を実施しています。また、キャリアデザイン研修の受講者の上司を対象に、キャリア支援の考え方と具体的な手法を学び、部下の能力開発とモチベーションの維持向上につなげることを目的として、「キャリア支援研修」を実施しています。

●はせチャンネル

職員が当グループの方針や仕事に対する考え方や向き合い方を理解し、前向きに仕事に取り組むヒントや気づきを得て、活力向上につなげることを目的として、頭取自らが出演する動画「はせチャンネル」をeラーニングシステムで定期的に配信しています。



社内環境整備に関する指標と目標

■定着率

目標値 95%以上維持

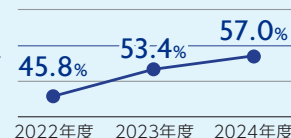
1年後に在籍している
正規雇用労働者の割合



■職員満足度

目標値 ポジティブ回答 60%以上

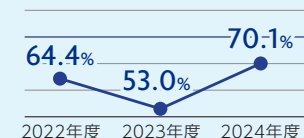
ウェルビーイング調査結果



■1on1ミーティング実施率

目標値 80%以上

月1回以上実施している割合



【 社内環境整備 】 ダイバーシティ&インクルージョン(D&I)推進のための取組み

D&I推進における10年間のロードマップにおいて、2022年からの3年間で「意識醸成期」と位置付け、役職員のD&Iに対する理解度向上、意識改革を促進するためのセミナーや交流会を実施してきました。2025年からの3年間は「風土定着期」と位置付け、公平性(Equity)の観点も含めて、D&IからDEIへ考え方を広げていき、重要な経営戦略の一つとして取組みをさらに深めていきます。

● アンコンシャスバイアスへの対応

ロードマップにおける意識醸成期の中で、アンコンシャスバイアスに気づき、職員一人ひとりが個人と向き合い、お互いに尊重しあうための意識改革に資する取組みを進めてきました。職員がアンコンシャスバイアスについて考える機会にするとともに、自身のモノの見方や考え方の癖を把握し、今後の行動に生かしていくことを目的としてアンコンシャスバイアスチェックを実施しました。また、各支店・部署において職員同士でアンコンシャスバイアスについて話し合う機会を設けています。

これまでに実施したアンコンシャスバイアス関連施策

2022年度	管理職向けアンコンシャスバイアス研修の実施 eラーニングへのダイバーシティ・マネジメント講座追加
2023年度	階層別研修でのアンコンシャスバイアス講義の実施
2024年度	全職員向け「アンコンシャスバイアスチェック」の実施

● 社外取締役との意見交換会の実施

D&I推進の方針や取組みについて、社外取締役から助言をもらい議論を深める場として、当行グループの役職員との意見交換を定期的に実施しております。



● 地域企業との座談会の実施

当行グループ内でのD&I推進にとどまらず、地域全体で取り組んでいくことが重要との考えにより、地域に対して大きな発信力を持つ福井新聞社さまと「一人ひとりがかがやける、福井を目指して」をテーマとした座談会を実施し、情報発信を行いました。

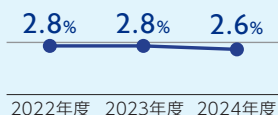


 女性 は、女性 から、自由になる。
one woman

■ 総労働時間削減率

目標値 6.0%以上削減

2021年度実績と比較した
総労働時間の削減率
(正規雇用労働者+
嘱託契約労働者)



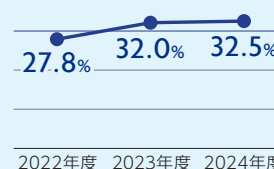
■ 管理職多様性比率

目標値 30%以上

管理職^{※1}に占める以下の項目の多様性比率

①性 ③年齢^{※2} ⑤中途採用者
②国籍 ④勤務年数^{※2}

※1 管理職には労働基準法上の管理監督者に加え、
管理監督者の一つ手前の職階である代理職を含める
※2 年齢、勤続年数は標準的な登用と比較して早期に
登用された人数を対象とするための項目



管理職に占める
女性労働者の割合

13.1%



男性の
育児休業等取得率

100.0%



労働者の男女の
賃金の差異

58.0%



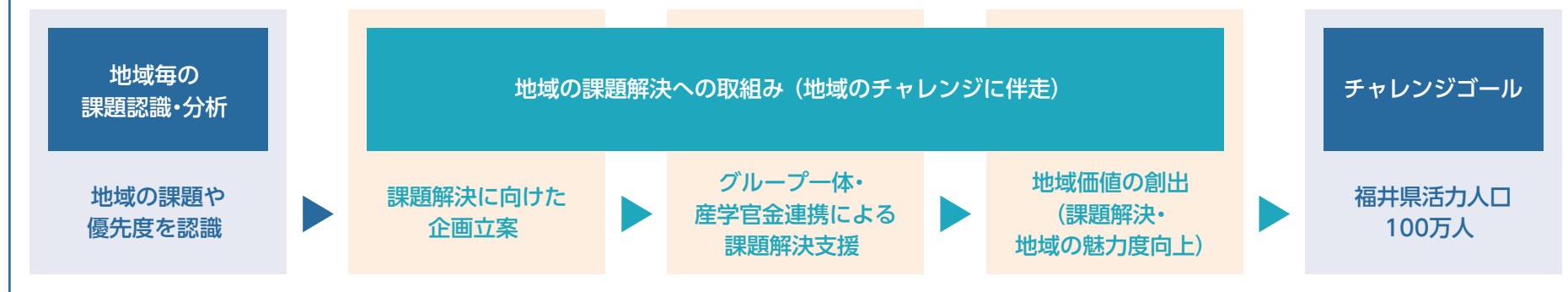
中期経営計画Ⅰ コンサルティング戦略(地域)



アクションプラン ネットワーク(産学官金連携)を生かした「まち・ひと・しごと」の面的支援

地域の構造的な課題解決にはすべてのステークホルダーとの連携が必要であるとの認識のもと、行政などの関係機関とも連携しながら、当行が推進主体となってソリューション・ネットワークを構築し、交流人口の増加や地域のDX支援、脱炭素化などの課題解決に資する面的支援に取り組んできました。

地域が抱える課題の解決支援により、地域価値を創出



グループ体となった地域価値向上支援

当行グループの経営資源やネットワークを最大限活用して、地方公共団体の課題解決や各種施策をグループ全体で「まるごと支援」し、地方創生を強力に後押しするサービスメニューを整備し、地域に展開しています。



観光庁『サステナブルな旅アワード』特別賞を受賞

優良な旅行商品・取組みを広く表彰する「サステナブルな旅アワード」(観光庁創設)において、グループ会社「ふくいヒトモノデザイン」の企画プラン『縁(えにし)の旅～「三方よし」から、「十方よし」へ～』が特別賞を受賞しました。



「ふくアプリ」内にて「ふくいMaaS」提供開始

DXを活用した地域経済の活性化に向けて、グループ会社「ふくいのデジタル」が運営するスマートフォンアプリ「ふくアプリ」内にて、福井県内の鉄道・バスの経路検索やデジタルチケットサービスが利用できる「ふくいMaaS」の提供を開始しました。

また、内閣府が主催する「第4回Digi田(デジでん) 甲子園」において、地方公共団体部門ベスト4に入賞しました。



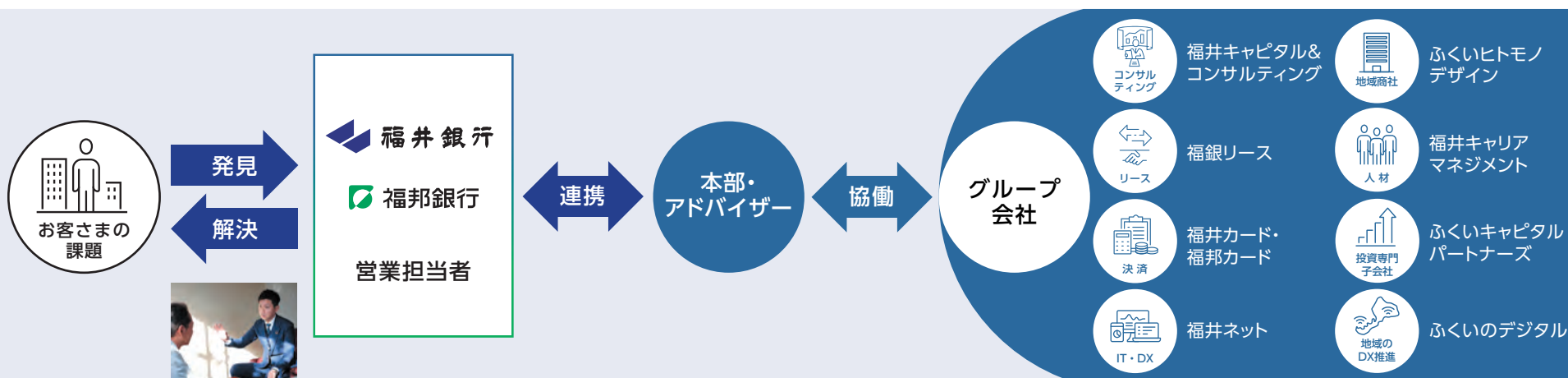
中期経営計画Ⅰ コンサルティング戦略(法人)



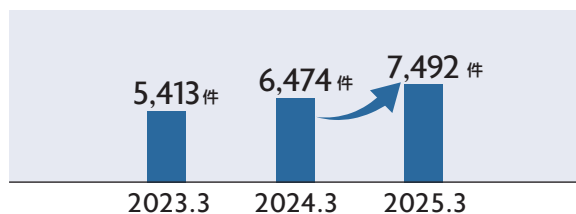
アクションプラン 伴走型支援を通じた真の経営課題の発見と解決

福井銀行・福邦銀行両行の強みを融合させた営業体制により、地域のすべてのお客さまに対して幅広く支援する「まるごと支援」を実践しています。お客さまの顕在化した課題の解決をお手伝いするだけでなく、お客さまとの対話を重ねていく中で、潜在的な課題を発見し、さらに深掘りしていくことで本質的な課題(真の課題)まで突き詰め、グループ一体となって、その解決を伴走支援しています。

グループ一体となって、地域のすべてのお客さまに対して、幅広く課題を発見し、解決へと導く「まるごと支援」を実践

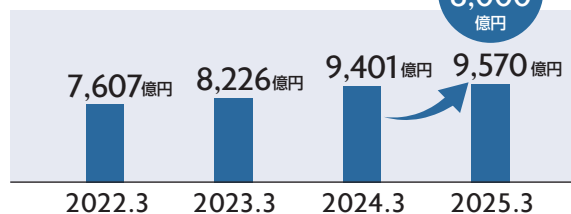


課題発見コンサルティング件数 (2行合算)



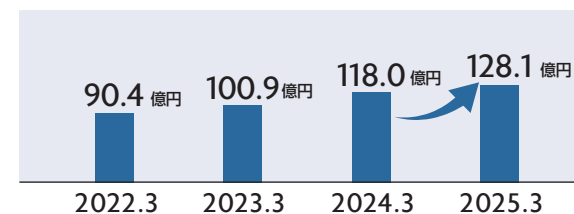
中小企業向け貸出残高 (2行合算)

※個人向け貸出を除く



法人コンサルティング収益 (2行合算)

+グループ会社売上高※



※ グループ間の業務委託料等を除く売上高(福井信用保証サービスを除く)

中期経営計画Ⅰ コンサルティング戦略(法人)



アクションプラン 伴走型支援を通じた真の経営課題の発見と解決

具体的な取組事例

企業の自走型DX推進の実現に向けたDX支援

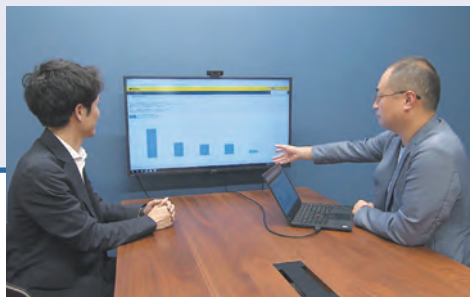
支援対象の企業情報	[企業名] A社(製造業) [資本金] 5,000万円 [従業員数] 約300名
-----------	------------------------------------------------

支援イメージ



お客さまの課題の洗い出し

- 社内業務の多くを紙で実施していました。
- デジタルに対して苦手意識がありました。
- 拠点が複数あり、情報共有に時間を要していました。
- 社内でデジタル推進における旗振り役が不在でした。



DX支援の内容

- ① 福井銀行(営業店)**
A社担当の行員が、A社のアナログな業務に課題を感じ、本部へトスアップしました。
- ② 福井銀行(本部)、ITベンダー**
福井銀行の本部とITベンダーが協力して以下の支援を実施しました。
 - 紙で管理していた一部業務に対してシステム導入～定着化まで支援
 - デジタル化の意識を醸成し、ほぼ全てのバックオフィス業務をデジタル化
 - 業務見直しによる標準化や将来的なAI活用を見据えた新システムを構築

Point

2020年から支援しており、まずは身近なデジタル化から着手しました。従業員も納得して取り組めるよう、理解いただくまで丁寧に説明会を実施しました。

DX支援による効果

[A社]

- デジタル化により**業務効率化を実現**しました。
- デジタル化の意識が醸成され**企業自らさらなるデジタル化を検討**できるようになりました。
- 新システム構築に合わせて**全社的に大幅な業務見直し**の意識が高まりました。

[福井銀行]

- **継続的なコンサルティング収益**を獲得できました。
- 他企業からの様々な**相談に対応**できるようになり、**支援件数が増加**しました。

中期経営計画Ⅰ コンサルティング戦術(個人)



アクションプラン ライフステージに応じたサービスの展開によるQOLの向上 ※QOL:Quality Of Lifeの略。「生活の質」の意味

当行と野村證券との包括的業務提携に加え、当行、福邦銀行および野村證券の三者間で、金融商品仲介業務における包括的業務提携に関する最終契約を締結し、資産運用の相談窓口を当行に一本化しました。また、商品ラインナップやサービスメニューを大幅に拡充し、資産運用相談専門窓口であるコンサルティングプラザを活用することで、より多くのお客さまの多様なニーズに応え、付加価値の高い総合金融サービスを提供しています。人生100年時代への備えや次世代への資産継承などのアドバイスを通じて、地域のお客さまの豊かな生活や健全な資産形成を持続的に支援しています。

野村證券との金融商品仲介業務における包括的業務提携



2022年11月

2023年5月

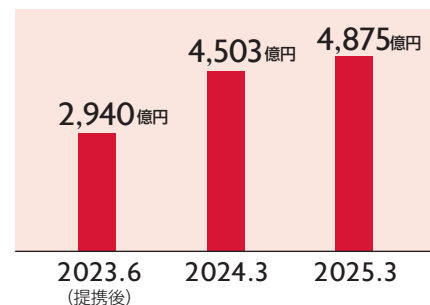
2025年4月



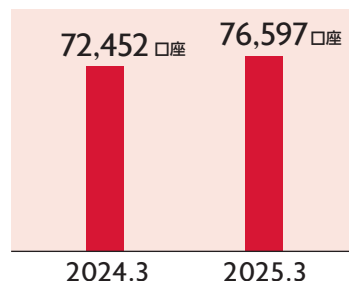
提携による効果

- 営業体制の強化 → 野村證券から約50名の出向者受け入れ
- 営業ツールの進化 → 野村證券の資産設計シミュレーションの導入 等
- 商品数の増加 → 商品数800超、株や債券の取扱いが可能に
- 提案力の向上、知識やノウハウの蓄積

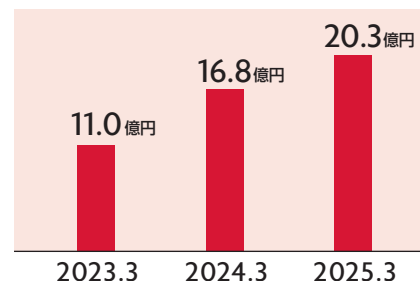
野村證券仲介口座預り残高



証券口座数



アセットコンサルティング手数料推移 (2行合算)



オンライン面談サービス「bellFace」を導入

お客さまがパソコンやスマートフォン等を使用し、コンサルティングプラザの営業担当者と資料共有しながら面談できるサービスです。遠方のお客さまや時間が限られるお客さまに対して、ご希望に沿った場所で高品質なサービスの提供が可能になりました。



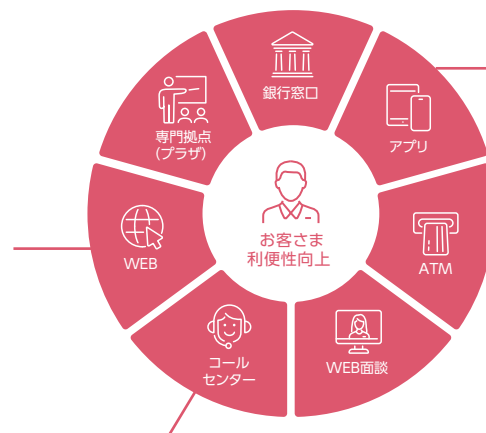
中期経営計画Ⅰ ユーザビリティ戦略(法人・個人)

アクションプラン 金融インフラサービスの利便性向上とプラットフォームの構築

お客さまのニーズに対して、ヒト(対面チャネル)とデジタル(非対面チャネル)を組み合わせ、お客さまの利便性向上を図りつつ、業務効率化の実現に向けた取組みを進めています。

Web住宅展示場「ふくぎん はぴタウン」OPEN

住宅建築を検討しているお客さまに対して、福井県内住宅会社の3D仮想モデルハウスをバーチャルで体験できたり、住宅ローンなど住まいに関する役立つ情報も提供しています。お客さまの住まいづくりを効率的にご検討いただけるほか、住宅会社のPRをご支援しています。



コールセンターの設置

お電話でお客さまのニーズやお悩みをお聞きし、個人向けや事業性の資金支援を中心とした最適な解決策をご提案します。



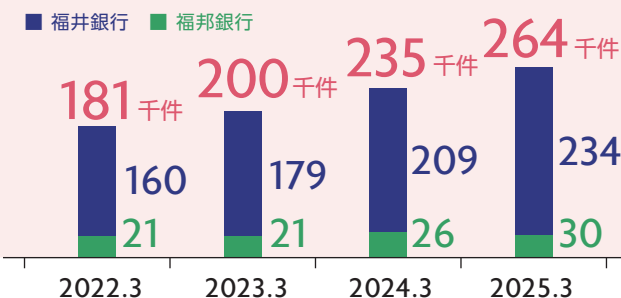
インターネットバンキング・アプリのサービス向上

- 利便性や安全性を意識した機能改善を随時実施中です。
- 福井銀行アプリの使い方を分かりやすく説明した取扱説明書を作成し、アプリ内やホームページ、店頭で閲覧ができ、利便性向上、利用促進を図っています。



中計目標値
250
千件

インターネットバンキング・アプリ 登録先数の推移



中期経営計画Ⅰ ファンダメンタル戦術

アクションプラン 資金運用の多様化とノウハウの蓄積

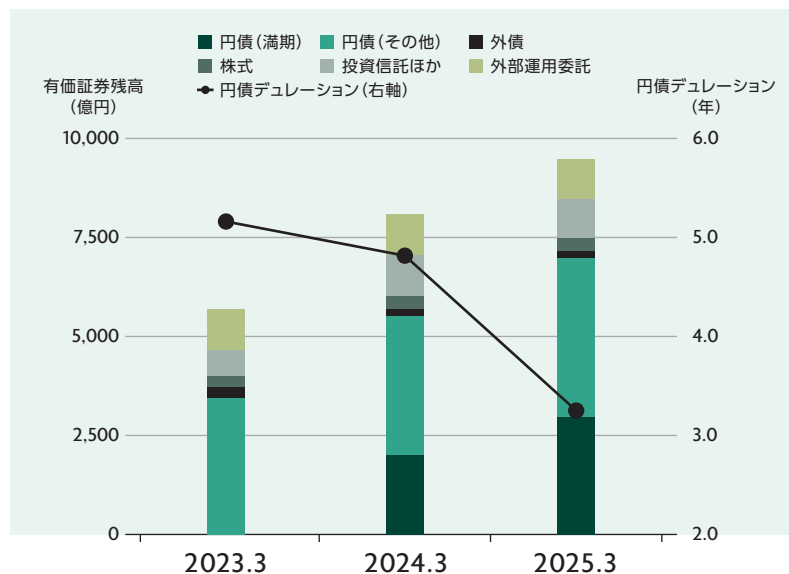
当行グループは、預金業務、貸出業務に加えて有価証券運用にも長年取り組んでいるほか、新しいファイナンスの領域にも取り組んでいます。これらの事業領域については、当行グループの長期安定的な財務基盤構築に資するポートフォリオ構築と運用に努めながら、そうした運用やファイナンスへの参画を通して得られる情報やノウハウを、中長期的に地域やお客さまへのソリューションや当行グループのビジネスモデル進化につなげます。

有価証券運用

円金利上昇を踏まえ、長期的RORA向上を目指して、円債デュレーションをコントロールしながら、ポートフォリオの入れ替えを進めています。

● 注力投資分野

円債、外債（投信含む）／ 外部運用委託



ストラクチャード・ファイナンス^{※1}

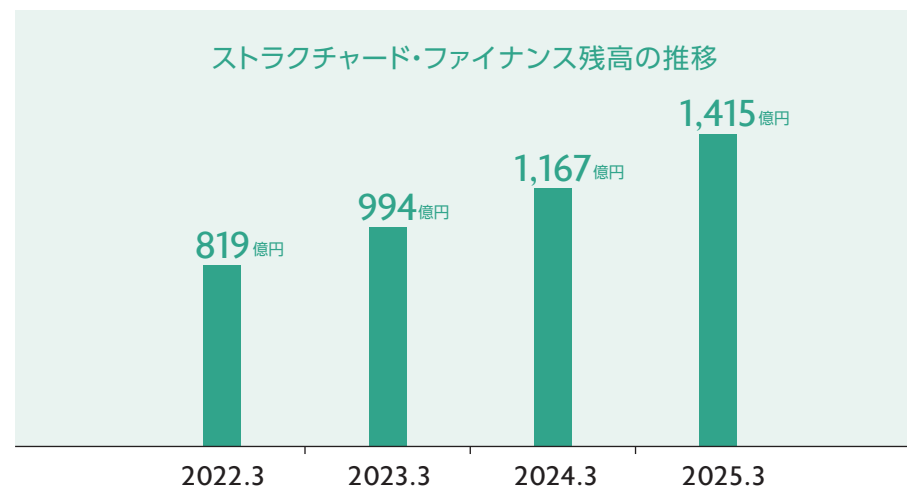
コンサルティングドメインにおける事業承継および地域プロジェクトへのファイナンスノウハウを高める観点からも、この中計期間で注力してきました。高度化する金融ニーズへの対応およびリスク管理体制を強化しました。

● 注力投資分野

LBO・MBO^{※2}／ プロジェクト(再生エネルギー等)／ 不動産(ノンリコースローン)

※1 ストラクチャー(仕組み)を構築して行う資金調達方法の総称

※2 買収対象会社の資産およびキャッシュフローを担保に、銀行借入等により資金を調達し、会社を買収することをいう

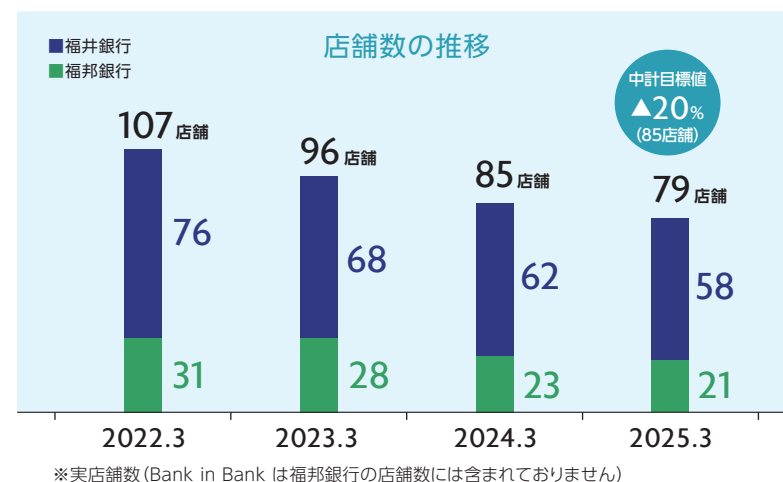
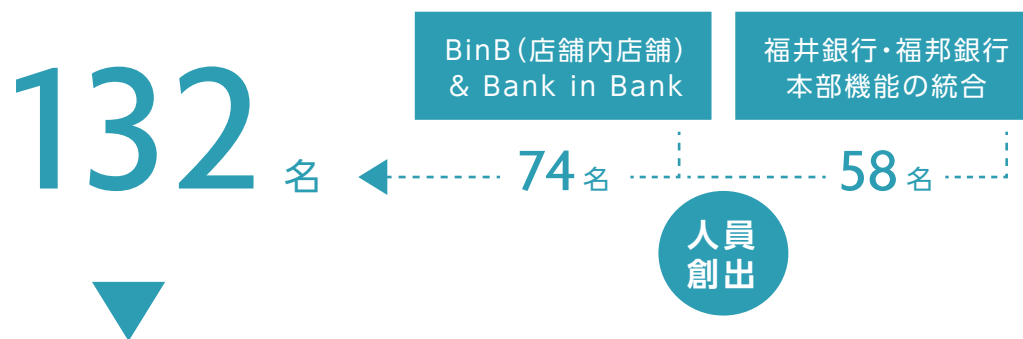


中期経営計画Ⅰ 機能別戦術(人事・チャネル)

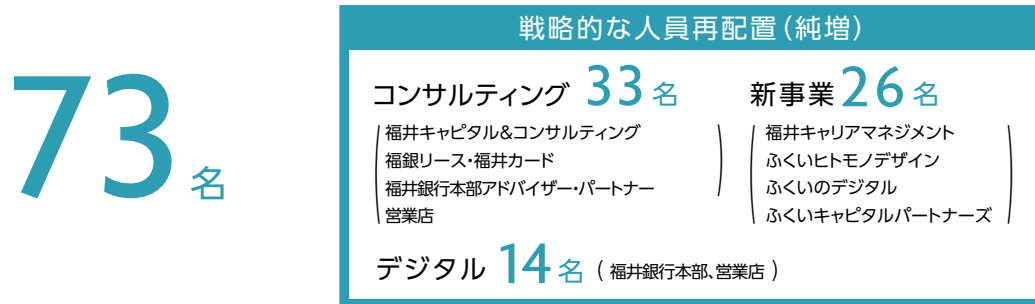
アクションプラン 戦略分野への人財配置と計画的育成 / 地域に根差した「ヒト×デジタル」のハイブリッドチャネルの提供

お客さまの利便性を確保しながら、福井銀行および福邦銀行の店舗等・ATM網の再編を進めると同時に、両行の本部機能の統合を進め、これらにより創出した人財からコンサルティング分野や新事業分野へ戦略的に人員配置し、コンサルティング強化につなげています。

BinB(店舗内店舗)等および本部機能統合による人員創出 ※2022年4月～2025年3月累計



戦略的な人員再配置(純増) ※2022年4月～2025年3月累計



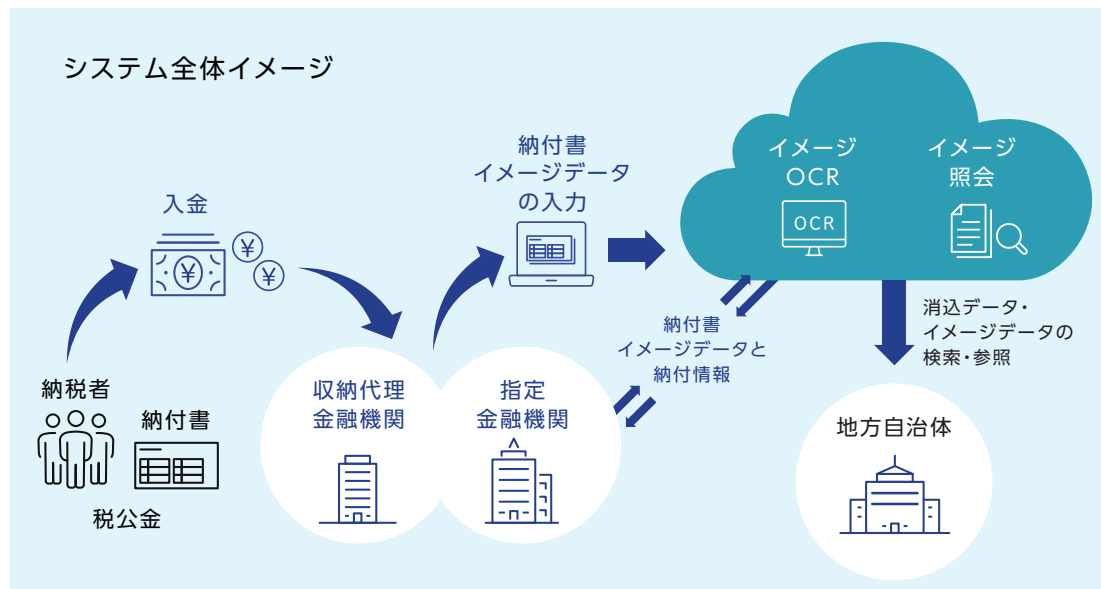
中期経営計画Ⅰ 機能別戦術(デジタル)

アクションプラン デジタル利活用による利便性・生産性の向上

デジタルの力で営業店を「お客さまの課題解決の場」へと進化

税公金収納業務のDX化

- 福井県内自治体の協力のもと、税公金収納業務をDX化しました。
- 納付書をイメージデータ化しクラウド上に保存、そのデータを連携できる仕組みで、納付書の輸送にかかる時間・コストや自治体における納付書の保管コスト削減等が可能になりました。
(当行において輸送コスト年間 約70%、年間作業時間 約8,000時間の削減を見込む)
- 今後は「福井モデル」として他県の自治体・地方銀行への横展開を目指します。



次世代営業店システムを県内全店舗に導入

- 窓口での入出金手続き等をお客さま自身がタブレット端末で行える「次世代営業店システム」を福井県内全店舗に導入しました。



タブレット端末



窓口自動入出金機

「DX認定事業者」の認定取得

- 当行のDX推進に向けた戦略的な取組みや、それらを効果的に加速するための体制・環境整備が評価され、「DX認定事業者」の認定を取得しました。



中期経営計画Ⅰ 目標経営指標の進捗

おかげさまで全項目を達成いたしました。

連結当期純利益

※親会社株主に帰属する当期純利益

2025年3月期目標 **40** 億円以上

2025年
3月期実績

71.6 億円

(目標比: +31.6億円)



連結自己資本比率

2025年3月末目標 **7.0** %以上

2025年
3月末実績

7.9 %

(目標比: +0.9ポイント)



連結コアOHR

2025年3月期目標 **77.0** %以下

2025年
3月期実績

70.4 %

(目標比: 6.6ポイント達成)



連結ROE

2025年3月期目標 **3.0** %以上

2025年
3月期実績

5.2 %

(目標比: +2.2ポイント)



中期経営計画Ⅰ 目標達成のためのKPI

項目	KPI	2025年3月期 (計画)	2025年3月期 (実績)
利益	貸出金利息	+8 億円	+26.8 億円
	法人コンサルティング・ グループ会社収益	+15 億円	+12.0 億円
	個人コンサルティング収益	+5 億円	+9.7 億円
	有価証券利息配当金(※1)	+5 億円	△ 7.1 億円
	ファンダメンタルドメイン における貸出による収益	+4 億円	+36.5 億円
	物件費	△ 8 億円	+17.2 億円
	人件費	△ 5 億円	+6.8 億円

注 +△表記はすべて2022年3月期比

※1: 除く投資信託解約損益、子会社配当金

※2: 2025年3月末時点

※3: 2022年4月～2025年3月末での累計

項目	KPI	2025年3月期 (計画)	2025年3月期 (実績)
結果	中小企業向け貸出残高(※2)	8,000 億円	9,570 億円
	観光・まちづくり関連 支援件数(※3)	300 件	561 件
	SDGs・脱炭素関連 支援件数(※3)	500 件	666 件
	店舗数(※2)	△ 20 %	△ 26 %
	ATM台数(※2)	△ 25 %	△ 28 %
	地域への人財供給 (自然減)(※3)	140 名	160 名
行動	インターネットバンキング・ アプリ登録先数(※2)	25 万件	26 万件
体制	戦略分野への人財配置 (※3)	+60 名	+73 名
	コンサルティング人財投資	+1 億円/年	+1.2 億円/年
	デジタル投資	+5 億円/年	+6.5 億円/年

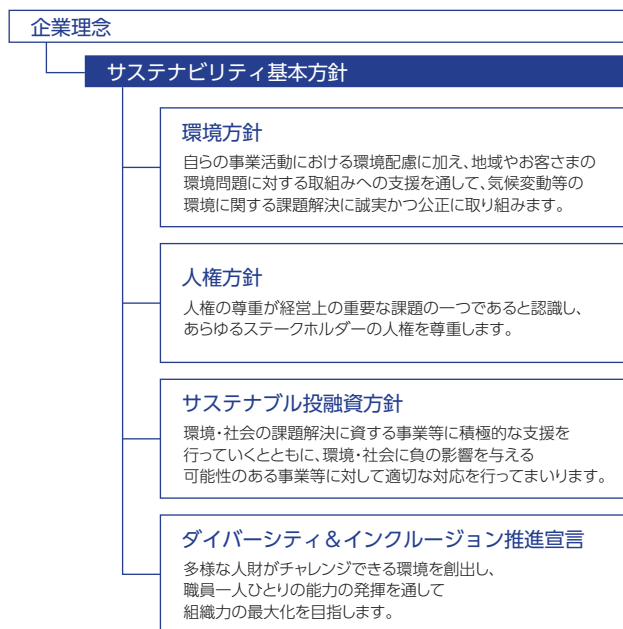
サステナビリティへの取り組み

SDGs (持続可能な開発目標) の延長線上に、2050年には実質的なCO₂排出量ゼロを目指すパリ協定に基づくカーボンニュートラル宣言が出されています。社会全体でも企業活動においてもカーボンニュートラル実現のための持続的な社会づくりに取り組んでいく方向が示されています。「地域産業の育成・発展と地域に暮らす人々の豊かな生活の実現」を企業理念に掲げ、長年にわたり地域やお客さまと歩んできた当行グループの取り組みは、「いつも、いつでも、いつまでも」持続的な地域社会の実現そのものです。

サステナビリティ基本方針

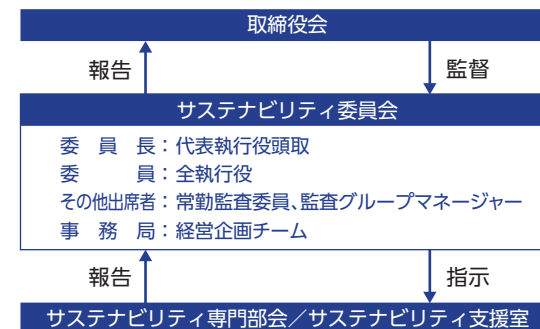
当行グループは、持続可能な地域社会の実現に向け、気候変動等の環境問題など地域社会を取り巻く様々な課題解決に誠実かつ公正に取り組み、社会価値・経済価値・企業価値の向上を目指していきます。

● サステナビリティ関連規程体系



ガバナンス

当行グループでは、サステナビリティへの対応を経営上の重要な課題であると認識し、サステナビリティに関する課題に対応するため、代表執行役頭取を委員長とし、全執行役を構成員とする「サステナビリティ委員会」を設置しています。また、地域・お客さま向けの支援を強化するため、営業支援グループ内に「サステナビリティ支援室」を新設しました。



● 委員会の活動状況

2024年度において、サステナビリティ委員会は7回開催しました。委員会での具体的な検討内容は以下のとおりです。

年 月	回次	主な協議事項・報告事項
2024年 5月	第15回	・ 気候関連情報開示の内容
7月	第16回	・ マテリアリティの見直し ・ タウンホールミーティングの企画案 ・ D&I関連施策の進捗状況
8月	第17回	・ マテリアリティの見直し
9月	第18回	・ マテリアリティの見直し ・ 地域・お客さま向けサステナビリティ推進施策の進捗状況
12月	第19回	・ 2024年度ウェルビーイング実現のための取組進捗状況
2025年 2月	第20回	・ 地域・お客さま向けサステナビリティ推進施策の進捗状況 ・ D&I関連施策の進捗状況
3月	第21回	・ ウェルビーイング調査結果を踏まえた今後の取組方針 ・ D&Iロードマップの更新

持続可能な地域社会の実現に向け、地域やお客さま、職員が直面している課題の解決に貢献するために
サステナビリティに関する重要事項(マテリアリティ)を定め、気候変動や人的資本経営などの具体的な取組みを実施しています。

重要課題(マテリアリティ)		具体的な取組み	関連するSDGs	関連するページ
 E (環境)	TCFDへの対応	<ul style="list-style-type: none"> ● ESG投融資の拡大 ● 気候変動リスク・機会に関する情報開示 ● 自社のCO₂削減 	 	ページ 45 - 50
	環境保全の強化	<ul style="list-style-type: none"> ● 森林整備活動を通じた自然環境の維持と環境保全意識の向上 ● ペーパーレスの推進 	  	
 S (社会)	ウェルビーイングの実現	<ul style="list-style-type: none"> ● 多様な考え方や働き方の受容 ● 職員一人ひとりの働きやすさと働きがいの向上 ● 地域・グループの持続的成長に貢献できる人財の育成 ● 健康経営の推進 	  	ページ 30 - 32
	事業成長や資産形成の実現 活力にあふれた地域の実現	<ul style="list-style-type: none"> ● コンサルティング機能の発揮 ● ユーザビリティの高い金融インフラの提供 ● 次世代・若年層への金融リテラシー向上支援 ● 持続可能なまちづくりの支援 	  	ページ 33 - 40 ページ 51 - 52
 G (ガバナンス)	Fプロジェクトの推進	<ul style="list-style-type: none"> ● コストシナジーの実現と適正な資源再配置 ● グループとしてのリスク管理の高度化 		ページ 15 - 16 ページ 53 - 62

気候変動に関する取り組み

2021年9月に賛同した「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」の提言に基づき、気候変動が事業にもたらす影響を分析しております。

戦略

● 機会とリスク

気候変動に関する機会およびリスクについて、短期(3年程度)、中期(10年程度)、長期(30年程度)の時間軸で定性的な分析を行っております。

	分類		主な機会/リスク	時間軸
機会			●地域・お客さまへの伴走型支援による持続可能な地域社会の実現に資する投融資やコンサルティングサービスの提供などのビジネス機会の増加	短期～長期
			●気候変動に対する適切な取組みと開示による企業価値の向上	短期～長期
リスク	移行 リスク		●気候変動に対する規制強化や脱炭素社会への移行に伴うコスト負担増加および消費者行動の変化によるお客さまの業績悪化に伴う与信関連費用の増加	中期～長期
			●脱炭素化などの気候変動問題に対する取組みが他社に劣後することによる企業価値の低下	短期～長期
	物理的 リスク	急性 リスク	●気候変動に起因する自然災害の増加により、お客さまの事業活動が中断・停滞し、業績が悪化することによる財務諸表の変化に伴う与信関連費用の増加	短期～長期
			●大規模な自然災害等によりお客さまの不動産等の担保価値が毀損することによる与信関連費用の増加	短期～長期
			●当行グループ拠点の被災に伴う営業活動の中断	短期～長期
		慢性 リスク	●平均気温の上昇や海面上昇に伴うお客さまの業績悪化、担保価値の毀損による与信関連費用の増加	中期～長期

● シナリオ分析

① 移行リスク

気候変動や脱炭素社会への移行による影響が大きいセクターの中から、融資ポートフォリオにおけるリスク重要度評価を行い、分析対象セクターとして「電力」を選定しております。また、地場資本の中小企業が多い福井県経済の特徴を捉え、福井県内の中小企業も分析対象セクターとして選定しております。以上2つの分析対象セクターに関して、IEA(IEA:International Energy Agency)のネットゼロ排出シナリオを踏まえた分析を実施し、財務への影響度を算定しております。

項目	内容
シナリオ	IEA/NZE シナリオ(1.5℃)
分析対象	①電力 ②福井県内の中小企業
分析手法	炭素税が導入された場合のお客さまの費用増加や売上減少に伴う業績悪化
対象期間	2050年まで

(福井銀行単体)

分析結果	2023年度	2024年度
移行 リスク	与信関連費用 増加額 最大21億円	与信関連費用 増加額 最大12億円

② 物理的リスク

異常気象(洪水)の影響による事業性貸出先の営業停止に伴う売上減少や、不動産担保の毀損などが発生した場合の与信関連費用の増加について、気候変動に関する政府間パネル(IPCC: Intergovernmental Panel on Climate Change)の代表濃度経路シナリオを踏まえた分析を実施し、財務への影響度を算定しております。

項目	内容
シナリオ	IPCC/RCP8.5 シナリオ(4℃)
分析対象	▶ 福井県内の事業性貸出先 ▶ 福井県内の不動産(建物)担保
分析手法	▶ 事業性貸出先の営業停止による売上減少に伴う業績悪化 ▶ 不動産担保の毀損
対象期間	2050年まで

(福井銀行単体)

分析結果	2023年度	2024年度
物理的 リスク	与信関連費用 増加額 最大12億円	与信関連費用 増加額 最大12億円

③ 炭素関連資産

融資ポートフォリオにおける炭素関連4セクターの定義と炭素関連資産*の総貸出金に占める割合は以下のとおりです。

※炭素関連セクター4つへの貸出金のうち、水道事業・独立系電力事業・再生可能エネルギー発電事業への貸出金を除いたもの

炭素関連4セクターの定義は次のとおりです

【エネルギーセクター】

石油およびガス、石炭、電力ユーティリティ

【運輸セクター】

航空貨物、旅客空輸、海上輸送、鉄道輸送、トラックサービス、自動車および部品

【素材・建築物セクター】

金属・鉱業、化学、建設資材、資本財、不動産管理・開発

【農業、食料、林産物セクター】

飲料、農業、加工食品・加工肉、製紙・林業製品

炭素関連資産の総貸出金に占める割合

(2行合算)

セクター	2023年度	2024年度
エネルギー	1.46%	1.46%
運輸	1.92%	1.92%
素材・建築物	18.38%	19.55%
農業、食料、林産物	1.58%	1.45%
合計	23.33%	24.38%

● 気候変動に関する機会およびリスクに対する主な取組内容

項目	2024年度の取組内容
①お客さまの脱炭素経営支援	<ul style="list-style-type: none">ふくぎんサステナビリティ経営サポート融資「サステナ応援ローン」の取扱開始地域事業者向け脱炭素セミナーの開催脱炭素経営に関する企業間交流の実施
②地域の脱炭素化およびESGの取組みを推進するための枠組み作り	<ul style="list-style-type: none">環境省「持続可能な社会形成に向けたESG地域金融の普及・促進事業」支援先金融機関として採択（地域再エネ地産地消に向けた小水力発電の普及および価値の共有知化事業）地方公共団体への環境省支援事業（「重点対策加速化事業」「脱炭素先行地域事業」）申請支援および採択後の実行支援
③自社のCO ₂ 排出量削減	<ul style="list-style-type: none">新築店舗のNearly ZEB*化一部の営業車の電気自動車への入替の継続実施気候変動に関する分析の高度化に向けたCO₂排出量算定ツールの導入

※省エネルギーおよび再生可能エネルギーの活用によるエネルギーの創出により、年間の一次エネルギー消費量を75%以上削減する建物のこと

リスク管理

当行グループは、気候変動に起因する移行リスクおよび物理的リスクをグループ全体の事業・財務内容に影響を与える重要なリスクとして認識しております。シナリオ分析等の実施により当該リスクを識別・評価することで、信用リスク等に与える影響の程度や蓋然性を把握・分析するとともに、統合的リスク管理の枠組みにおける管理態勢の構築に取り組んでおります。

指標および目標

● サステナブル・ファイナンス

目標 | 2022年度～2031年度まで実行額累計1兆円 2024年度実績 | 実行額累計3,329億円(前年度比+1,197億円)

※当行HPIに記載の「サステナブル投融資方針」における「積極的に取り組む分野」に該当する投融資

指標および目標

当行グループは、脱炭素社会の実現に向け、気候変動に関する国際的な枠組みであるパリ協定および日本政府が掲げる2050年カーボンニュートラル宣言に準じたCO₂排出量(Scope1、Scope2)の削減目標を定めております。

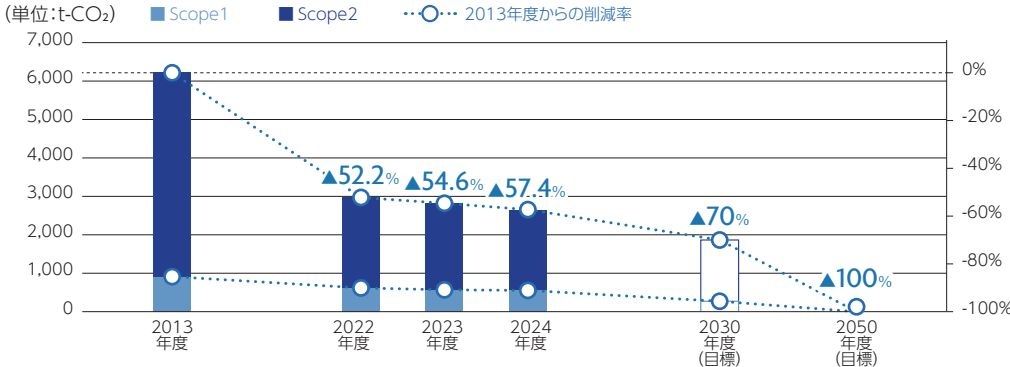
● CO₂排出量(Scope1、Scope2)

目標 2030年度までに2013年度比70%以上削減
2050年度までにネット・ゼロ

(単位:t-CO₂)

CO ₂ 排出量(2行合算)		2013年度	2022年度	2023年度	2024年度
Scope1		901	616	568	553
Scope2	ロケーション基準	6,159	3,296	3,133	2,989
	マーケット基準	5,312	2,353	2,250	2,090
合計 (Scope1+Scope2(マーケット基準))		6,213	2,970	2,818	2,643
2013年度からの削減率		-	△52.2%	△54.6%	△57.4%

● CO₂排出量(Scope1、Scope2)の推移



● CO₂排出量(Scope3)

(単位:t-CO₂)

カテゴリー	2022年度	2023年度	2024年度
1. 購入した製品・サービス	6,045	6,813	7,475
2. 資本財	1,558	3,268	2,554
3. 燃料およびエネルギー関連活動	610	574	593
4. 輸送・配送(上流)	1,475	1,133	1,052
5. 事業から出る廃棄物	732	1,009	425
6. 出張	219	218	216
7. 雇用者の通勤	658	648	639
15. 投融資(ファイナンスドエミッション)	(※)	2,952,833	2,848,484
合計	11,299	2,966,500	2,861,442

※2022年度のカテゴリー15投融資(ファイナンスドエミッション)は、算定対象範囲および算定方法の見直しに伴い、過去のデータの取得が困難であるため、算定対象外としております。

* CO₂排出量(Scope1、Scope2、Scope3)の実績値および推計値が過去に公表したものと異なっておりますが、CO₂排出量算定ツールの導入に伴い、算定対象範囲および算定方法の見直しを行ったことによるものです。

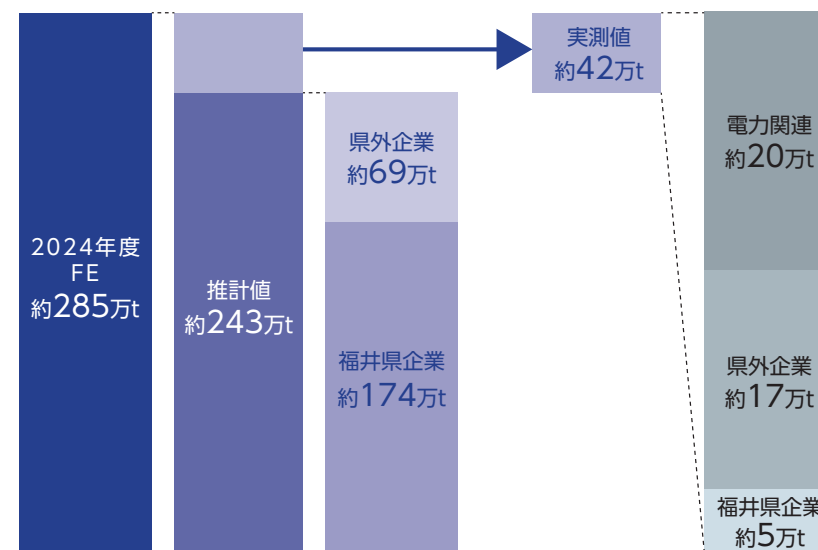


Scope3-カテゴリー15投融资(ファイナンスドエミッション)の詳細

セクター・業種	2024年度				
	排出量 (t-CO ₂)	データ クオリティスコア	件数	算定対象融資 残高(百万円)	算定 カバー率
エネルギー	339,815	2.8	138	62,521	100.0%
石油およびガス	45,704	3.4	81	11,619	100.0%
石炭	-	-	-	-	-
電力ユーティリティ	294,110	2.6	57	50,901	100.0%
運輸	126,362	2.8	257	49,115	99.9%
航空貨物	4,193	4.0	4	1,305	100.0%
旅客空輸	835	4.0	4	47	100.0%
海上輸送	6,953	2.4	3	946	100.0%
鉄道輸送	6,980	2.2	6	8,712	100.0%
トラックサービス	87,524	4.0	206	19,276	99.7%
自動車および部品	19,874	1.8	34	18,826	100.0%
素材、建築物	1,074,098	3.4	2,768	371,679	99.4%
金属・鉱業	70,782	3.1	54	9,832	95.2%
化学	86,995	2.1	113	39,410	100.0%
建設資材	71,319	3.0	43	8,129	100.0%
資本財	802,396	3.6	1,851	176,422	99.9%
不動産管理・開発	42,604	3.5	707	137,883	98.9%
農業、食料、林産物	133,254	3.5	293	28,862	100.0%
飲料	3,499	4.0	27	2,643	100.0%
農業	5,857	4.0	47	2,082	100.0%
加工食品・加工肉	82,128	3.7	150	15,062	99.9%
製紙・林業製品	41,769	2.7	69	9,073	100.0%
その他	1,174,954	2.8	3,866	859,794	97.5%
総計	2,848,484	3.0	7,322	1,371,972	98.3%

TOPICS




当行グループの気候変動に関する分析の高度化に向けて、NTTデータが提供するCO₂排出量算定ツール「C-Turtle®FE」を導入しました。投融资先のGHG排出量(Scope1、2)の推計値(企業が実測値を算定している場合には実測値を採用)に基づくファイナンスドエミッション(FE)の算定を行っております。CO₂排出量削減と企業活動の持続的成長の両立には設備投資は不可欠です。「排出量の実測化」「国や県市町との脱炭素連携」「企業間連携支援」の3本柱で地域ぐるみでの脱炭素投資を後押しし、地域全体での排出量の可視化・削減を加速させます。
(→具体的な取組みはP49、50をご覧ください。)



脱炭素化に向けた具体的な取組み

脱炭素ロードマップ

当行グループのCO₂排出量の削減目標および地域脱炭素の実現に向けたロードマップを定め、取組みを進めています。

(単位:t-CO ₂)		2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	…	2030年度	…	2050年度
Scope1+2		2,970	2,818	2,643	…	…	…	2013年度比 ▲70%以上	…	ネットゼロ
当行グループの 取組み		社用車(営業車)の環境対応車への切替								
		省エネ/省資源施策の推進(空調の高機能化・BEMS・照明LED化)								
		再生可能エネルギー由来の電力の購入								
	 金沢支店新築移転 (2023年5月)  春江支店新築移転 (2024年5月)	新店舗での太陽光パネル設置/ZEB化								
		合併に伴う店舗統廃合								
		再生可能エネルギー由来電力の追加購入								
		オフサイトPPAによる電力調達								
カーボンプレジットの活用検討										
Scope3 カテゴリー15		—	2,952,833	2,848,484	…	…	…	…	…	…
お客さまの 脱炭素支援	地域 向け	環境省等の支援事業への採択支援・実行支援								
		環境省中部地方環境事務所と連携した地域脱炭素の推進								
	事業者 向け	サステナブルファイナンスの推進(ふくぎんサステナブルローン、サステナ応援ローンの展開)								
		脱炭素に関する伴走支援の実施(GHG排出量算定サービス、脱炭素コンサルティングの展開)								
		カテゴリー15の算定開始→段階的に算定範囲拡大、精度向上								

具体的な取組事例

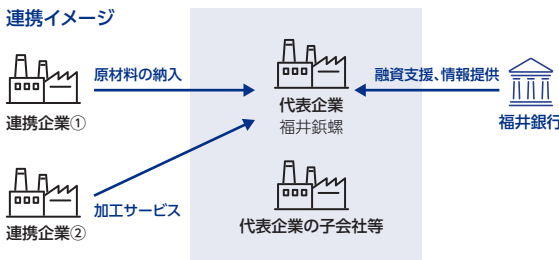
環境省中部地方環境事務所とセミナーを共催

地域脱炭素と地域課題解決の同時実現に向けて、環境省中部地方環境事務所との連携協定に基づき、「地域脱炭素の実現に向けた事業者・金融機関向けセミナー in 北陸」を共催しました。オンラインを含め約300名が参加しました。



福井鋸螺さま:令和6年度環境省「SHIFT事業:企業間モデル支援事業」の採択支援

福井鋸螺さまがサプライチェーンを巻き込んで主導的にCO₂排出量の削減に取り組む中で、当行が情報提供や補助金申請支援などの伴走支援を実施しました。並行して、同社を起点とした脱炭素経営に関する企業間交流も実施しており、脱炭素の取組みも連携しながら県内企業へ広がっています。



地域と連携した取組み

サステナビリティの取組みは地域全体をいかに巻き込んでいくにかかっています。地域脱炭素の推進と地域課題解決の同時実現のため、地方公共団体への環境省支援事業の申請支援および採択後の実行支援を行っています。

● 敦賀市

環境省交付金事業「脱炭素先行地域事業」
「北陸新幹線敦賀開業を契機とした脱炭素化へのパラダイムシフト」

● 越前市

環境省交付金事業「重点対策加速化事業」
「多雪地域で取組む脱炭素と快適な生活の実現」

● 坂井市

環境省交付金事業「重点対策加速化事業」
「産官金パートナーシップで築くオール坂井脱炭素イノベーションプラン」

● 池田町

環境省交付金事業「脱炭素先行地域事業」
「脱炭素化困難な豪雪地帯における県と町の連携による地域脱炭素実現」



地域のお客さまのサステナビリティ経営支援

地域のお客さまの状況に応じたソリューションを提供しています。



● SDGs・脱炭素関連支援件数 2022年4月～2025年3月累計

666件

活力にあふれた地域の実現

ノーマライゼーションへの取り組み

社会福祉法人かすみが丘学園との歩み

同学園は、1965年に福井県内では初めての18歳以上の知的障がいのある人たちの支援施設として誕生しました。福井銀行は設立準備委員会発足以来、60年にわたって役職員の派遣など人的支援などを通して地域の社会福祉発展の一翼を担ってきました。ノーマライゼーションへの取り組みは、地域と先人たちとの一歩目からはじまっています。



ユニバーサルマナーをこころがけて

わたしたちにとって自分たちとは違う誰かの視点にたって行動することは「こころづかい」のひとつであり、多様な方々へ向き合うためのマインドとアクションが「ユニバーサルマナー」だといわれています。ユニバーサルマナー研修を定期的の実施したり、全職場での定期的な勉強会「お客さまサポートミーティング」のテーマにして気付きを言葉にすることで、一人ひとりの「ハート」をあたたくしていけるよう努めています。



認知症サポートへの取り組み

当行グループは、2007年に福井県内の民間企業として初めて役職員を対象に認知症サポーター養成講座を開催し、また2021年には認知症の方へのサポートガイドライン」を専門家監修のもと作成しました。各自治体や地域専門家と連携し、勉強会やロビー展を開催するなどして、認知症に関する地域全体での理解向上に一緒に取り組んでいます。



認知症バリアフリー宣言

地域共生社会の一員として、認知症に対する理解を深め、認知症の方やそのご家族が安心して暮らせる地域社会づくりに貢献すべく、認知症バリアフリーに取り組むことを宣言しています。



地域の魅力向上に向けた取り組み

ふくジェンヌ+

福井県の観光活性化を目的としたプロジェクトチーム「ふくジェンヌ+」は、Instagramやオリジナルガイドブックで、地元だから知っている福井の魅力を発信しています。活動10周年を機に、福井銀行VTuber 未来ツバサも仲間に加わり、ふくジェンヌ+メンバーとして、福井の観光地やグルメの魅力を動画やオリジナル観光マップで発信しています。



福井銀行VTuber 未来ツバサ



福井県観光連盟さまとの
共同福井県PR活動

地域やお客さまと一体となった取組み

特殊詐欺への対応

お客さまの大切なご資産を金融犯罪からお守りすべく、アンケートを使用したお客さまとの会話や警察と連携した啓蒙活動を行っています。



金融経済教育

教育機関への講師派遣による金融経済講座の開催や、職場見学、当行職員との座談会等による金融知識の普及、啓蒙活動を通して、地域の未来を担う人材育成のお手伝いに取り組んでいます。

2024年度:33回開催



福井銀行教育福祉財団

当行の創立者である市橋保治郎の創業理念と報恩感謝の精神を引き継ぎ広めていくために、青少年育成の場である学校教育や、福祉団体等に対する寄付活動を実施しています。

※寄付事業は2000年の財団設立から継続しています。

寄付実績:延べ633件 198百万円



2024年11月 目録贈呈式(福井県庁にて)

地域活性化に向けた取組み

地域のみなさまとともに地域を盛り上げてくれる地元スポーツチームや大会を応援し、スポーツ振興に貢献しています。また、地域行事への積極的な参加や、地域活動発表の場の提供を通して、地域の歴史・文化の振興を図り、地域社会の活性化に努めています。



福井銀行本店ビルギャラリー 福井ブローウィングス展



ふくい桜マラソン2025 ボランティア参加(約130名の職員が参加)



福井フェニックスまつり「民謡大会」参加



こども仕事体験フェスタ in 福井 ブース出展



地域の清掃ボランティア



福井県ゆかりの音楽家を招いての演奏会(金井悠さま)

会長・社外取締役座談会



取締役会長
兼 代表執行役
林 正博

社外取締役
田川 博己

社外取締役
梅田 景子

地域と共に歩む銀行経営の未来

社外取締役として3年目を迎える田川氏と梅田氏。
再任の節目にあたり、取締役会の役割や経営統合後の展望について、
両氏の見解を紹介します。

地銀の現場で感じた 地域への存在感と情報発信の課題

林 本日はお時間をいただき、ありがとうございます。
まずは、お二人がこれまで関わってこられた中で、
福井銀行に対して感じている印象や変化について、
お聞かせいただけますか。

田川 東京から見ると、地方銀行の役割は正直つかみに
にくい部分もありましたが、福井銀行と関わる中で、
福井経済における存在感の大きさを実感するようにな
りました。「まるごと支援」の考え方は、これからの
地域金融機関にとって、とても重要だと思います。

梅田 私も当初は預金や融資が主な業務という
イメージを持っていましたが、実際には観光や地域
支援など、銀行の枠を超えた取組みが多くあること
に驚きました。その一方で、こうした活動の魅力をよ
り広く伝えていく工夫は、今後の課題だと感じてい
ます。





若手・女性の声を生かす 企業風土づくりへ

林 ありがとうございます。では、組織風土や人材育成の面については、どのようなことが大事だと思いますか。

梅田 これまでダイバーシティ推進にも関わらせていただいておりますが、特に若手や女性の職員が自分の意志で発言できるようになることが大切だと考えています。タウンホールミーティングでの積極的な発言には、明るい兆しを感じました。こうした取り組みを一過性で終わらせず、継続的な対話につなげていくことが鍵だと思います。

田川 私も若手職員の育成に注目しています。若い世代が社会的視野を広げられる機会を、意識して設けることが大切です。また、ダイバーシティやESGの取り組みも、上から言われて動くのではなく、自分ごととして捉える文化づくりが求められていると感じます。

金融を超えた “地域インフラ”としての期待

林 地域との関わり方については、どのようにお考えでしょうか。

田川 地域社会と一体になって進むには、「福井を形づくる銀行」という覚悟が必要だと思います。文化や教育、観光といった分野に深く関与し、金融を超えた地域インフラとしての役割を果たすことが求められます。たとえば地元大学との連携や観光資源の支援など、地域の知や文化を支える活動に積極的に取り組んでいくことが大切です。

梅田 福井銀行は観光や物販、アプリ開発など、様々な分野で地域と関わっています。こうした活動の意義はとても大きいと感じていますが、まだ十分に伝えきれていない面もあり、これからは発信の工夫も大事だと思っています。

統合を契機に 「福井らしさ」の発信を

林 経営統合を見据える中で、今後の福井銀行の姿についてどのような期待をお持ちでしょうか。

梅田 大きな期待を感じています。単なる効率化ではなく、人財やノウハウを融合させることで、新たな価値を生み出す存在になってほしいと思います。地域全体の課題に対して、より広い視野で取り組める体制が整っていくことを願っています。

田川 統合を機に、地域に根差した視点で「福井ら



しさ」をどう深めて発信できるかが問われると思います。金融と地域資源を掛け合わせて新しい価値を創出し、「この銀行があってよかった」と思ってもらえる存在を目指してほしいですね。そして、その取り組みを社外取締役として、強力に支えていきたいと思っています。

自走する組織文化と 長期視点の経営を

林 最後に、これからの福井銀行への期待をお聞かせください。

梅田 「やってはいけない」と抑え込むのではなく、「チャレンジを後押しする」ような企業風土を根付かせてほしいです。コンプライアンスやリスク管理も、失敗を恐れずに挑戦する姿勢の中でこそ進化していくと考えています。

田川 短期的な成果にとらわれるのではなく、「開墾」から「収穫」まで見据えた長期的な視点が必要です。若い世代が挑戦し、自分の言葉で福井の未来を語れるような組織であってほしいと願っています。

林 多様な視点からのご示唆を通じて、地域と共に歩む銀行のあり方や、次世代に向けた組織づくりの重要性をあらためて確認する機会となりました。

会長・社外取締役座談会

取締役会長
兼 代表執行役
林 正博

社外取締役
瀧波 史織

社外取締役
岡崎 英一

新たな視点で挑む地域金融の革新

様々な視点がひらく これからの福井銀行

新たに社外取締役に就任した2名は、それぞれ会計・地域経済、国際金融・資産運用といった異なる専門性を背景に、地域金融のこれからのに向けた新たな視点をもたらします。本対談では、就任にあたっての所感や専門領域からの期待、経営統合後の展望などについて意見を交わしました。

就任にあたっての思いと 福井銀行の印象

林 まずは、社外取締役へのご就任にあたってのお気持ちと、福井銀行への印象をお聞かせください。

岡崎 開示されている報告書などを拝見し、戦略に基づいた着実な収益構造の変化、コンサルティング業務の拡大などを高く評価しています。また、北陸新幹線開業や福井県デジタル地域通貨「ふくいはぴコイン」といった地域の取組みに積極的に関与している点にも、地域金融機関としての責任と可能性を感じました。

瀧波 私は証券取引等監視委員会や金融庁での勤務経験があり、金融商品や国際規制に関わってきました。これまで福邦銀行の取締役も務めていましたが、福井銀行は地域支援に力を入れつつ、全国的にも先進的な取組みを行っている印象があります。経営統合後の進化がとても楽しみです。





専門性をどう生かし どう貢献していくか

林 お二人はそれぞれ異なるご専門をお持ちですが、今後どのように銀行に貢献されたいとお考えですか。

岡崎 私は会計学を専門としており、専門を生かして地域経済や地域の企業についての研究なども行っております。IFRS（国際会計基準）にも関わっており、財務の透明性やリスク評価における国際的な視座を持ち込めればと思います。大学での研究活動の成果を、実践として地域の金融現場で生かすことに意義を感じています。

瀧波 私は国際的な金融規制の現場や資産運用業務に長く携わってきました。海外の経済動向や企業情報を多角的に捉える力を生かし、リスク管理やグローバルな視点での意思決定支援、さらに人財育成のアドバイスなどにも貢献していきたいと考えています。

経営統合による広がり とガバナンスへの期待

林 福井銀行は福邦銀行との経営統合を進めています。経営統合にあたっての見解や期待をお聞かせください。

岡崎 スケールメリットによる競争力の強化だけでなく、大学との連携やデータ活用による地域支援など、より立体的な発展が可能になると思います。その一方で、組織文化の融合には丁寧なプロセスが必要です。地域の期待に応える経営統合になるよう、ガバナンス面でもしっかり貢献したいです。

瀧波 経営統合によって人的リソースが拡充されることは大きなメリットです。今後の課題と考えるデジタル人材の育成や資産運用機能の高度化にも取り組みやすくなるでしょう。将来的には、移住・定住促進や地域ブランディングなど、銀行の枠を超えた地域価値の創出にもつながると期待しています。

福井銀行に期待する これからの姿

林 最後に、今後の福井銀行へのメッセージをお願いします。

瀧波 地銀の使命は、地域に根差し、ライフステージごとの支援を提供し続けることにあります。創業支援、事業承継、地域人材の育成など、多様な課題に対して福井銀行ならではのアプローチで取り組んでほしいですし、多様な人材の活躍を促す企業文化の進化にも期待しています。

岡崎 金融を通じた地域経済への貢献に加え、持続

可能な地域金融モデルの構築がこれからのテーマだと思います。ESGや非財務情報の開示強化、教育や研究支援との連携も含めて、未来志向の銀行として歩んでいただきたいです。私も全力でその一助となるよう努めてまいります。

林 お二人の専門的な視点から、これからの地域金融のあり方について多くの示唆をいただきました。今後の経営にしっかり生かしていきたいと思います。また、再任いただいた田川・梅田両取締役のご提言も踏まえ、多様な視点を取り入れた、実効性のあるガバナンスをより一層強化してまいります。



瀧波 史織（2025年6月就任）
マウンテン・パシフィック・
インベストメント・アドバイザーズ株式会社
シニアアドバイザー

国際経験を地域に還元し、
信頼される金融の実現に取
り組んでいきます。

岡崎 英一（2025年6月就任）
国立大学法人福井大学
国際地域学部
特命教授

会計学や地域経済について
の知見を生かし、実務の中
での貢献を目指します。

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当行の組織形態は「指名委員会等設置会社」であり、その特徴である「業務執行と監督の分離によるガバナンス態勢の強化」「業務執行の決定権限の委任による業務執行のスピードアップ」「社外取締役が過半数を占める三委員会の設置による経営の透明性向上（当行では三委員会とも社外取締役が委員長を務めております）」を実現するとともに、次の基本的な考え方に沿って、コーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでおります。

- ① 当行は、株主のみなさまの権利を尊重するとともに、株主のみなさまの平等性の確保に努めます。
- ② 当行は、株主のみなさまを含むステークホルダーの利益を考慮するとともに、ステークホルダーとの適切な協働に努めます。
- ③ 当行は、非財務情報を含む会社情報を適切に開示するとともに、その会社情報の透明性の確保に努めます。
- ④ 当行は、独立社外取締役が中心的な役割を担う体制を構築するとともに、その体制を生かして、取締役会による業務執行の監督機能の実効性向上に努めます。
- ⑤ 当行は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に向けて、株主のみなさまとの建設的な対話の実施に努めます。

業務執行と監督の分離によるガバナンス態勢の強化

取締役会については、取締役11名で構成されており、経営方針などの重要事項の決定、取締役会が選任した執行役等の職務の執行の監督を行います。このうち社外取締役は4名選任されています。

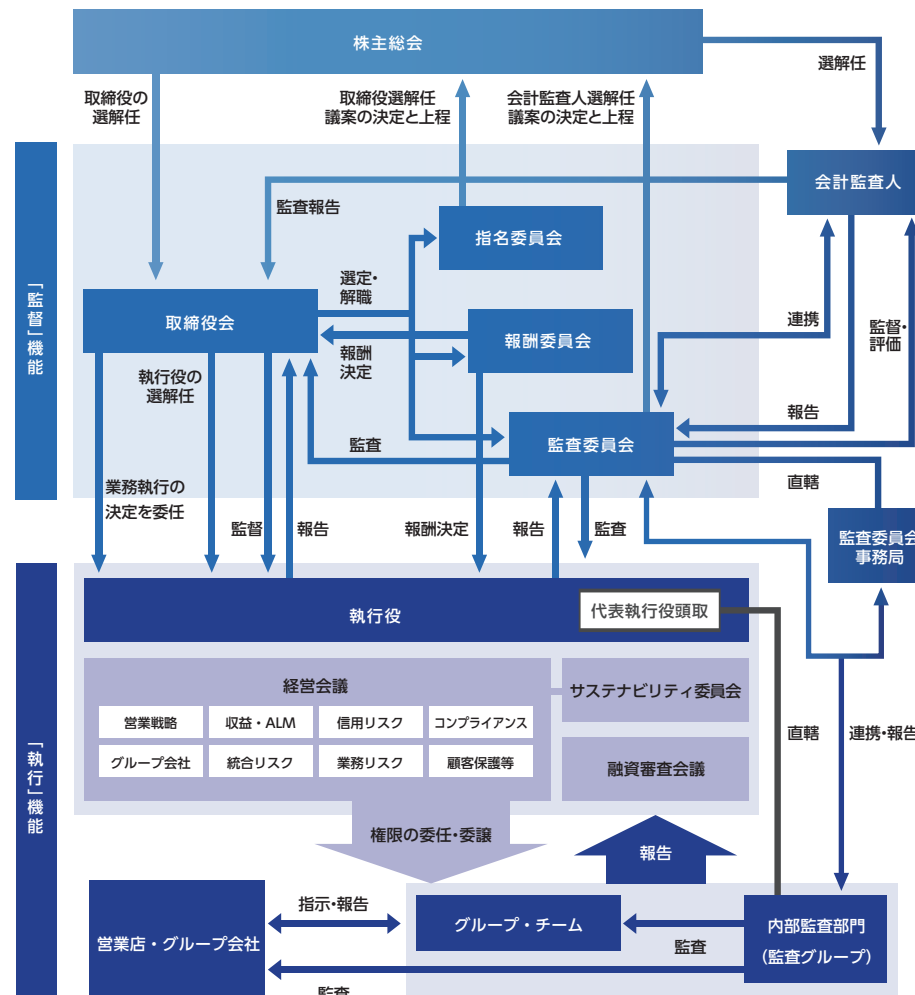
業務執行の決定権限の委任による業務執行のスピードアップ

取締役会は執行役を選任し、執行役は取締役会から委任を受けた事項についての業務執行の決定および業務の執行を行っています。このうち、重要事項については、執行役の合議による決議機関である各種会議で決定されます。取締役会から執行役に業務執行の決定権限が大幅に委任されることにより、迅速な業務執行が可能となっています。

社外取締役が過半数を占める三委員会の設置による経営の透明性向上

法令に基づき、指名委員会、報酬委員会、監査委員会を設置しております。これら三委員会は、それぞれ3名の取締役から構成されていますが、いずれの委員会においても、弁護士や博士（経済学）、企業経営者等、高い専門性を有する社外取締役が過半数を占め、かつ委員長を務めており、経営の透明性が一層図られています。

コーポレート・ガバナンスの体制図



各機関の内容

● 取締役会

取締役会については、取締役11名(男性9名・女性2名)、うち社外取締役4名(男性2名、女性2名)により構成されており、取締役会の開催・決議方法・付議基準等を定めた取締役会規程に従い、経営上の重要事項に係る意思決定と執行状況の監督機能が十分に確保できるよう適切な運営を行っております。特に、社外取締役については、独立した立場から高い監督機能の発揮を求めています。

● 三委員会

指名委員会

取締役3名(うち社外取締役2名、委員長は社外取締役)により構成され、指名委員会規程に従い、株主総会に提出する取締役の選任・解任に関する議案の内容等を決議しております。2024年度は5回開催しております。

報酬委員会

取締役3名(うち社外取締役2名、委員長は社外取締役)により構成され、報酬委員会規程に従い、取締役および執行役が受ける個人別の報酬等の内容の決定に関する方針並びに個人別の報酬等の内容を決議しております。2024年度は3回開催しております。

監査委員会

取締役3名(うち社外取締役2名、委員長は社外取締役)により構成され、監査委員会規程に従い、監査の方針、監査計画、株主総会に提出する会計監査人の選解任議案等の事項について決議しております。2024年度は15回開催しております。

● 経営会議

全執行役により構成され、取締役会から委任された執行役の職務のうち重要な事項について、経営会議規程に従い、合議により決定しています。

● サステナビリティ委員会

全執行役により構成され、気候変動や人的資本経営など、サステナビリティに関する重要事項(マテリアリティ)についてサステナビリティ委員会規程に従い、議論・検討を行っています。

● 融資審査会議

融資支援グループを担当する執行役および役付執行役により構成され、取締役会から委任された執行役の職務のうち、付議基準に抵触する債務者の与信取引方針に関する事項など、融資審査にかかる重要な事項について、融資審査会議規程に従い、合議に基づいて決定しています。

取締役・執行役のスキルマトリクス

取締役 執行役	専門的経験を有する分野								特に貢献が期待される分野			
	経営戦略	コンサルティング・営業戦略	財務戦略	IT・DX戦略	市場運用	人事戦略・ダイバーシティ	リスク管理・コンプライアンス	地域創生・サステナビリティ	企業経営	財務会計	法務	地域経済
林 正博	●	●	●	●	●	●	●	●				
長谷川 英一	●	●	●	●	●	●	●	●				
岡田 伸	●	●	●	●	●		●					
吉田 啓介	●	●					●	●				
荒木 健一	●	●				●		●				
小林 義史	●	●				●		●				
藤原 正嗣			●		●		●					
田川 博己									●	●		●
梅田 景子									●		●	●
岡崎 英一									●	●		●
瀧波 史織									●	●		●
前波 茂樹		●		●				●				
谷口 幸徳	●	●						●				
米村 宣将			●			●	●	●				
宮越 啓		●		●			●					
春木 浩人	●	●					●					

各スキルの定義: ●経営戦略…環境変化に適応した持続可能な成長を実現するため、中長期的な方向性の策定と経営資源の最適配分を行う能力 ●コンサルティング・営業戦略…お客さまの経営課題や財務問題に対し、最適なソリューションと金融サービスを提供する能力 ●財務戦略…資本政策の立案・実行、収益性向上施策の策定など、銀行の財務健全性と成長を実現する能力 ●IT・DX戦略…デジタル技術を活用した銀行業務の革新と効率化、サイバーセキュリティ対策の強化を実現する能力 ●市場運用…市場環境の分析と予測を踏まえた適切な資産運用戦略を実行し、銀行の収益性と健全性向上に貢献する能力 ●人事戦略・ダイバーシティ…人材育成、多様性推進、働き方改革などを通じて、従業員と組織の成長を実現する能力 ●リスク管理・コンプライアンス…各種リスクの統合的管理とコンプライアンス遵守を通じて、健全な銀行経営を実現する能力 ●地域創生・サステナビリティ…地域経済の活性化と社会課題の解決を通して、地域社会の持続可能な発展に貢献する能力 ●企業経営…多様な業界での経営経験を生かし、客観的視点から経営の妥当性を評価し助言する能力 ●財務会計…財務・会計の専門知識を活用し、財務健全性の確保と適切な情報開示に貢献する能力 ●法務…金融関連法規や企業法務の深い理解に基づき、法的リスクを評価し適切な助言を行う能力 ●地域経済…地域の経済動向や産業構造に関する知見を生かし、地域金融機関としての戦略立案に貢献する能力

社外取締役の役割や機能

当行は、指名委員会等設置会社として、指名委員会、報酬委員会、監査委員会の三委員会を設置しており、各委員会の構成員は社外取締役が過半数を占め、かつ委員長を務めております。社外取締役は各委員会の構成員としての職務を通じて企業統治体制構築に務めております。また取締役会では、経営上の重要事項に係る意思決定と執行状況の監督機能が十分に確保できるよう、独立した立場から高い監督機能を求めています。

氏 名	2024年度 取締役会出席率	2024年度 三委員会出席率		
		指名委員会	報酬委員会	監査委員会
社外取締役 南保 勝	100%	100% ※2024年6月に退任	100%	100% ※2024年6月に就任
社外取締役 田川 博己	93%	100% ※2024年6月に就任	100%	_____
社外取締役 梅田 景子	100%	100% ※2024年6月に就任	_____	100%

※南保氏は2025年6月に社外取締役退任

取締役会の実効性についての分析・評価結果の概要

全取締役および全執行役に取締役会の構成や運営についてのアンケートを実施し、結果を基に、社外取締役のみで構成される「社外取締役連絡会」が実効性の分析・評価を行い、提言事項を策定しています。この分析・評価結果および提言事項を踏まえ、取締役会で最終的な実効性の分析・評価を行い、取締役会の実効性をより一層向上させるために取り組むべき事項について議論・確認しています。さらに提言事項への対応を行うことで、取締役会の機能向上を図っています。

評価の方法	<ul style="list-style-type: none">■ 評価アンケートの実施（2025年1月） 全取締役（社外取締役含む）と全執行役を対象に、「取締役会に関する評価アンケート」を実施しました。このアンケートでは、取締役会の構成や運営について自己分析・自己評価を行いました。■ 社外取締役連絡会による分析・評価（2025年3月） 社外取締役のみで構成される「社外取締役連絡会」が、アンケート結果に基づいて取締役会の実効性を分析・評価しました。また、実効性向上に向けた提言事項を策定しました。■ 取締役会での最終評価と今後の取り組み（2025年3月） 取締役会において、社外取締役連絡会の分析・評価結果と提言事項を基に最終評価を実施しました。さらに、取締役会の実効性をより一層向上させるための取組み事項について議論し、確認しました。
	<ul style="list-style-type: none">■ 当行の取締役会は、当行の規模に即した員数（執行役兼務取締役5名、取締役4名（うち社外取締役3名）、執行役6名）が確保され、社外取締役を含め自由な意見・提言による議論が行われています。■ 社外取締役連絡会の開催により、社外取締役への行内情報提供や取締役会の効率的な運営に向けた取組みが行われており、指名委員会等設置会社の特徴である、執行役による業務執行機能と、社外取締役を中心とした監督機能は有効に機能しています。 <p>以上より、取締役会の実効性は確保されているものと判断・評価しました。</p>

前年度提言への 取組み	<ul style="list-style-type: none">■ 多様性の確保による知見の拡大 2024年度は、社外取締役とのD&Iに関する意見交換会等を実施し、取締役（会）における知見の拡大や多様な価値観の確保に繋がっています。■ 経営統合に向けた取締役（会）における議論の深化 経営統合に向け、取締役（会）等で議論を重ね、2024年11月に福邦銀行と合併契約を締結しました。グループ各社へ定期的に進捗報告を行い、統合やシステム統合のリスク管理を当事者意識を持って実施しています。■ ステークホルダーへの情報発信・コミュニケーションの強化 取締役（会）で株主との対話やIR等を議論し、グループの施策や取組みの情報発信を強化しています。サステナビリティ委員会では財務情報の開示を検討し、関連部署間の連携を強化して、財務・非財務両面の情報開示の充実化に取り組んでいます。
実効性向上に 向けた今後の 課題への対応	<p>以下の事項に取り組むことで、当行の取締役会の実効性を更に高めていきます。</p> <ul style="list-style-type: none">■ 多様性の確保による知見の拡大 当行グループの持続的発展には、外部環境の変化に対応した適正な経営判断が不可欠です。そのため、取締役（会）の多様性をさらに充実させ、将来を担う多様な経営人財の育成と確保に取り組んでいます。これらの施策により、幅広い知見や価値観に基づいた意見を取り入れ、より適切な意思決定につなげていきます。■ 企業価値向上に向けた議論の深化およびリスク管理の強化 企業価値向上のため、合併や中長期戦略の議論を増やし、外部環境や課題を踏まえた経営判断を行います。取締役（会）での議論を深化させ、グループの課題やリスクを迅速に把握・管理し、効果的な戦略立案と実行を目指します。■ ステークホルダーへの情報発信・コミュニケーションの強化の必要性 企業価値向上には、ステークホルダーの理解と支持が不可欠です。当行グループの財務情報や施策、取組みについて積極的に情報発信し、ステークホルダーの理解度や評価を定期的に把握します。また、情報発信の効果を検証し、継続的に改善を図ります。これらの取組みにより、ステークホルダーとの信頼関係を強化し、企業価値の向上を目指します。

会社役員に対する報酬等

① 役員の報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針

当行は、取締役および執行役の報酬体系、報酬の内容を決定する機関として、報酬委員会を設置しております。報酬委員会は、その過半が社外取締役により構成され、業務執行部門からは独立して報酬決定方針および個人別の報酬額等を決議する権限を有しております。当事業年度においては、報酬委員会は3回開催され、以下の内容について審議・決定いたしました。

- ・執行役に対する業績賞与の支給について
- ・取締役および執行役の月額報酬の決定について
- ・業績連動型株式報酬制度の継続について
- ・業績連動型株式報酬制度の業績連動指標である連結当期純利益の目標値設定について

当事業年度に係る取締役および執行役の個人別の報酬については、報酬委員会において下記の報酬決定方針との整合性を含めて多角的な検討を行っており、報酬決定方針に沿うものであると判断しております。

当行の取締役および執行役が受ける報酬は、企業価値増大に向けた役員のインセンティブとして有効に機能しかつ成果責任を明確にするものとし、以下の方針により報酬委員会において決定しております。

- イ) 取締役の報酬は、取締役の主たる職務である業務執行の監督および監視機能を維持するために有効な水準とする。
- ロ) 執行役の報酬は、執行役の主たる職務である業務執行機能を維持するために有効な水準とする。
- ハ) 上記イ)、ロ)に加え、当行の経営環境、業績等並びに各人の職務の内容等を総合的に勘案して個人別の報酬の内容を決定する。
- 二) 取締役の報酬の体系は、常勤、非常勤の別、役位毎の職務および責任の大きさ等に応じて支給する月額報酬のみとする。
- ホ) 執行役の報酬の体系は、役位毎の職務および責任の大きさ等に応じて支給する月額報酬、当行の業績に連動して支給する賞与、中長期インセンティブとして役位および業績目標の達成度に応じて当行株式の交付を行う業績連動型の株式報酬で構成するものとする。ただし、執行役を兼務する取締役会長については、取締役会長としての月額報酬のみ支給し、賞与、株式報酬は支給しない。
- ヘ) 取締役と執行役を兼務する場合は、執行役としての報酬のみ支給し、取締役としての報酬は支給しない。ただし、執行役を兼務する取締役会長については、取締役会長としての報酬を支給し執行役の報酬は支給しない。

② 取締役および執行役の報酬等の総額等

(単位:百万円)

区 分	支給人数	報 酬 等	報酬等の種類別の総額		
			基本報酬	業績連動報酬等	非金銭報酬等
取 締 役	5名	36	36	—	—
執 行 役	11名	316	215	101	—
計	16名	353	252	101	—

注1. 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

- 2. 執行役を兼務している取締役の人数および報酬等につきましては、取締役の区分に含めず執行役の区分に含めて記載しております。
- 3. 上記取締役の支給人数および報酬等には、2024年 6月 22 日付で退任した取締役1名が含まれております。
- 4. 業績連動報酬等は、当事業年度に係る役員賞与引当金繰入額 44百万円および業績達成度等に応じて付与されたポイントに相当する当行株式および当行株式を退任時点の時価で換算した金額相当の金銭が信託を通じて給付される株式報酬制度に基づき、当該年度に役員株式給付引当金繰入額として費用計上した株式報酬相当額 56百万円を記載しております。
- 5. 当行の執行役の報酬のうち賞与および株式報酬については業績連動報酬としており、執行役の主たる職務である業務執行の成果責任を明確にするため、親会社株主に帰属する当期純利益(以下、「連結当期純利益」という。)を業績連動の指標として採用しております。なお、業績連動報酬と業績連動報酬以外の報酬等の支給割合の決定に関する方針は定めておりません。執行役の賞与につきましては、月額報酬を基礎として連結当期純利益に応じて次表のとおり業績連動比率を乗じて算定しております。なお、当事業年度における当該業績連動報酬に係る指標の実績は7,166百万円です。

連結当期純利益	業績連動比率
75億円以上	350%
60億円以上75億円未満	280%
45億円以上60億円未満	210%
30億円以上45億円未満	140%
15億円以上30億円未満	70%
15億円未満	0%

業績連動型株式報酬制度は、執行役の報酬と当行の業績および株式価値との連動性をより高め、執行役が株価の変動による利益・リスクを株主のみなさまと共有することで、中長期的な業績の向上と企業価値の増大に貢献する意識を高めることを目的に導入しております。本制度は、当行が拠出する金銭を原資として当行株式が信託を通じて取得され、執行役に対して、報酬委員会が定める株式交付規程に従い、役位に応じた役位別基礎ポイントおよび業績目標の達成度に応じて付与される業績連動ポイントに基づき、当行株式および当行株式を売却換金した金額相当の金銭が信託を通じて交付される業績連動型の株式報酬制度です。

役位別基礎ポイントは、報酬委員会が制定した株式交付規程に定めるポイント付与日において、各執行役の役位に応じて以下のとおり付与いたします。

役 位	役位別基礎ポイント(毎月)
執行役頭取	390
執行役副頭取	305
執行役専務	270
執行役常務	200
執行役	75

業績連動ポイントは、報酬委員会で決定した中期経営計画期間中の連結当期純利益目標に対する各事業年度の達成度に応じて次の式により算出されるポイントを付与いたします。ただし、短期経営計画を策定する場合は、当該期間毎に報酬委員会が決定した連結当期純利益目標に対する達成度に応じてポイントを付与いたします。

$$\text{業績連動ポイント} = \text{役位別業績基礎ポイント} \times \text{達成係数}$$

なお、付与されたポイントについては、1ポイントにつき当行株式1株として換算し、退任後に交付します。

役 位	役位別基礎ポイント(年間)	達成度	達成係数
執行役頭取	2,340	140%以上	1.50
執行役副頭取	1,830	120%以上	1.20
執行役専務	1,620	100%以上	1.00
執行役常務	1,200	80%以上	0.80
執行役	450	50%以上	0.50
		50%未満	0

お客さま起点のコンプライアンスとリスク管理体制

企業を取り巻く環境の変化や、業務の多様化に伴い、リスクも多様化・複雑化しています。
当行グループでは、みなさまから安心・信頼される企業を目指して、コンプライアンスの徹底とリスク管理の強化に取り組んでいます。

コンプライアンス体制

コンプライアンス基本方針

当行グループでは、コンプライアンスを経営の最重要課題の一つと位置付け、「コンプライアンス基本方針（5つの原則）」を取締役会にて決定し、法令等遵守態勢の強化を図るとともに、役職員に対するコンプライアンスの徹底に努めております。

- 1 自己コントロール能力向上の原則
- 2 情報開示の原則
- 3 透明で適正な意思決定の原則
- 4 お客さま本位の営業の原則
- 5 反社会的勢力との断固対決の原則

コンプライアンス体制

頭取をコンプライアンス統括責任者とし、経営会議において最重要事項の審議、決定および報告を行うとともに、コンプライアンス態勢の実効性を評価し、問題点等を改善しております。

また、コンプライアンス体制を規定し、守るべき法令や行動規範および対応等を「コンプライアンスマニュアル」に示し、「コンプライアンス・プログラム（具体的な実践計画）」を毎年策定し実践しております。

● 2025年度 コンプライアンス・プログラム

	5つの柱	取組内容
1	基本行動の徹底による不祥事件等の未然防止	1. 第1線の自律的取組みと本部の早期かつ適切な関与 2. より利用しやすい相談報告態勢の整備 3. 統合を目前に控えたコンプライアンス意識融合と企業文化醸成
2	グループ一体での変化への適応	1. 経営統合に向けた適切な対応 2. 環境変化への迅速な適応 3. グループ全体へのタイムリーなコンプライアンス情報の発信
3	従業員・お客さま・地域の満足度の向上	1. あいさつ・マナー、美化推進活動 2. ハラスメントや行き過ぎた指導などの未然防止 3. 人権意識の向上 4. お客さま起点での営業施策立案とお客さま本位の業務運営・営業活動実践 5. ノーマライゼーションへの取組み
4	リスクベース・アプローチ目線での管理体制	1. 情報管理態勢の向上とグループ内での情報活用 2. 外部の知見も踏まえた管理体制の最適化
5	金融犯罪防止・AML/CFT対応	1. 金融犯罪防止への取組み 2. AML/CFT、経済制裁措置対応 3. 人材育成

リスク管理体制

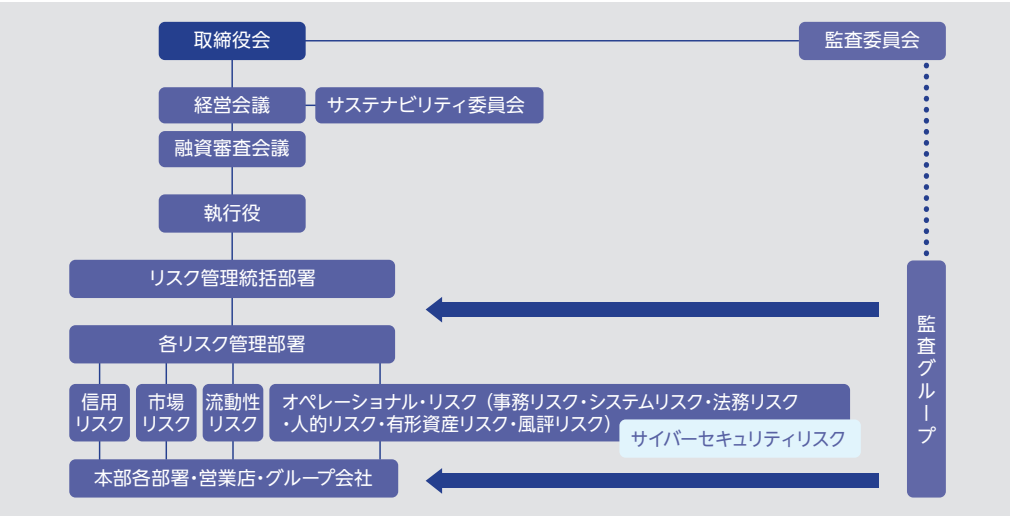
リスク管理の基本方針

当行グループでは、「リスク管理の基本方針」を以下のとおり定めています。

リスク管理の基本方針

当行グループは、収益機会の獲得および拡大につながるリスクを適切に取りながら収益力の強化に努めると同時に、地域における金融システムの担い手として健全かつ収益力の高い経営を行わなければならない。その実現のために、個々のリスク管理の態勢整備に加え、それらを統合的に把握し管理する統合的リスク管理の態勢整備を行うことを通じて、業務の健全性および適切性の確保を行うことをリスク管理の基本方針とする。

リスク管理体制図



各リスクへの取組み

●統合的リスク管理

リスク資本制度に基づいて「経営会議」でリスクカテゴリー別に配賦する資本額(リスク資本)の決議を行い、その範囲内にそれぞれのリスク量(VaR(バリュー・アット・リスク))をコントロールすることで、全体のリスクを経営体力の範囲内におさめています。

●信用リスク管理

信用リスクの集中を回避し、バランスの取れた与信ポートフォリオを構築するため、与信集中リスクの把握・削減に取り組んでいます。また、計測した信用リスク量については、信用格付別、業種別、地域別などの信用リスクの状況を評価・分析し、量的な管理、コントロールを行っています。

●市場リスク管理

預金、貸出金、有価証券等の資産・負債について、銀行勘定の金利リスクに基づき金利リスク量をコントロールしています。市場投資部門における市場リスクについてはポジション枠や損失限度を設定することで市場リスクを一定の範囲内にコントロールしています。

●流動性リスク管理

資金繰りの状況に応じて、「平常時」「懸念時」「危機時」の区分を設定し、それぞれの区分に応じた管理手法、報告体制、決済方法を整備しています。また、短期間で資金化可能な資産を一定額以上確保する流動性準備高の管理を通じたモニタリングを行っています。

●オペレーショナル・リスク管理

オペレーショナル・リスクを①事務リスク②システムリスク③法務リスク④人的リスク⑤有形資産リスク⑥風評リスク⑦サイバーセキュリティリスクの7つに分類し、リスク発生の未然防止および発生時の影響極小化に努めています。

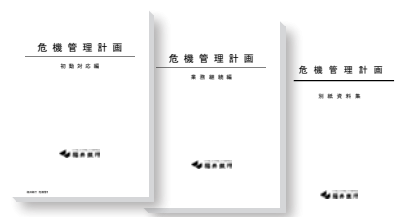
●サイバーセキュリティリスク管理

ネットワーク社会およびクラウドコンピューティング社会の進展に伴うサイバーセキュリティリスクの重要性を踏まえ、「サイバーセキュリティリスク管理の基本方針」を定め、経営陣の主体的かつ積極的な関与のもと、管理態勢の構築と継続的な改善に取り組んでいます。サイバー攻撃への迅速かつ効果的な対応を目的として、専門的知識を有する関連部署の横断的な組織「CSIRT」(Computer Security Incident Response Team)を設置し、この体制を中心に、情報共有機関等との連携による脅威情報の収集・分析、サイバー攻撃の常時監視、インシデント対応プロセスの整備など、包括的な防御戦略を展開しています。これらの取組みを通じて、福井銀行グループは常に進化するサイバー脅威に対して強固かつ柔軟な防御態勢を維持し、継続的な改善を図っています。

業務継続体制

銀行は金融サービスの提供という社会的機能維持に関わる事業者としての使命を有しています。当行では、大規模災害等の危機発生時において、金融システム機能の維持に必要な業務の継続や早期再開を可能とするため、「危機管理計画」を策定しています。

また、本店ビルの建物には基礎免震構造を採用し、非常用発電機や防潮壁を導入しており、災害発生時にも重要な業務を継続できるよう備えています。



危機管理計画



免震構造



防潮壁

役員一覧



取締役会長 兼 代表執行役
林 正博

1981年 4 月 福井銀行入行
2003年 3 月 経営管理グループ法務室長
2004年 7 月 経営管理グループ法務チームリーダー
兼お客さま相談室長
2006年 4 月 経営企画グループ法務チームリーダー
兼お客さま相談室長
2007年 3 月 監査グループ監査チームリーダー
2007年 6 月 監査グループマネージャー
2008年 6 月 取締役
2009年 6 月 取締役兼執行役
2010年 6 月 取締役兼常務執行役
2014年 6 月 取締役兼代表執行役専務
2015年 4 月 取締役兼代表執行役専務営業支援本部長
2015年 6 月 取締役兼代表執行役頭取
2022年 6 月 取締役会長兼代表執行役 現在に至る



取締役 兼 代表執行役頭取
長谷川 英一

1988年 4 月 福井銀行入行
2005年 5 月 営業グループ法人営業チームリーダー
2007年 1 月 法人営業グループ法人営業チームリーダー
兼海外支援チームリーダー
2007年 3 月 法人営業グループマネージャー
2007年11月 富山エリア統括店長兼富山支店長
2008年10月 富山エリア統括店長兼富山支店長兼富山南支店長
2010年 9 月 企業サポートプロジェクトチームリーダー
2011年 8 月 融資グループ融資チーム企業サポート室長
2013年 2 月 営業グループマネージャー
2015年 4 月 執行役員敦賀エリア統括店長兼敦賀支店長
2017年 6 月 執行役本店エリア統括店長兼本店営業部長
2019年 6 月 取締役兼常務執行役ALM本部長
2020年 5 月 取締役兼代表執行役常務ALM本部長
2020年 6 月 取締役兼代表執行役常務企画本部長
2021年 6 月 取締役兼代表執行役専務企画本部長
2022年 6 月 取締役兼代表執行役頭取 現在に至る



取締役 兼 常務執行役
岡田 伸

1990年 4 月 福井銀行入行
2007年11月 経営管理グループ経営管理チームサブリーダー
2011年 1 月 木田支店副支店長
2012年 8 月 経営企画グループ経営企画チームサブリーダー
2015年 6 月 営業支援グループマネージャー
2017年 6 月 執行役員武生エリア統括店長兼武生支店長
2019年11月 執行役員監査グループマネージャー
2020年 6 月 執行役ALM副本部長リスク統括
グループマネージャー
2021年 3 月 執行役ALM副本部長市場金融
グループマネージャー
2022年 6 月 取締役兼常務執行役ALM本部長
市場金融グループマネージャー
2023年 6 月 取締役兼常務執行役ALM本部長 現在に至る



取締役 兼 常務執行役
吉田 啓介

1991年 4 月 福井銀行入行
2008年10月 福井中央支店副支店長
2013年 2 月 融資グループ融資チームリーダー
2015年 4 月 融資支援グループ融資支援チームリーダー
2017年 4 月 金沢エリア統括店長兼金沢支店長兼金沢東山出張所長
2019年 6 月 敦賀エリア統括店長兼敦賀支店長兼敦賀港支店長
2019年11月 執行役員敦賀エリア統括店長兼敦賀支店長
兼敦賀港支店長
2021年 6 月 執行役本店エリア統括店長兼本店営業部長
2023年 6 月 取締役兼常務執行役営業支援本部長
2024年 6 月 取締役兼常務執行役地域まご支援本部長
現在に至る



取締役 兼 常務執行役
荒木 健一

1992年 4 月 福井銀行入行
2013年 9 月 経営企画グループブランド戦略室長
2015年 4 月 経営企画グループブランド戦略チームリーダー
2017年 3 月 高志エリア統括店長兼松岡支店長
2019年 3 月 高志エリア統括店長兼松岡支店長兼福井区大支店長
2019年11月 経営企画グループ人財開発チームリーダー
兼人財開発チーム健康サポート室長
2020年 6 月 経営企画グループ人財開発チームリーダー
兼人財開発チーム健康サポート室長
兼人づくり革命プロジェクトチームリーダー
2021年 3 月 経営企画グループマネージャー
2021年 6 月 執行役員経営企画グループマネージャー
2022年 6 月 執行役企画副本部長経営企画グループマネージャー
2023年 6 月 執行役企画本部長経営企画グループマネージャー
2024年 6 月 取締役兼常務執行役企画本部長
現在に至る



取締役 兼 常務執行役
小林 義史

1992年 4 月 福井銀行入行
2008年 6 月 本店営業部副部長
2009年 7 月 花月支店副支店長
2012年 5 月 種池支店長
2015年 4 月 営業支援グループ法人営業支援チームリーダー
2017年 4 月 経営企画グループ経営企画チームリーダー
2020年 6 月 コンサルティンググループマネージャー
2021年 6 月 執行役コンサルティンググループマネージャー
2021年 9 月 執行役Fプロジェクト担当
2021年10月 執行役兼株式会社福邦銀行顧問
2022年 6 月 執行役兼株式会社福邦銀行取締役
2024年 6 月 常務執行役地域まご支援副本部長
兼株式会社福邦銀行取締役
2025年 6 月 取締役兼常務執行役地域まご支援副本部長
現在に至る



取締役
藤原 正嗣

1991年 4 月 福井銀行入行
2013年 6 月 市場金融グループ 市場企画チームリーダー
2019年11月 市場金融グループマネージャー
2021年 3 月 監査グループマネージャー
2022年 6 月 執行役ALM副本部長
リスク統括グループマネージャー
2023年 6 月 執行役ALM副本部長
市場金融グループマネージャー
2025年 6 月 取締役
現在に至る



社外取締役

田川 博己

【重要な兼職の状況】

東京商工会議所副会頭 日本商工会議所特別顧問
株式会社JTB相談役
WTTC(世界旅行ツーリズム協議会)アンバサダー

1971年 4月 株式会社日本交通公社入社
1996年 2月 同上 川崎支店長
1999年 2月 米国法人日本交通公社取締役副社長
2002年 6月 株式会社ジェイティービー常務取締役
2005年 6月 同上 専務取締役営業企画本部長
2008年 6月 同上 代表取締役社長
2014年 6月 同上 代表取締役会長
2014年 6月 一般社団法人日本旅行業協会会長
2014年 6月 株式会社ニュー・オータニ非常勤取締役 現在に至る
2016年 4月 WTTC(世界旅行ツーリズム協議会)副会長
2018年 6月 株式会社JTB代表取締役会長
2019年 6月 同上 代表取締役会長執行役員
2019年11月 東京商工会議所副会頭 現在に至る
2019年11月 日本商工会議所特別顧問 現在に至る
2020年 6月 株式会社JTB取締役相談役
2022年 4月 WTTC(世界旅行ツーリズム協議会)アンバサダー 現在に至る
2022年 7月 株式会社JTB相談役 現在に至る
2023年 6月 福井銀行取締役 現在に至る
2024年 7月 公益社団法人全国労働衛生団体連合会理事 現在に至る



社外取締役

岡崎 英一

【重要な兼職の状況】

国立大学法人福井大学国際地域学部特命教授

1991年 3月 福井大学(現国立大学法人福井大学)
教育学部助教授
1999年 4月 福井大学(現国立大学法人福井大学)
教育地域科学部助教授
2003年 1月 福井大学(現国立大学法人福井大学)
教育地域科学部教授
2016年 4月 国立大学法人福井大学国際地域学部教授
2021年 4月 国立大学法人福井大学国際地域学部学部長
2025年 4月 国立大学法人福井大学国際地域学部特命教授 現在に至る
2025年 6月 福井銀行取締役 現在に至る



社外取締役

梅田 景子

【重要な兼職の状況】

弁護士

2005年10月 東京地方検察庁検事
2006年 4月 札幌地方検察庁検事
2007年 4月 金沢地方検察庁検事
2009年 4月 大阪地方検察庁検事
2010年12月 退官
2010年12月 九頭電法律事務所勤務 現在に至る
2023年 6月 福井銀行取締役 現在に至る



社外取締役

瀧波 史織

【重要な兼職の状況】

マウンテン・パシフィック・インベストメント・
アドバイザーズ株式会社 シニアアドバイザー

2001年 5月 株式会社大和銀行(現株式会社りそな銀行)入行
2005年 6月 シティグループ・アドバイザーズ株式会社入社
2007年 1月 フィデリティ投信株式会社入社
2012年12月 証券取引等監視委員会証券調査官
2015年 1月 金融庁課長補佐
2016年 5月 日華化学株式会社入社
2017年 6月 株式会社福邦銀行顧問
2020年 6月 株式会社福邦銀行取締役
2022年10月 マウンテン・パシフィック・インベストメント・
アドバイザーズ株式会社 シニアアドバイザー 現在に至る
2025年 6月 福井銀行取締役 現在に至る



執行役

前波 茂樹



執行役

谷口 幸徳



執行役

米村 宣将



執行役

宮越 啓



執行役

春木 浩人

11年間財務サマリー

連結業績サマリー (単位:百万円)

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
連結粗利益	34,423	29,653	27,674	27,442	27,066	28,125	28,689	29,049	25,227	32,825	38,988
資金利益	25,664	24,547	23,720	22,976	21,959	22,270	24,751	26,943	29,132	29,627	35,403
役務取引等利益	4,641	4,527	4,210	4,252	4,595	5,014	5,165	5,409	5,732	6,903	7,986
その他業務利益	4,117	578	△ 257	213	511	840	△ 1,226	△ 3,303	△ 9,638	△ 3,705	△ 4,401
経費	22,093	21,861	22,082	23,238	22,338	22,486	23,194	25,791	27,660	29,943	30,773
貸倒償却引当費用	10,658	571	1,349	477	1,822	3,063	2,054	4,111	2,166	1,944	2,656
貸倒引当金戻入益	—	34	—	1,887	—	—	—	—	—	—	—
償却債権取立益	1,226	2,881	2,126	681	826	608	272	256	278	211	1,808
株式等関係損益	1,877	581	338	△ 672	56	△ 512	269	△ 358	4,949	4,125	1,092
その他	1,135	1,763	972	703	701	741	251	201	160	341	243
経常利益	5,910	12,482	7,679	6,327	4,490	3,413	4,234	△ 754	788	5,615	8,701
特別損益	△ 115	△ 1,522	2	△ 124	△ 56	△ 246	27	3,852	△ 196	△ 135	111
税金等調整前当期純利益	5,795	10,960	7,682	6,202	4,433	3,166	4,262	3,097	591	5,480	8,813
法人税等合計	3,012	3,115	1,382	1,928	1,042	753	1,708	△ 203	20	1,515	1,654
当期純利益	2,782	7,844	6,299	4,274	3,391	2,412	2,553	3,300	571	3,964	7,159
非支配株主に帰属する当期純損益	520	540	2,114	346	232	272	—	△ 1,140	△ 1,231	247	△ 7
親会社株主に帰属する当期純利益	2,262	7,304	4,184	3,927	3,158	2,140	2,553	4,440	1,803	3,717	7,166

連結貸借対照表サマリー (単位:百万円)

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
資産の部合計	2,427,514	2,464,121	2,599,619	2,673,165	2,802,693	2,951,019	3,513,315	4,191,354	4,001,760	4,164,371	4,286,795
貸出金	1,540,141	1,574,065	1,591,806	1,617,855	1,661,228	1,719,190	1,790,164	2,138,111	2,214,487	2,340,316	2,361,120
有価証券	635,078	658,366	636,661	609,185	613,594	660,304	725,306	748,305	570,478	824,467	940,172
負債の部合計	2,295,784	2,326,234	2,475,527	2,544,854	2,671,170	2,827,260	3,376,707	4,050,733	3,873,050	4,022,863	4,150,345
預金	2,080,502	2,078,517	2,147,747	2,217,068	2,314,011	2,405,819	2,672,053	3,248,598	3,290,566	3,316,221	3,314,260
譲渡性預金	60,181	73,110	97,411	107,031	86,186	82,726	102,842	71,139	79,489	95,020	96,673
純資産の部合計	131,730	137,886	124,092	128,310	131,522	123,759	136,607	140,620	128,710	141,507	136,450
株主資本合計	92,820	99,315	101,300	104,406	106,598	110,852	112,452	115,167	115,522	118,286	128,879
その他の包括利益累計額合計	24,279	23,891	18,359	19,140	19,896	12,907	24,155	17,829	7,597	17,450	7,499
非支配株主持分	14,499	14,512	4,226	4,575	4,798	—	—	7,622	5,590	5,770	71

財務指標等 (単位:百万円)

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
連結自己資本比率(国内基準)	11.22%	10.60%	9.66%	9.37%	9.11%	8.77%	8.67%	7.99%	7.59%	7.41%	7.92%
1株当たり純資産 ^(※1)	4,899.61	5,136.25	5,054.93	5,197.40	5,301.39	5,218.59	5,736.08	5,679.84	5,342.70	5,859.28	5,759.83
1株当たり当期純利益 ^(※1)	94.81	305.08	175.94	165.57	132.69	89.83	107.48	188.96	77.14	160.96	309.15
連結ROE	1.99%	6.07%	3.44%	3.22%	2.52%	1.71%	1.96%	3.29%	1.40%	2.87%	5.26%
1株当たり配当額 ^(※1)	50.00	60.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	58.00
配当性向 ^{※連結}	52.7%	19.6%	28.4%	30.1%	37.6%	55.6%	46.5%	26.4%	64.8%	31.0%	18.7%

(※1) 株式併合(普通株式10株→1株、2017年10月1日付)に伴い、過年度実績についても併合後基準に換算して記載しております。

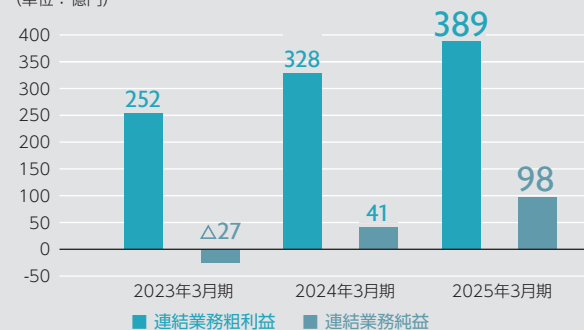
業績ハイライト

2025年3月期の決算についてお知らせします。

連結業務粗利益・連結業務純益

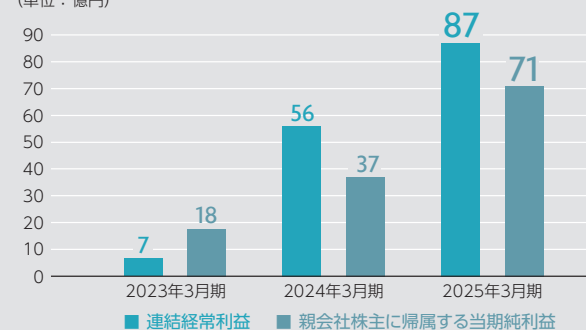
連結粗利益は、地域の課題解決業としてお客さまの真の課題に寄り添い、グループ一体となった粘り強い支援・伴走の結果として、貸出金利息および役務取引等利益が増加したことや、投資信託解約益計上による有価証券利息配当金の増加により、前期比で61億62百万円増加し389億88百万円となりました。経常利益は、連結粗利益の増加や、過年度に償却した債権の回収による取立益を計上したことで、前期比で30億86百万円増加し87億1百万円となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は、経常利益の増加により、前期比34億49百万円増加し71億66百万円となりました。

(単位：億円)



連結経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益

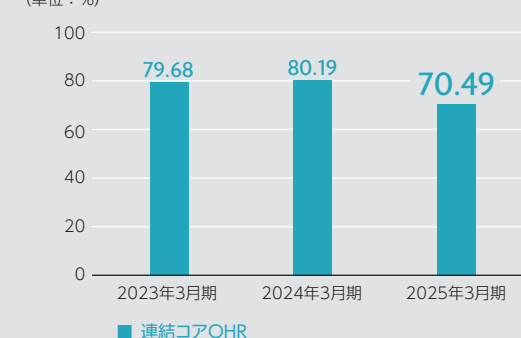
(単位：億円)



連結コアOHR

連結コアOHRは、前期比9.7ポイント改善して、70.49%となりました。

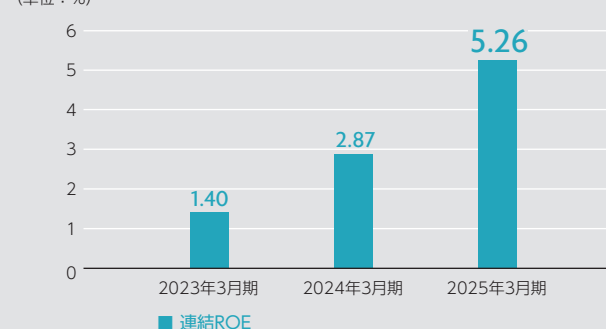
(単位：%)



連結ROE

連結ROEは連結当期純利益は大幅に増加したことから、前期比2.39ポイント上昇して、5.26%となりました。

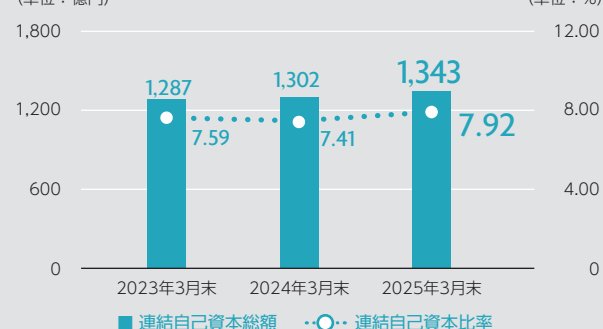
(単位：%)



連結自己資本比率 (国内基準)

リスクアセットコントロールにつとめつつ、連結当期純利益を増加させたことから、自己資本比率は向上しました。

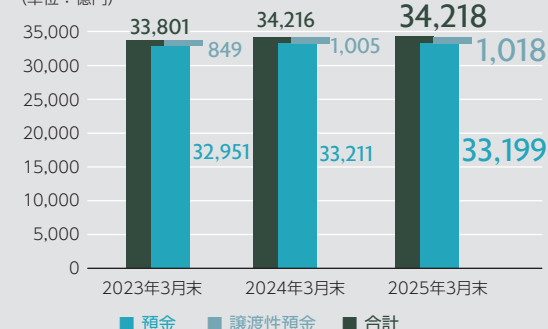
(単位：億円)



預金等 (2行合算)

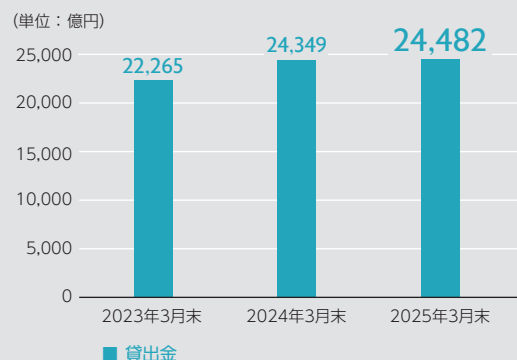
譲渡性預金を含む預金等は、全体で期中1億円増加し期末残高は3兆4,218億円となりました。

(単位：億円)



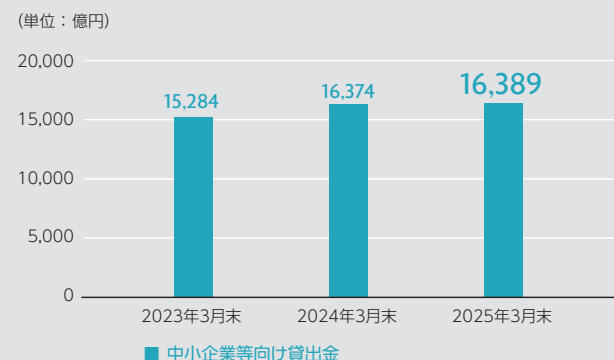
貸出金（2行合算）

貸出金は、期中133億円増加し期末残高は2兆4,482億円となりました。



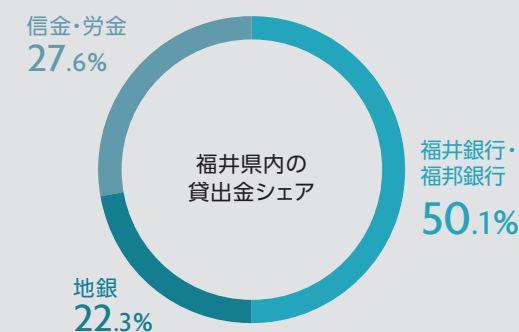
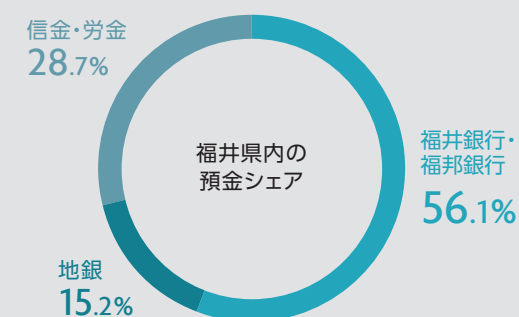
中小企業等向け貸出金（2行合算）

中小企業等向け貸出金残高は期中14億円増加し1兆6,389億円となり、総貸出金残高の66.9%となりました。



預金・貸出金シェア（2行合算）

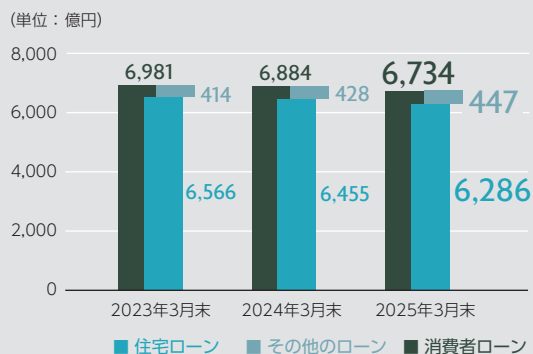
お客さまからの高い信頼に支えられて、福井県内において、預金・貸出金ともにトップシェアを保っています。



(2025年3月末現在)

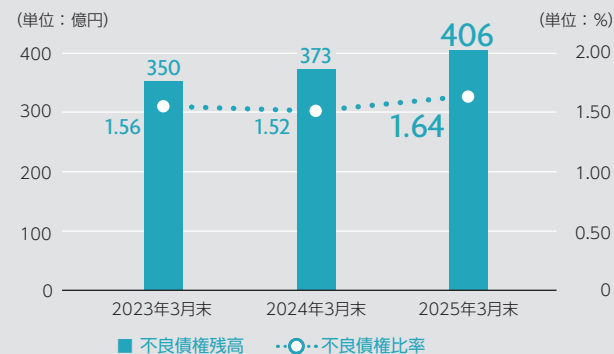
消費者ローン（2行合算）

消費者ローンは、期中150億円減少して期末残高は6,734億円となりました。うち住宅ローンは、期中169億円減少して期末残高は6,286億円となりました。



不良債権（2行合算）

2025年3月末の不良債権残高は、前年度末比32億円増加し、406億円となりました。また、総与信に占める割合は、前年度末比0.12ポイント上昇して1.64%となりました。



当行の概要

名称	株式会社 福井銀行 (The Fukui Bank, Ltd.)
所在地	〒910-8660 福井県福井市順化1丁目1番1号
電話	0776-24-2030 (代表)
ホームページ	https://www.fukuibank.co.jp/
設立年月日	1899年12月19日
資本金	179億65百万円
従業員数	1,226名 (出向者、嘱託および臨時職員含めず)
店舗	有人店舗数／58か店 店舗内店舗数／37か店 その他／3か店 合計／98か店 ※店舗内店舗:他の当行店舗内に併設移転した店舗 ※その他:振込専用支店、ジュラチック王国支店 (インターネット支店)、小浜支店名田庄営業室 (毎週水曜日(休祝日除く)のみ営業) 店舗外自動機設備／38か所 (ATM運営会社・セブン銀行との共同設置を除く)
主要勘定	預金等残高 3兆30億円 貸出金残高 2兆430億円 有価証券残高 9,490億円
株式の状況	発行済株式総数 24,144千株 株主数 12,737名

(2025年3月31日現在)

別冊のご案内

(FUKUI BANK REPORT 2025.3[資料編(WEB版)])

銀行法第21条に基づく開示項目のうち、主に財務データおよび自己資本の充実の状況等に係る事項(2014年金融庁告示第7号)、報酬等に関する開示事項(2012年金融庁告示第21号)について別冊を作成しています。別冊は福井銀行ホームページに掲載しています。

<https://www.fukuibank.co.jp/ir/disclosure/disclosure/>



ホームページのご案内

各ページの詳細な情報につきましてはホームページもあわせてご確認ください。

IR情報サイト

<https://www.fukuibank.co.jp/ir/>



コーポレートサイト

<https://www.fukuibank.co.jp/>

サステナビリティ情報サイト

<https://www.fukuibank.co.jp/aboutus/sustainability/>

SNSを活用した情報発信



キャンペーンやセミナー、イベントのご案内など、お客さまに役立つ情報をお届けします。



公式Xキャラクター「あおい」と「運営の人」が福井銀行のことや福井の地域情報をお届けします。



福井銀行のテレビCMなどの動画をご覧いただけます。



お得な情報や便利なサービスのご案内などをお届けします。



福井県観光活性化プロジェクトチーム「ふくジェンヌ+」やVTuber 未来ツバサが、福井県のグルメ、絶景、季節の見どころなどをお届けします。

グループ会社



銀行

株式会社福邦銀行



コンサル
ティング

株式会社福井キャピタル&コンサルティング

各種ファンドの管理運営と幅広いコンサルティング、シンクタンク機能にて、お客さまの成長をあらゆる観点からお手伝いするとともに、地域の交流人口を増やすための施策づくりをサポートしています。

- [主な業務内容]
- ファンド運営業務
 - 企業経営に関するコンサルティング業務 (M&A、事業承継、人事労務等)
 - 経営相談 (経営計画の策定支援)
 - 経済、産業等に関する調査研究



信用保証

福井信用保証サービス株式会社

福井銀行の住宅ローン等をご利用いただく際に、お借入れの連帯保証人として信用を補完することで、お客さまのライフプランをサポートしています。

- [主な業務内容]
- 住宅ローン等の信用保証業務



リース

株式会社福銀リース

情報関連機器・産業機械・土木建設機械・医療機器・商業設備等、お客さまのあらゆる設備導入ニーズにお応えし、事業拡大と効率的な経営をサポートしています。

- [主な業務内容]
- 総合リース ● 割賦販売



決済

株式会社福井カード・福邦カード株式会社

個人・法人向けクレジットカード業務、加盟店業務を通じて、お客さまが安心してご利用いただける様々なキャッシュレス決済サービスを提供しています。

- [主な業務内容]
- クレジットカード業務



IT・DX

福井ネット株式会社

当行グループにおけるシステム開発・運用業務を担うとともに、お客さまに対する業務効率化や生産性向上に資するコンサルティングを提供しています。

- [主な業務内容]
- 福井銀行グループのシステム開発・運用、ICTに関する企画・推進
 - お客さまに対するICTコンサルティング ● 代金回収業務



人材

株式会社福井キャリアマネジメント

お客さまの人材ニーズを起点として、経営課題の整理から人材の定着支援、課題解決までを一気通貫でサポートすることにより、企業成長に貢献しています。

- [主な業務内容]
- 有料職業紹介 ● 労働者派遣



観光地域商社

ふくいヒトモノデザイン株式会社

当行グループがこれまで培ってきた地域のネットワークを活用し、行政、各団体や事業者と連携のもと、福井県内の観光地や地域資源をつなぎ、観光・物販事業の販路拡大を支援します。

- [主な業務内容]
- 旅行商品企画・販売促進などの観光事業
 - 地場産品のプロモーションや販売などの物販事業



地域の
DX推進

株式会社ふくいのデジタル

スマートフォンアプリ「ふくアプリ」を通じて、プレミアム商品券やデジタルクーポン等の決済関連機能や情報配信機能を提供しています。DXによる複合的なサービスの提供を通して「ふくいモデルのデジタル社会」の実現に取り組んでいきます。

- [主な業務内容]
- スマートフォンアプリサービス「ふくアプリ」事業



投資専門
子会社

株式会社ふくいキャピタルパートナーズ

地域の中小・中堅企業の企業価値向上や事業承継等に向けた課題解決のために、主にエクイティファイナンスによる資金提供と人的支援を中心に、企業の持続的成長をお手伝いします。

- [主な業務内容]
- ファンド運営業務 ● コンサルティング業務

編集方針

当行グループは、「地域産業の育成・発展と地域に暮らす人々の豊かな生活の実現」という企業理念の実現に向け、当行を取り巻くステークホルダーのご満足をバランス良く高める経営に努めております。また、ステークホルダーのご満足を得るためには、企業情報の適切かつ公平、正確なディスクロージャーが必須なものであることを認識しています。こうした認識と姿勢に基づいて、IFRS財団の提唱する「国際統合報告フレームワーク」や経済産業省「価値協創ガイダンス」などを参考にした統合報告書を作成しています。本報告書を通じ、年次業績と中長期的な地域の発展と企業価値向上に向けた取り組みをお伝えし、さらなる対話のきっかけになることを目指しています。また、本報告書は、銀行法第21条に基づくディスクロージャー資料（業績および財産の状況に関する説明資料）を兼ねています。ディスクロージャー誌としてご利用の際は、本報告書ならびに「FUKUI BANK REPORT 2025.3[資料編(WEB版)]」(当行ホームページ <https://www.fukuibank.co.jp/> に掲載)をあわせてご覧ください。

報告対象期間・範囲

報告対象期間は、2025年3月期(2024年4月1日～2025年3月31日)です。ただし、必要に応じて当期間の前後についても言及しています。データの集計範囲は、株式会社福井銀行およびグループ会社です。

見通しに関する注記

本報告書には、将来の業績に関わる記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、こうした見通しと異なる可能性があることにご留意ください。

