



Fプロジェクト Vision 2032

INDEX

1 これまでの歩み

2 Fプロジェクト Vision 2032

3 Vision達成に向けた戦略

4 これからの未来

これまでの歩み



「地域産業の助成こそ使命」

地域の産業を支援するため、福井銀行は誕生しました。

どんな困難も、地域とともに、お客さまとともに乗り越え、地域の発展のために全力で取り組んできました。

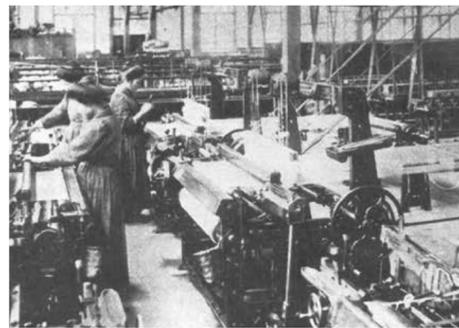
1899

株式会社福井銀行
設立



1924

人絹糸担保金融
による繊維産業支援



1945 - 50

福井空襲・
大震災からの復興支援



1982 -

グループ会社設立
総合金融サービスの展開



2020

新本店ビル
完成



福邦銀行グループの歴史

「地域の皆さまとともに歩む」

地域のお客さまを支援するため、福邦銀行は誕生しました。

お客さまにまごころを尽くし、共存共栄の心で、地域社会への貢献に取り組んできました。

1943

若越無尽株式会社
設立



1945 - 50

福井空襲・
大震災からの復興支援



1951

株式会社福井相互銀行
商号変更



1989

普通銀行へ転換
福邦銀行誕生



2021

公的資金の
期限前完済



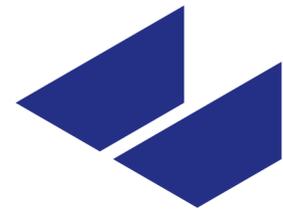
福井銀行の歩み（これまでの経営計画）

お客さまが「そばにいてほしい」と思う 日本一の銀行を目指して



『グランドデザイン』

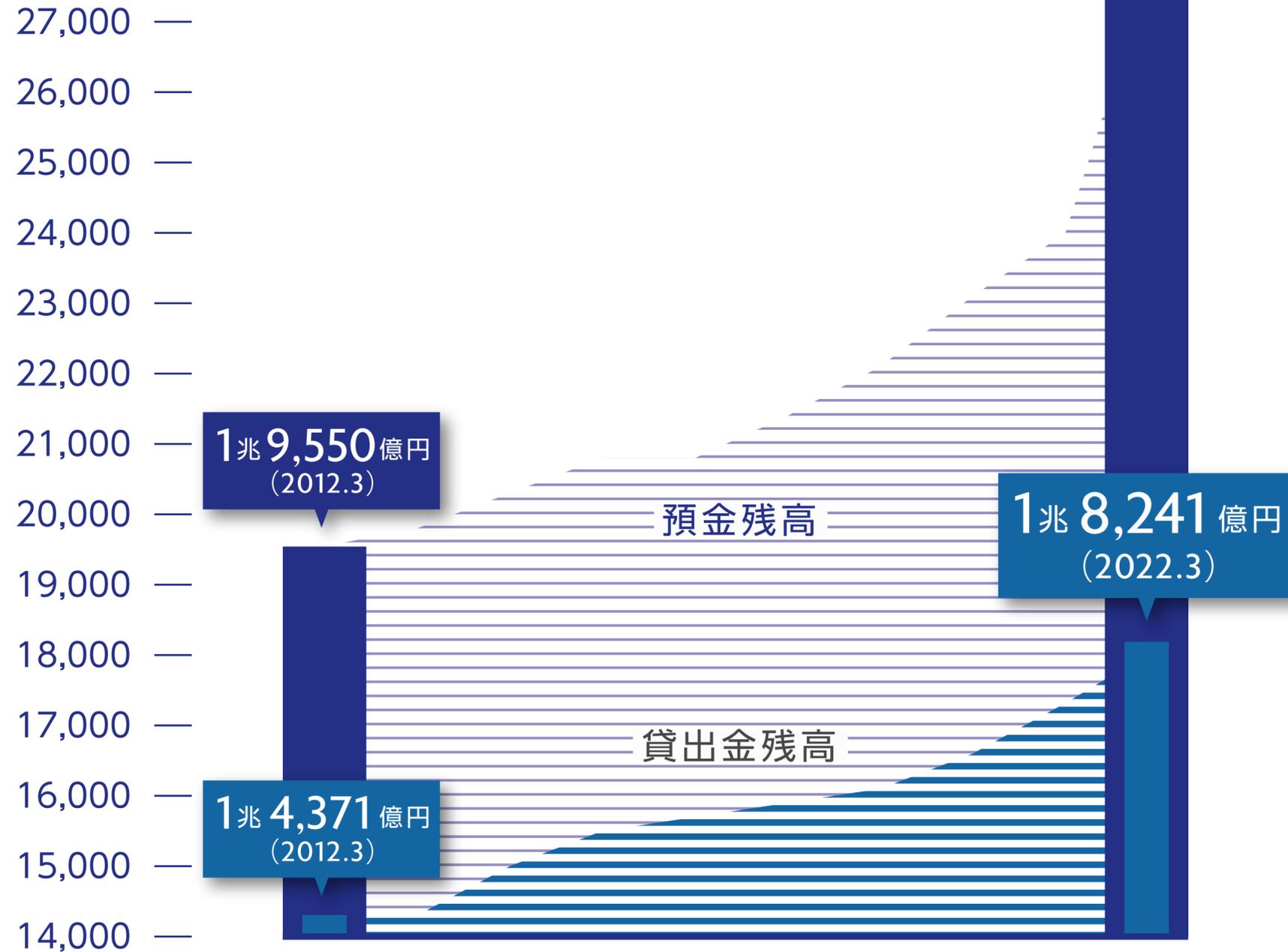
新たなチャレンジに取り組み、未来へのチャンスを創り出すことで、
地域とともに、お客さまとともに成長してきました。



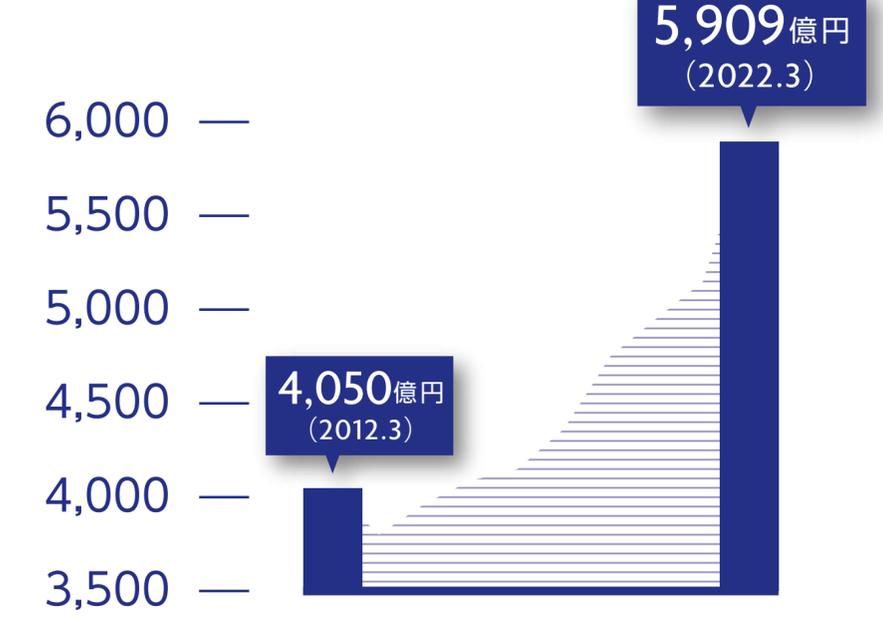
福井銀行グループの土台づくり

福井銀行10年の実績

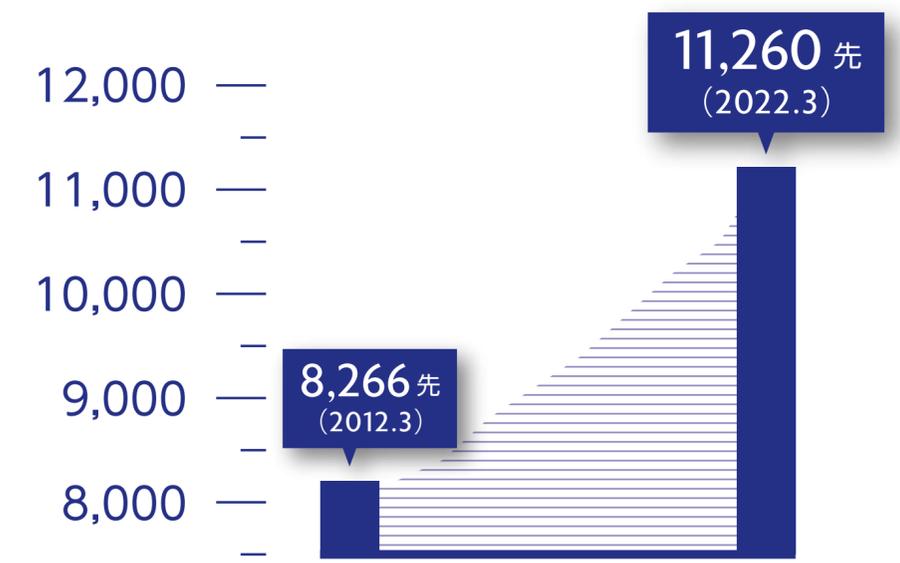
預金残高・貸出金残高



中小企業向け貸出残高



事業性融資先数



福邦銀行の歩み（これまでの経営計画）

地域のお客さまとともに 成長する銀行を目指して



『目指す銀行像』

積極的に支援する姿勢を示し、変化に対応する熱意と、挑戦する心で、
地域のお客さまとともに成長してきました。



2020.4 - 2022.3
地域密着の徹底
～育てる・支える・守る～

2017.4 - 2020.3
地域密着の徹底
～相談しやすく親しみやすい銀行～

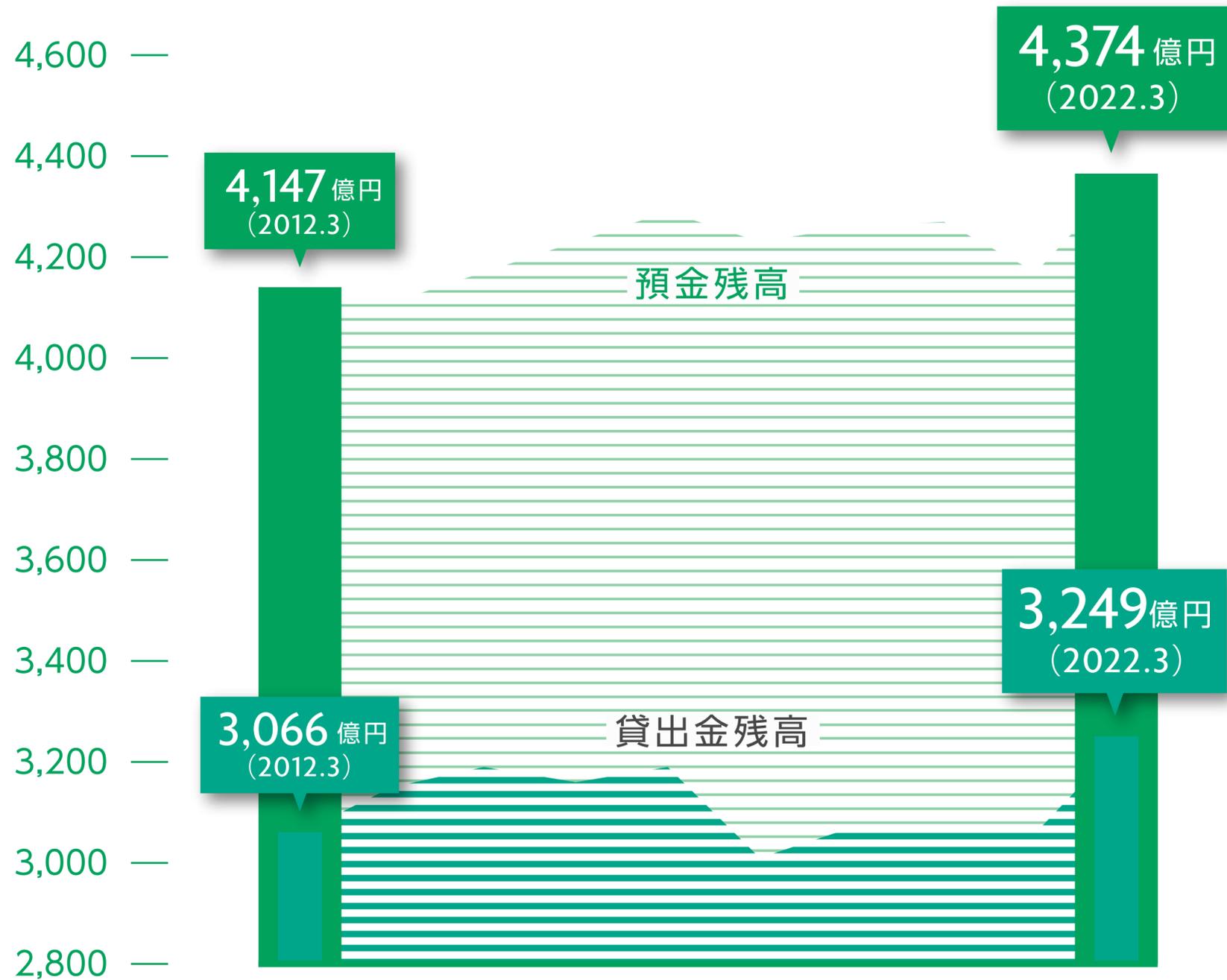
2014.4 - 2017.3
お客さま第一に徹し、
福井県内でのシェアを高めていく

2011.4 - 2014.3
付加価値のある金融サービスを通じて
お客さまに喜びをお届けする

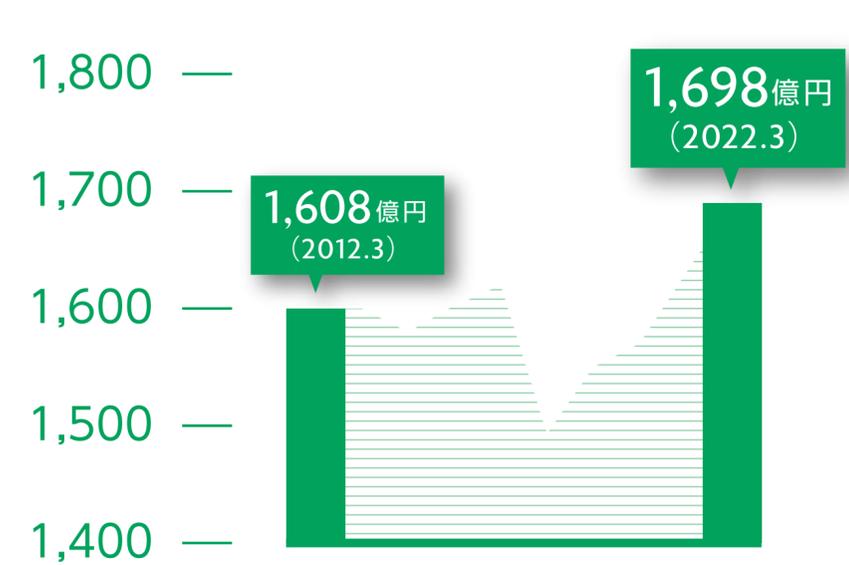
福邦銀行グループの土台づくり

福邦銀行10年の実績

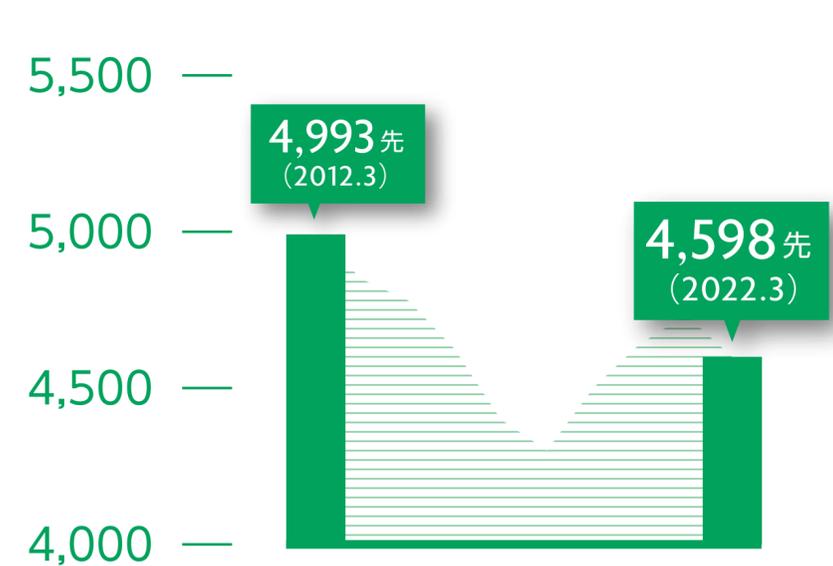
預金残高・貸出金残高



中小企業向け貸出残高



事業性融資先数



両行10年の実績

長期化する低金利の影響により厳しい経営環境が続きます。

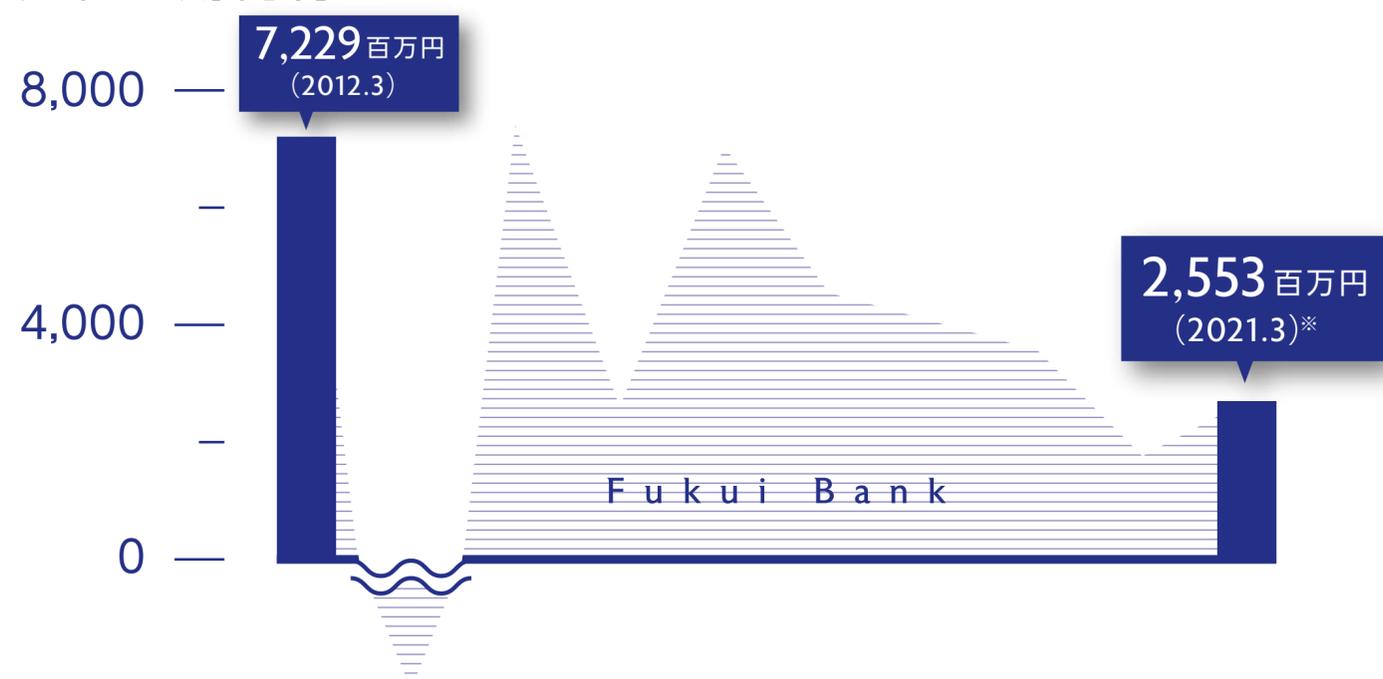
貸出金利回り



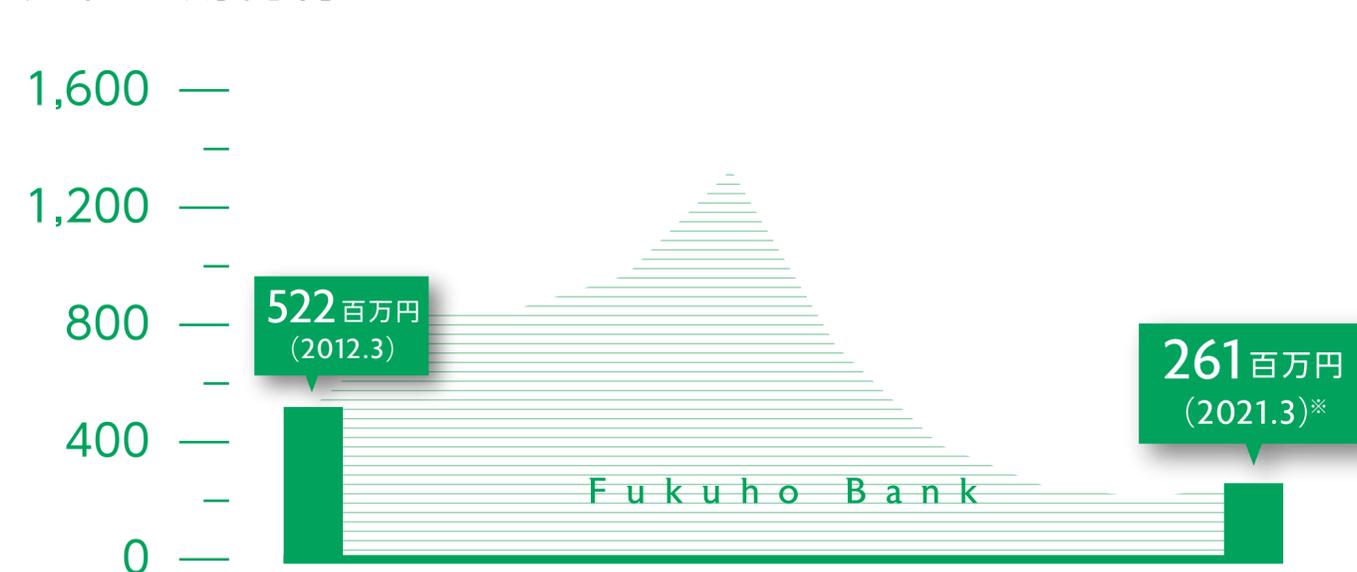
貸出金利回り



連結当期純利益



連結当期純利益



*2022年3月期より両行グループを併せた連結決算に移行したため、各行の連結当期純利益は2021年3月期まで

Fプロジェクト誕生

地域の持続的発展を目指して

同じ志を持った両行が手を取り合い、『Fプロジェクト』が誕生しました。



2019.9
包括提携の検討開始

2020.3
包括提携

2021.10
グループ化

シナジー効果の最大化・最速化



Fプロジェクトの取り組み

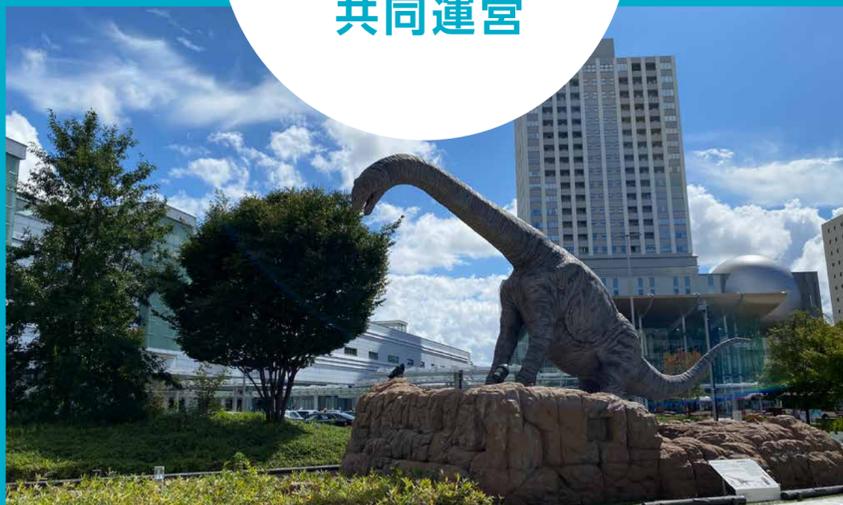
Project

1

お客さま・地域に対して

北陸新幹線延伸を見据えた
サービスの高度化・多様化による
GRP (地域内総生産) 増加への貢献

地域商社・
人材紹介会社の
共同運営



Project

2

効果的・効率的な業務運営に向けて

コスト削減と経営資源再配分による
地域を支えるための経営体質強化

店舗の
「Bank in Bank」[※]化



※ Bank in Bank: 同一店舗内に両行支店を設置した店舗再編

Project

3

人の融合・未来に向けて

地域と両行の未来を創造できる
人財の創出

若手職員を
中心とした
Fデザイン[※]



※ Fデザイン: 地域と両行の未来創造に向けた企画

変わらない想い



それぞれが築いてきた
「ミッション」「バリュー」は
これからも変わりません。



企業理念

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

Mission

存在意義

経営理念

地域社会への貢献
健全なる経営
活力ある職場

経営理念

トライアングル・バランスの実現

Value

価値観

福邦の心

至誠の心
和の心
進取の心
共存共栄の心

行動理念

「誠実」×「情熱」×「行動」
「今日の誓」

新しいありたい姿

地域の未来を見据え、Fプロジェクトが目指す10年後の「ビジョン」を掲げました。
グループの役職員全員で一つの「ビジョン」に向かって走り出します。



グランドデザイン

お客さまが「そばにいてほしい」と思う
日本一の銀行



目指す銀行像

地域のお客さまとともに成長する銀行
相談しやすく親しみやすい銀行

Vision

ありたい姿

Fプロジェクト Vision 2032

Fプロジェクト Vision 2032



お客さま起点のコンサルティング

私たちの強み

地域に対する熱い想い



地域やお客さまからの信頼



約2,500名の熱意のある人財



長期目線のお客さま支援



福井県内の高い預貸金シェア



福井県内の幅広いネットワーク

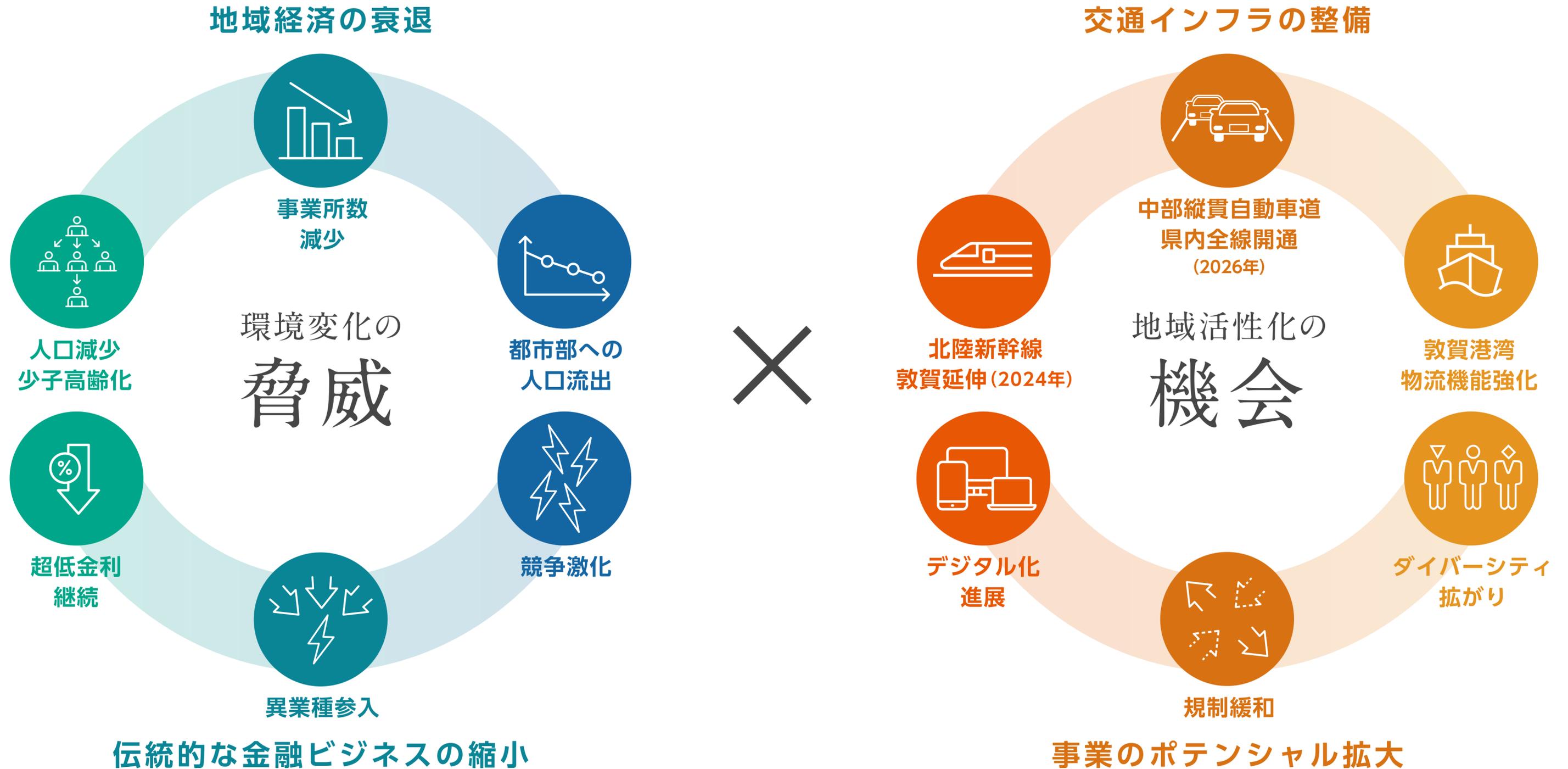


両行グループがそれぞれ培ってきた強み。

それらを融合して、1グループによる強みを最大限発揮します。

私たちを取り巻く環境

地域経済や金融機関を取り巻く環境は厳しさを増す一方、地域活性化につながるチャンスが目前に迫っています。



ビジョンに込めた思い

私たちの基盤地域である「福井県」、そして基盤業務である「銀行業」。

どちらも、将来を懸念する声があちらこちらから聞こえてきます。

でも、本当にそうでしょうか？

福井県にはもうすぐ北陸新幹線がやってきます。

アフターコロナでは、観光やビジネスでたくさんのお客さまがお見えになるでしょう。

銀行も業務の幅がどんどん広がります。お客さまや地域の発展のために、

これまでには考えられなかったサービスを提供することができるようになります。

そうです。私たちを取り巻く環境は常に「脅威」と「機会」が表裏一体で存在しています。

ビジョンに込めた想い

「脅威」を克服するために、そして「機会」を捉えるために、

私たちは、これまで培ってきた強みを最大限に活かし、多様な「チャレンジ」に伴走していきます。

職員一人ひとりが個性を発揮し、ウェルビーイングを実現するための「チャレンジ」に。

お客さまが課題を乗り越え、事業成長や資産形成を実現するための「チャレンジ」に。

地域の魅力度を高め、活力にあふれた地域を実現するための「チャレンジ」に。

そして、地域内で生み出された価値（地域価値）が循環し続ける未来を実現します。

Two men in blue suits are standing in a library, facing each other and talking. The man on the right is pointing towards the man on the left. They are both wearing ID badges. The background is filled with bookshelves.

Vision

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。

「地域価値循環モデル」

生み出された価値が 新たなチャレンジに循環

〔地域のチャレンジに伴走〕

活力にあふれた地域の実現



CHALLENGE

〔お客様のチャレンジに伴走〕

事業成長や資産形成の実現



CHALLENGE

〔職員のチャレンジに伴走〕

ウェルビーイングの実現



CHALLENGE

「職員」

職員のチャレンジに伴走



職員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、職員全員のウェルビーイング[※]の実現を目指します。

「お客さま」

お客さまのチャレンジに伴走



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。

「地域」

地域のチャレンジに伴走



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。

チャレンジゴール

職員、お客さま、地域のチャレンジに伴走した先に、
4つのゴールを目指します。



ウェルビーイングを実感する
職員の比率

100%

1人あたりの福井県民所得[※]

+100万円

福井県活力人口[※]

100万人

連結当期純利益

100億円

Vision達成に向けた戦略



Fプロジェクトの歩み（これからの経営計画）

「地域価値循環モデル」の 実現を目指して



Fプロジェクト Vision 2032

Fプロジェクト
Future for Fukui &
Fukuibank & Fukuhobank

2022.4 - 2032.3
長期経営計画

2028.4 - 2032.3
中期経営計画Ⅲ

2025.4 - 2028.3
中期経営計画Ⅱ

2022.4 - 2025.3
中期経営計画Ⅰ

戦略体系

Vision

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



チャレンジゴール

職員のウェルビーイング
の実現

福井県民所得
の増加

福井県活力人口
の増加

連結当期純利益
の増加



長期経営計画 (戦略)

ウェルビーイング実現
に向けた取組み

3つのドメイン
による事業展開

事業ポートフォリオの構築
(経営資源配分)



コンサルティングドメイン

ユーザビリティドメイン

ファンダメンタルドメイン



中期経営計画I (戦術)

01
ウェルビーイング戦術

02
コンサルティング戦術
(地域)

03
コンサルティング戦術
(法人)

04
コンサルティング戦術
(個人)

05
ユーザビリティ戦術
(法人・個人)

06
ファンダメンタル戦術

07
機能別戦術(人事)

08
機能別戦術(チャンネル)

09
機能別戦術(デジタル)

10
経営管理体制

11
グループ体制

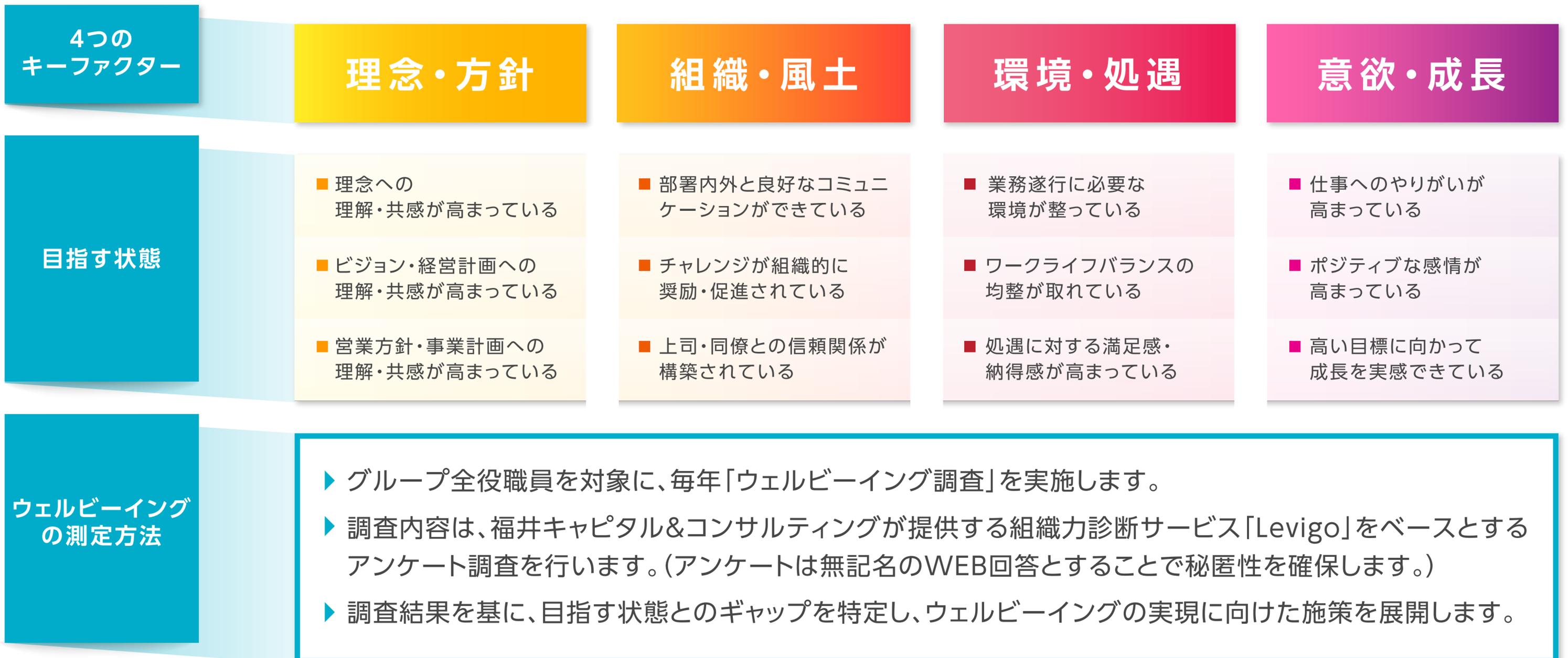
10年

長期経営計画

(2022.4 - 2032.3)

ウェルビーイング実現に向けた取組み

▶ ウェルビーイングの実現につながる重要な要素(キーファクター)を、4つに分類しました

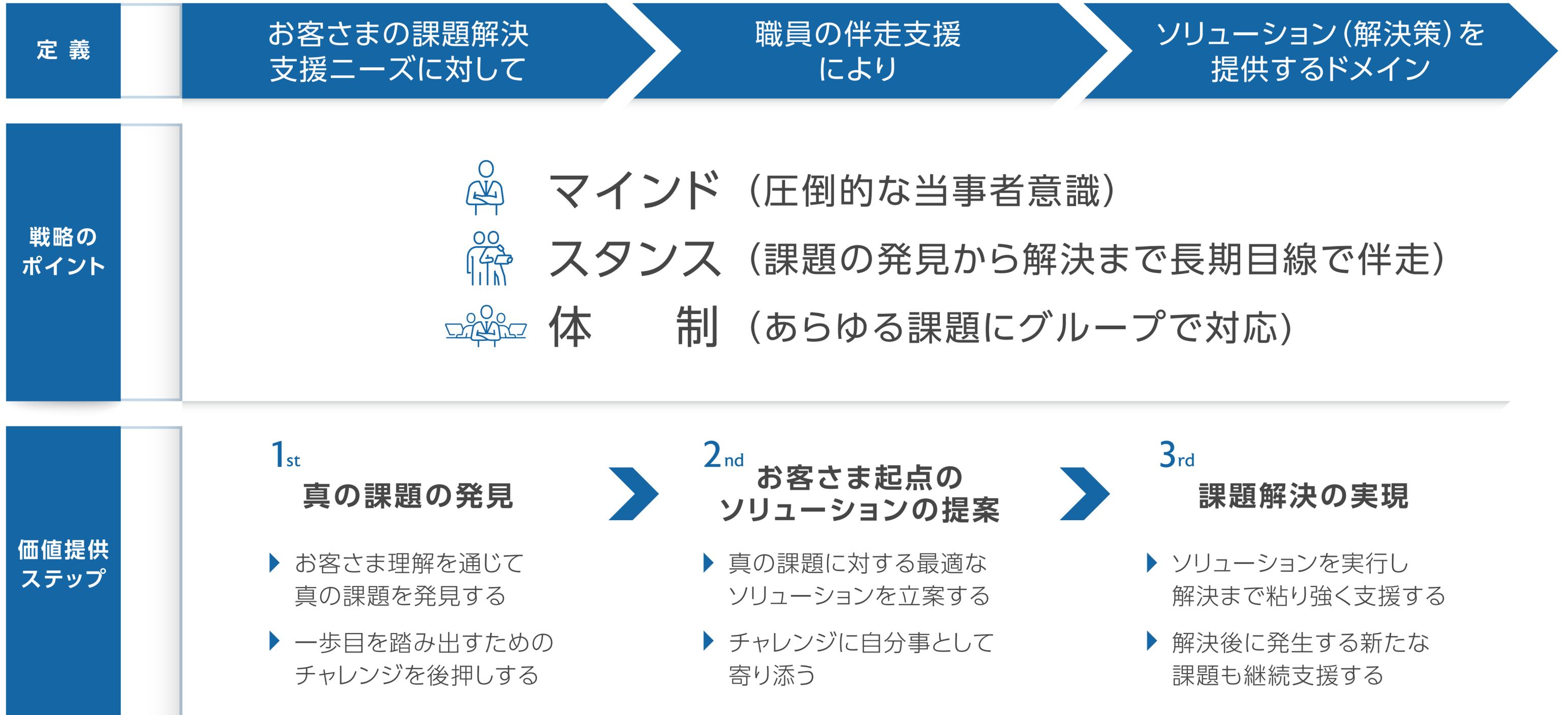


3つのドメインによる事業展開

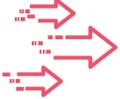
- ▶ 私たちが展開する事業領域(ドメイン)を、提供する価値を軸に3つに分類しました
- ▶ ドメイン毎に「中長期的な事業の戦略」を定めます

ドメイン	事業内容	役割	具体例
コンサルティングドメイン	▶ ソリューションの提供 (ファイナンスを基本に)	▶ 真の課題解決の実現	▶ コンサルティング ▶ 事業性投融資 ▶ 資産運用・承継
ユーザビリティドメイン	▶ 金融インフラサービスの提供	▶ コンサルティングの土壌形成	▶ 非対面取引 ▶ 預金・為替取引 ▶ 税公金取引
ファンダメンタルドメイン	▶ マーケット運用の実践	▶ グループ体力向上に資する収益基盤の構築 ▶ マーケットノウハウの還元	▶ 市場運用 ▶ ストラクチャード・ファイナンス ▶ 事業性融資(都市地区)

コンサルティングドメイン



ユーザビリティドメイン

定義	お客さまの金融ニーズに対して	デジタルを中心としたチャンネルにより	金融インフラサービスを提供するドメイン
戦略のポイント	<p> チャンネル (ヒト×デジタルのハイブリッドチャンネル)</p> <p> スピード (ニーズ充足までの素早いサービス提供)</p> <p> コストコントロール (Fプロジェクトでの効率的運用)</p>		
価値提供ステップ	<p>1st チャンネルの提供</p> <p>▶ ヒトの安心感とデジタルの利便性を両立し、地域性に適したチャンネルを提供する</p>	<p>2nd ニーズの喚起・充足</p> <p>▶ 蓄積したデータを元に、お客さまニーズを喚起する</p> <p>▶ ニーズに応じたサービスをスピーディーに提供する</p>	<p>3rd コンサルティングの土壌形成</p> <p>▶ 課題解決支援ニーズが発生したタイミングでご相談いただけるお客さまをふやす</p>

ファンダメンタルドメイン

定義	私たちのグループ体力向上タスクに対して	中長期目線とバランスを基本とする考え方により	マーケット運用を実践するドメイン
戦略のポイント	 <h2>運用資産の多様化</h2> <p>(オルタナティブ投資やサステナビリティ投資の拡大)</p>		
価値提供ステップ	<p>1st 多様な資金運用の実践</p> <ul style="list-style-type: none">▶ 分散投資によりリスク・リターンのバランスの取れたポートフォリオを構築する▶ グループ全体のポートフォリオを担う運用のプロフェッショナル集団を形成する	<p>2nd 長期安定的な収益基盤の構築とノウハウの獲得</p> <ul style="list-style-type: none">▶ ポートフォリオを柔軟に組み直しながら長期安定的な収益基盤を構築する▶ マーケットからビジネスの潮流やスキーム等のノウハウを獲得する	<p>3rd 他2つのドメインに還元</p> <ul style="list-style-type: none">▶ 構築した収益基盤が成長分野の投資財源を支える▶ 獲得したノウハウを地域のお客さま支援に還元する

事業ポートフォリオの構築 (経営資源配分)

ドメイン	投資計画	期待される効果	利益への寄与
コンサルティングドメイン	 人財  リスク資本	<ul style="list-style-type: none">▶ 投融資残高・利回り向上▶ コンサルティング収益増加▶ 新事業を含むグループ収益増加	+70 億円
ユーザビリティドメイン	 デジタル  店舗・人財	<ul style="list-style-type: none">▶ 取引の裾野拡大▶ 物件費(店舗コスト等)低下▶ 人件費低下	+30 億円
ファンダメンタルドメイン	 人財  リスク資本	<ul style="list-style-type: none">▶ 長期安定的な収益基盤確立 (インカムゲイン・キャピタルゲイン・含み益)	+20 億円

3年

中期経営計画 I

(2022.4 - 2025.3)

中期経営計画 I の位置づけ

「Fプロジェクト Vision 2032」の第 I フェーズとして、**スタートダッシュを切る3年間**と位置付けます。

ウェルビーイング戦術

役職員にウェルビーイングの考え方や取組みを浸透させる3年間とします。

コンサルティング戦術

地域・法人・個人のお客さまに、伴走型のコンサルティングを浸透させる3年間とします。

ユーザビリティ戦術

デジタル投資の加速と店舗・ATMの縮小により、ヒト×デジタルのハイブリッド体制をつくる3年間とします。

ファンダメンタル戦術

資金運用の多様化を進め、事業活動の原資となる資金運用収益の基盤を確立する3年間とします。

機能別戦術

経営資源のメリハリある配賦を実行し、上記3戦術が確実に実行される体制を構築します。



Fプロジェクト Vision 2032

2028.4 - 2032.3
中期経営計画Ⅲ

2025.4 - 2028.3
中期経営計画Ⅱ

2022.4 - 2025.3
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 01

役職員へのウェルビーイングの浸透

戦術

理念・方針

- 理念・方針への理解が深まり、共感して行動につなげるための取組みを進めます
 - ▶ 理念教育の継続
 - ▶ タウンホールミーティング[※]の開催
 - ▶ インナープロモーションの強化

組織・風土

- 心理的安全性が高まり、チャレンジが生まれる組織・風土を構築するための取組みを進めます
 - ▶ マネジメント改革の継続
 - ▶ ダイバーシティの推進
 - ▶ 1on1ミーティングの定着

環境・処遇

- いきいきと働ける環境や納得性の高い処遇を実現するための取組みを進めます
 - ▶ 人事制度の定着・運用
 - ▶ 健康経営の強化
 - ▶ 働き方改革の進化

意欲・成長

- 働きがいが高まり、高い目標へのチャレンジを通じて成長を実感するための取組みを進めます
 - ▶ 考え方教育の開始
 - ▶ キャリアプラン形成の支援
 - ▶ リスキリングの強化

コンサルティング戦術（地域）

アクションプラン 02

ネットワーク（産学官金連携）を活かした「まち・ひと・しごと」の面的支援

戦術



まちをつくる

- ▶ 地域のまちづくり案件に積極的に関与し、行政や民間事業者と協力しながら魅力あるまちをつくりま

具体例：再開発事業

- 新幹線各駅周辺再開発への積極的な関与
- 官民連携事業（PPP/PFI）への参画



ひとをふやす

- ▶ 魅力ある地域の創生と発信により、U・Iターンや交流・関係人口をふやします

具体例：観光振興

- 観光地域商社を通じた観光資源の魅力度向上
- SNSによる地域情報の発信



しごとをつくる

- ▶ 新たな産業の創出や既存産業の育成・支援を通じて、地域の働く人・場所をつくりま

具体例：地場産業の面的支援

- 人材紹介（副業・兼業含む）による人手不足の解消
- 成長・再生資金の投融資

グループ機能の発揮

コンサルティング戦術（法人）

アクションプラン 03

伴走型支援を通じた真の経営課題の発見と解決

課題『発見』コンサルティング

- ▶ これまで実践してきた事業性理解を土台として、お客さまのお悩みを整理し、真の経営課題を『発見(見える化)』します
- ▶ 営業店で課題『発見』コンサルティングを実践する人財を"課題『発見』パートナー"と位置づけます

課題『解決』コンサルティング

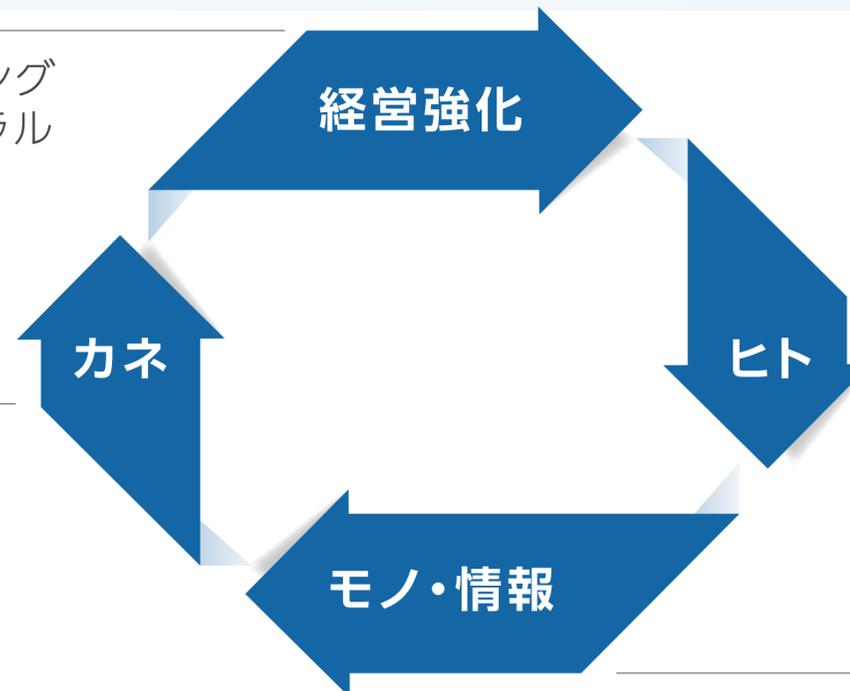
- ▶ グループ全体でコンサルティング機能を発揮し、営業店が発見(見える化)した課題を専門スキルによって『解決』します
- ▶ 本部・グループ会社で課題『解決』コンサルティングを実践する人財を"課題『解決』パートナー"と位置づけます

戦術

課題解決メニュー

- 計画策定・実行・モニタリング
- SDGs・カーボンニュートラル
- 事業承継・M&A
- 経営改善・事業再生

- 投融資
- リース
- 資金決済
- 補助金



- 人材紹介・派遣
- 人材育成
- 人事制度・労務管理

- DX・生産性向上
- ビジネスマッチング
- 海外展開

コンサルティング戦術（個人）

アクションプラン 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

総資産コンサルティング

- ▶ お客さまのすべての資産・負債を理解した上で、将来を見据えた最適なコンサルティングを提供します
- ▶ 訪問チャンネルを中心に総資産コンサルティングを実践する人財を"資産トータルアドバイザー"と位置づけます

コンサルティング拠点の集約

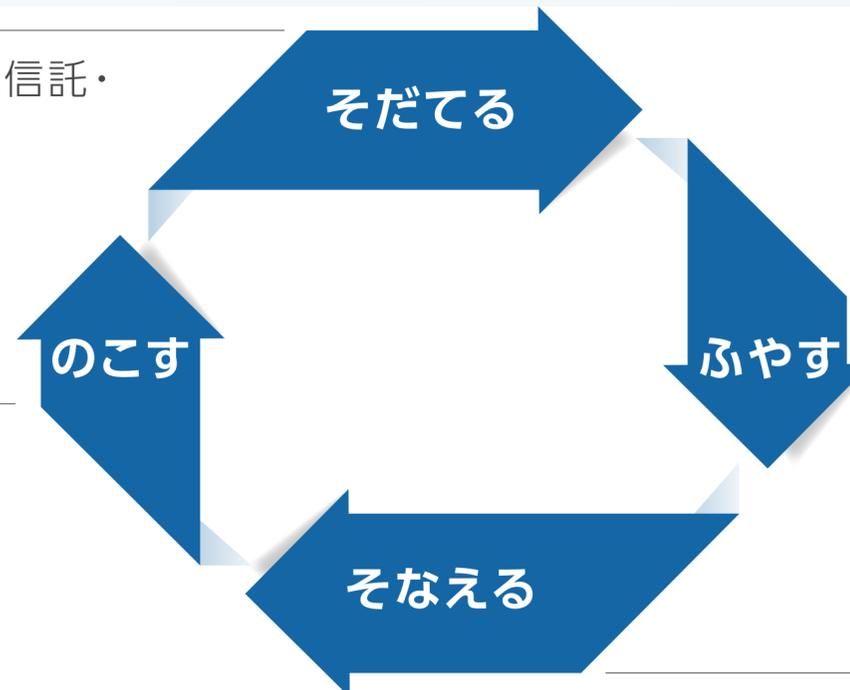
- ▶ 営業店における資産運用・保険・ローンのコンサルティング機能をプラザに集約します
- ▶ お客さまのニーズに合わせて最適な拠点配置を行うとともに、専門性の高い人財を配置します

戦術

課題解決メニュー

- 積み立て商品（積立型投資信託・iDeCo）による長期運用
- ライフステージに応じたローンの提供

- 相続を起点とした円滑な資産承継の支援



- リスク許容度に応じた分散投資
- 総資産に基づく最適なポートフォリオの実現

- ライフプランシミュレーションの実施
- 保障ニーズに応じた保険の提供

ユーザビリティ戦術（法人・個人）

アクションプラン 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

戦術

法人プラットフォームの構築

- ▶ 中小零細企業・個人事業主のお客さま向けに、経営に役立つ情報を一元化したプラットフォームの構築を目指します
人材採用 / マッチング / 補助金 / 財務診断 / SDGsなど

法人サービスの利便性向上

- ▶ デジタル等の活用により法人サービスの利便性を向上します
事業性融資 / 為替 / キャッシュレス決済など

個人プラットフォームの構築

- ▶ 個人のお客さま向けに、生活に役立つ情報を一元化したプラットフォームの構築を目指します
Maas / デジタルクーポン / 地域通貨ポイントなど

個人サービスの利便性向上

- ▶ デジタル等の活用により個人サービスの利便性を向上します
消費性ローン / 資産形成 / 為替 / キャッシュレス決済など

事業・生活基盤としての預金・為替取引

- ▶ デジタルを中心としたエントリーチャネルの充実や法人先のメイン化により、事業・生活基盤としてのお取引をふやします

ファンダメンタル戦略

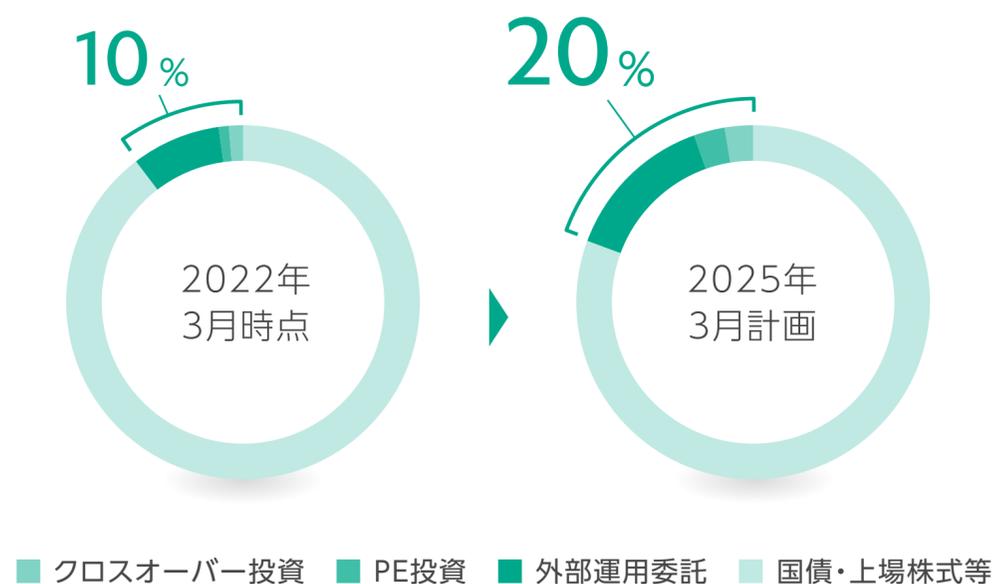
アクションプラン 06

資金運用の多様化とノウハウの蓄積

戦術

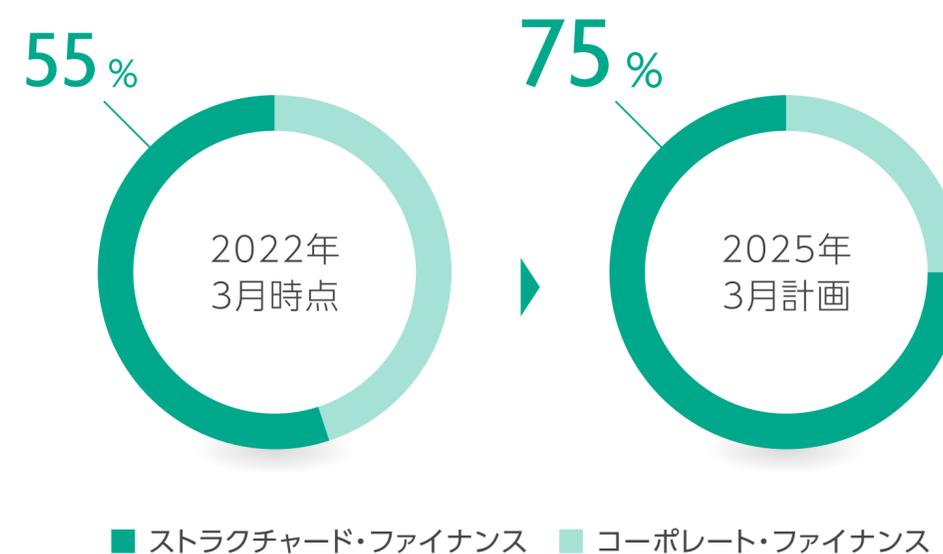
有価証券運用

- ▶ 運用資産の多様化に継続して取り組み、リスク・リターンのバランスの取れたポートフォリオを構築します
- ▶ 注力投資分野
クロスオーバー投資 / PE投資^{*} / 外部運用委託



ストラクチャード・ファイナンス

- ▶ 高度化する資金調達ニーズへの対応と収益機会を拡大するため、ストラクチャード・ファイナンスの強化に取り組みます
- ▶ 注力投資分野
LBO・MBO^{*} / 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)



機能別戦術（人事）

アクションプラン 07

戦略分野への人財配置と計画的育成

戦術

人財配置

- ▶ Fプロジェクトの本部機能統合や店舗数の削減により捻出した人員を、戦略分野にシフトします

人員捻出		人員配置	
Fプロジェクト	40名	コンサルティング	30名
店舗統合	60名	デジタル	20名
業務効率化	100名	新規事業	10名
合計	200名	合計	60名

※人員捻出数と人員配置数の差（140名）は自然減

人財育成

- ▶ 長期的かつ俯瞰的な目線を持ちながら、主体的に考え、判断し、行動できる人財（経営人財）を育成します
- ▶ また、戦略分野における人財の専門スキルを高めます
 - コンサルティング人財
お客さま・地域のニーズが多いコンサルティング分野に対して、外部トレーナー等を通じてコンサルティング人財を育成します
 - デジタル人財
3階層でデジタル人財の育成に取り組みます
(詳細は機能別戦略(デジタル)に記載)
- ▶ 能動的に学び、自らキャリア形成できる環境を整え、組織全体の人財の能力向上に取り組みます
 - E-ラーニングシステムの新規導入
 - 社内公募制度の拡充 / 多様な応募型研修の実施

機能別戦術（チャンネル）

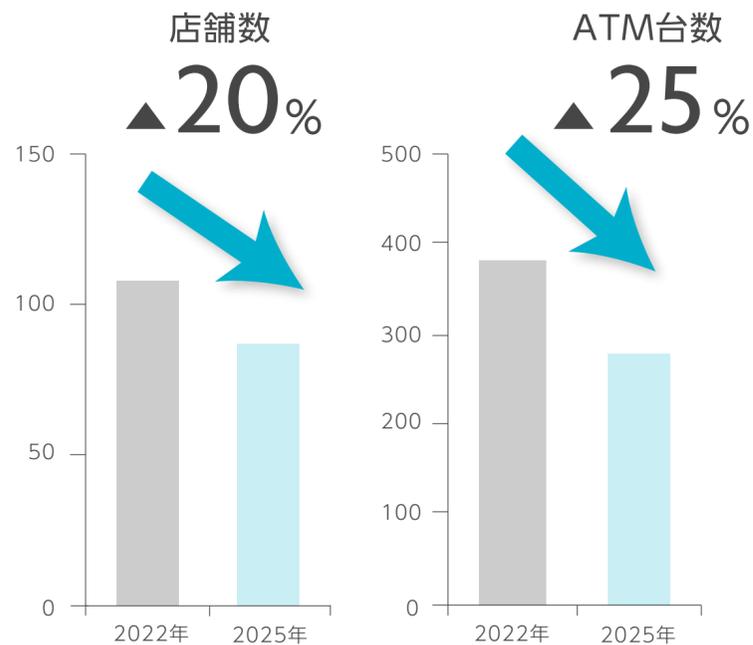
アクションプラン 08

地域に根差した「ヒト×デジタル」のハイブリッドチャンネルの提供

戦術

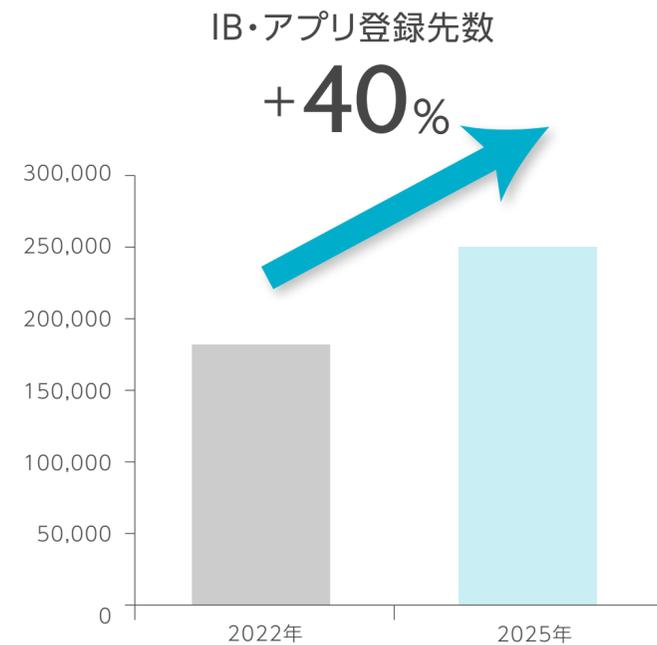
店舗・ATM

- ▶ 店舗・ATMニーズの相対的な低下に伴い、拠点数は削減します
- ▶ お客様ニーズの変化に合わせて店舗・ATMの機能を見直します



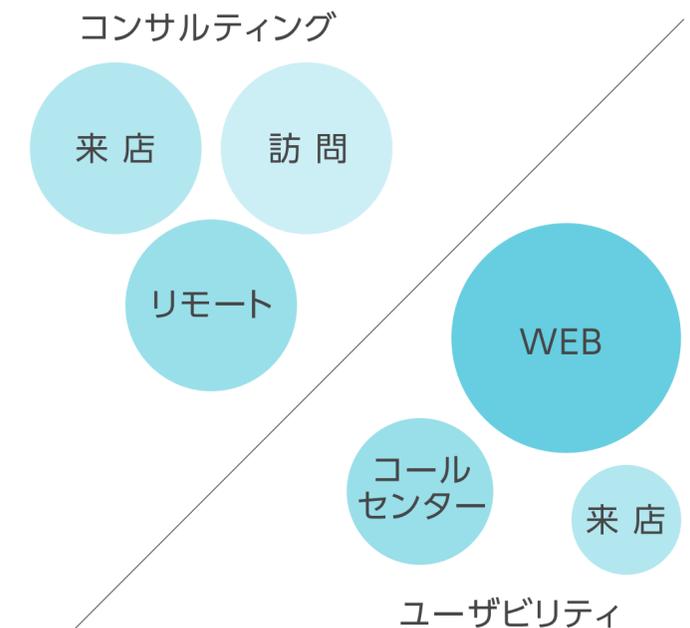
IB・アプリ

- ▶ UI/UX※の向上により操作性を大幅に改良していきます
- ▶ WEB完結取引の拡充により、IB・アプリの利用割合を高めます



多様なチャンネル

- ▶ お客様のライフスタイルに合わせて様々なご相談チャンネルを提供します
- ▶ 遠方のお客様にもご利用いただける非対面チャンネルを拡充します



機能別戦術（デジタル）

アクションプラン 09

デジタル利活用による利便性・生産性の向上

戦術

お客さま接点

- ▶ (店舗)営業店タブレットの活用により、スピーディーな取引を実現します
- ▶ (訪問)DXコンサル活動により、お客さまの生産性向上を伴走支援します
- ▶ (非対面)「いつでも」「どこでも」「簡単で」「わかりやすい」サービスを提供します

データ利活用

- ▶ 蓄積したデータを基にデータベースマーケティングを実践し、お客さまニーズに合わせたサービスを提供します
- ▶ 行内データを収集・分析し、収益管理やリスク管理、時間管理等に活用することで、意思決定の迅速化を図ります

業務効率化

- ▶ 営業店業務の削減・集中と本部集中業務の効率化を進め、捻出した人・時間を営業活動にシフトします
- ▶ 本部業務の見える化と定例業務の削減・自動化を進め、捻出した人・時間を高付加価値活動にシフトします

人財育成

- ▶ 組織全体でデジタルマインドの向上を図るとともに、3階層でデジタル人財の育成に取り組みます
 1. 全 役 職 員：ITリテラシーの向上
 2. プロモーター層：デジタルの利活用スキル・推進力の向上
 3. スペシャリスト層：デジタルの専門スキル・課題解決力の向上

経営管理体制

アクションプラン 10

収益・ALM・リスクの一体管理とコンプライアンス体制の高度化

戦術

収益・ALM・リスクの一体管理

タイムリーな
現状把握

▶ 事業別収益の適切なモニタリングを行い、
経営資源の選択と集中につなげます

▶ リスク・リターンの適切なモニタリングを行い、
グループ一体での統合リスク管理体制を確立します

フレキシブルな
対応

▶ 環境変化局面においてもKPIの達成を可能とする
柔軟なALM体制を構築します

▶ フォワードルッキングな視点でリスクプロファイルを
実施し、アクションプランを策定・実行します

お客さま起点のコンプライアンス

活動の大前提

1. 基本行動の徹底による不祥事件等の未然防止
2. グループ一体での変化への適応
3. 職員・お客さま・地域の満足度の向上

4. リスクベース・アプローチ目線での管理体制
5. 金融犯罪防止・AML/CFT[※] 対応

グループ体制

アクションプラン 11

グループシナジーの最大化

戦術

福井銀行・福邦銀行

- ▶ 福井銀行・福邦銀行の2ブランド営業を継続し、幅広いお客さまの課題解決を支援します
- ▶ 本部機能統合により、ヒトを中心とした経営資源を有効活用します



グループ会社

- ▶ 高い専門性を活かして、お客さまの課題解決を支援します
- ▶ 規制緩和の機会やグループ役職員の多様なアイデアを活かして、新分野への事業展開(新しいビジネスモデルの創造)を行います

- 人材
(福井キャリアマネジメント)
- コンサルティング
(福井キャピタル&コンサルティング)
- リース
(福銀リース)
- 信用保証
(福井信用保証サービス)
- 地域商社
(新会社設立予定)
- 決済
(福井カード・福邦カード)
- 新分野
(投資専門会社など)
- デジタル
(福井ネット)

経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報)をグループ内で最大限活用

中期経営計画 I

3年

アクションプラン・KPI

アクションプラン	
01	役職員へのウェルビーイングの浸透
02	ネットワーク(産学官金連携)を活かした「まち・ひと・しごと」の面的支援
03	伴走型支援を通じた真の経営課題の発見と解決
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
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
06	資金運用の多様化とノウハウの蓄積
07	戦略分野への人財配置と計画的育成
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
09	デジタル利活用による利便性・生産性の向上
10	収益・ALM・リスクの一体管理とコンプライアンス体制の高度化
11	グループシナジーの最大化

KPI		
項目	トップライン向上	コスト削減
利益	連結当期純利益 40 億円以上 ※1	
	投融資配当利息 + 8 億円 法人コンサルティング・グループ会社 + 15 億円 個人コンサルティング + 5 億円 有価証券運用 + 6 億円 ストラクチャード・ファイナンス + 4 億円	物件費 ▲ 8 億円 人件費 ▲ 5 億円
結果	中小企業向け貸出残高 8,000 億円 ※1 観光・まちづくり関連支援件数 300 件 ※2 SDGs・脱炭素関連支援件数 500 件 ※2 預り資産残高 + 400 億円	店舗数 ▲ 20 % ATM台数 ▲ 25 % 人員数(自然減) ▲ 140 名
	課題『発見』・『解決』 コンサルティング 量的・質的向上	お客さま接点(特に非対面) 強化 IB・アプリ登録先数 25万件 ※1
体制	コンサルティング人財 + 30 名 コンサルティング人財投資 + 1 億円/年	デジタル人財 + 20 名 デジタル投資 + 5 億円/年
	ウェルビーイングを実感する職員の比率向上	

中期経営計画 I

3年

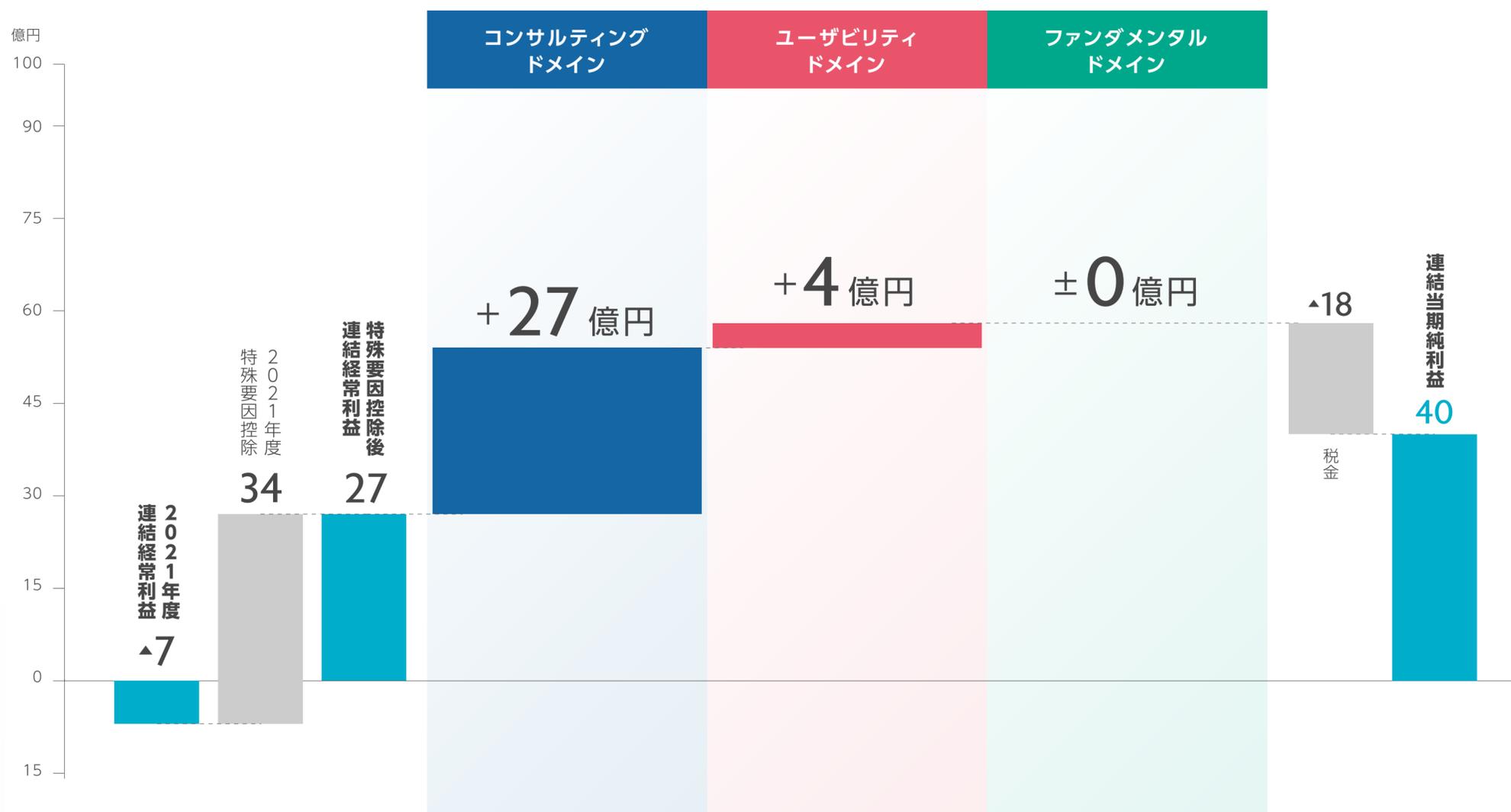
目標経営指標

連結当期純利益
40 億円以上

連結自己資本比率
7.0 %以上

連結コアOHR
77 %以下

連結ROE
3.0 %以上



配当方針 (福井銀行)

- ▶ リスクに見合った十分な自己資本を確保しつつ業績を上げ、安定的・継続的に配当を行うことに加え、業績に連動した利益配分を実施することを基本方針としています
- ▶ 1株当たり年間50円の安定配当に業績連動配当を合わせた配当性向を20%程度とすることを目標としています
- ▶ 内部留保金につきましては、株主価値の向上につなげるべく、システム等のインフラ整備・強化に投資し、強固な経営体質の構築に努めてまいります

コーポレートガバナンスの取組み（福井銀行）

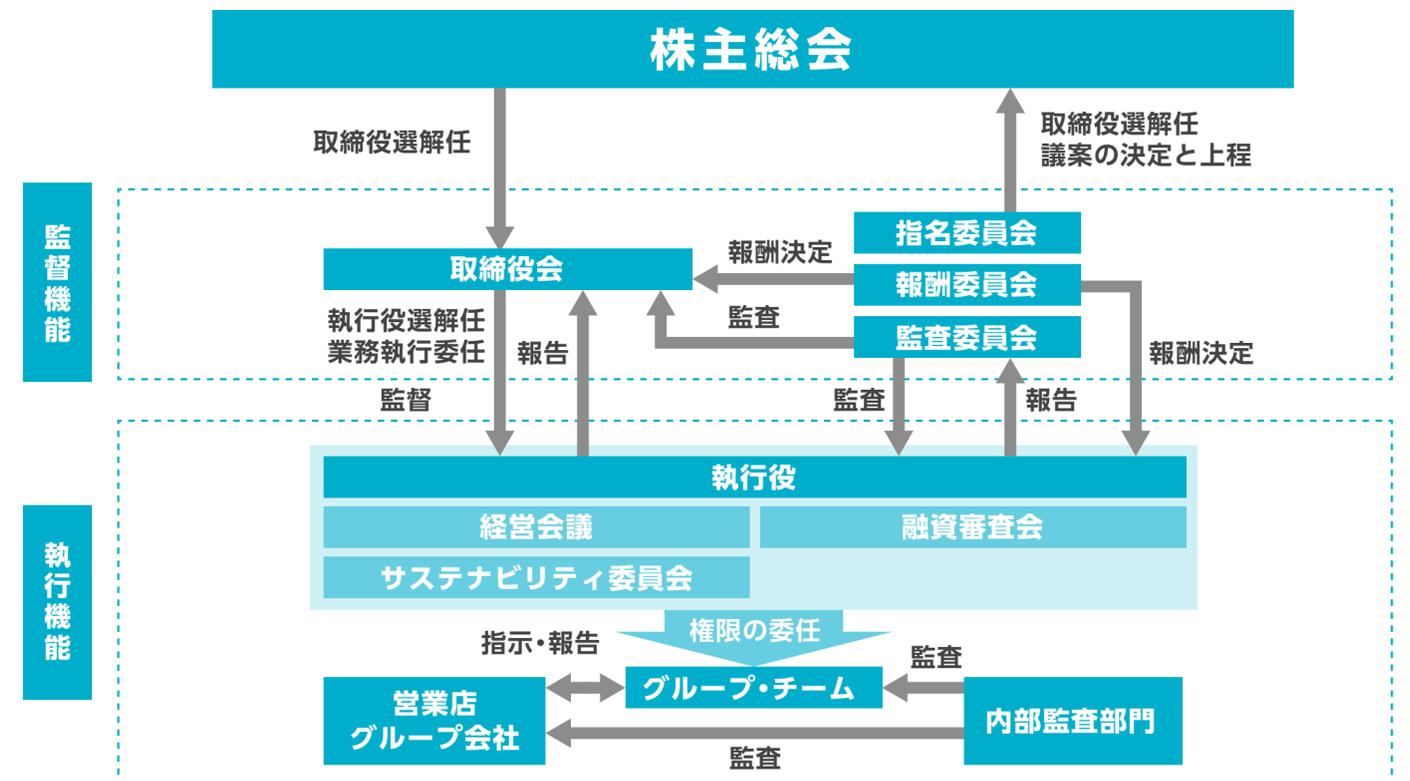
コーポレートガバナンスの基本的な考え方

- (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、その体制を活かして、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。

経営の透明性向上のための取組み

「指名委員会等設置会社」

- ▶ 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
- ▶ 三委員会の設置による経営の透明性向上



サステナビリティへの取組み

サステナビリティ基本方針

Fプロジェクトは、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さまざま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まいります。

重要課題(マテリアリティ)		Vision	具体的な取組み	SDGs	
E (環境)	①	TCFDへの対応	お客さま 地域	<ul style="list-style-type: none"> ESG投融资の拡大 気候変動リスク・機会に関する情報開示 自社のCO₂削減 	 
	②	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)	③	ウェルビーイングの実現	職員	<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 	    
	④	事業成長や資産形成の実現 活力にあふれた地域の実現	お客さま 地域	<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 	  
G (ガバナンス)	⑤	Fプロジェクトの推進	Fプロジェクト	<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 	

これからの未来



「Fプロジェクト Vision 2032」が達成されるとき
私たちにはどのような未来が待っているのでしょうか。

A photograph of two women standing outdoors, smiling warmly. They are dressed in professional business attire. The woman on the left has her hair pulled back, while the woman on the right has long, straight hair. The background is a blurred cityscape under a clear blue sky. The text '職員一人ひとりをもっと笑顔に。' is overlaid in the center of the image.

職員一人ひとりをもっと笑顔に。

A photograph of two men standing in a factory. The man on the left is wearing a dark blue suit, a white shirt, and a striped tie. He is smiling broadly and has a name tag around his neck. The man on the right is wearing a light grey work jacket with a green cross logo on the sleeve and a small logo on the chest that says 'FUJIGYO'. He is also smiling and has his hands clasped in front of him. The background shows industrial machinery, including a large white bag hanging from a crane and green metal structures. The lighting is bright and even.

お客さまをもっと豊かに。



地域にもっと活力を。

私たちは地域内で生み出された価値が
循環し続ける未来を実現します。

*F*プロジェクト
Future for Fukui&
Fukuibank&Fukuhobank

本資料には、将来の業績に関す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、不確実性を内包するものです。

将来の業績は、経営環境の変化等により、目標対比異なる可能性があることにご留意ください。

〈本資料に関する照会先〉

株式会社福井銀行 経営企画グループ 経営企画チーム

TEL:0776-25-8004 MAIL:fbk00101@fukuibank.jp

担当:宮越・安井・細川・松村