

各 位

次期中期経営計画の概要について

株式会社福井銀行（頭取 長谷川 英一）は、2026年度から2028年度までの3年間を期間とする「中期経営計画Ⅱ」を策定しましたのでお知らせいたします。

本計画は、2026年5月の株式会社福井銀行（以下、福井銀行）・株式会社福邦銀行（以下、福邦銀行）の合併に伴い誕生する“新”福井銀行グループとしての初めての中期経営計画となります。

記

1. “新”福井銀行グループの理念体系・コーポレートスローガン

福井銀行と福邦銀行の合併を機に、“新”福井銀行グループとしての理念体系・コーポレートスローガンを整理、制定いたしました。

【理念体系】



【コーポレートスローガン】

と き 感動の瞬間を、ともに。

福井銀行グループの仕事はお客さまの夢を深く理解し、形にすること
期待を超える発想と行動によって“ともに”課題を乗り越え
心が動く「感動の瞬間」を分かち合います

2. 中期経営計画Ⅱの概要

(1) 位置づけ

2022年4月に掲げた長期ビジョン「地域価値循環モデルの実現」に向けて、『『地域の課題解決業』として進化するために、人財の力で地域のポテンシャルを顕在化し、『感動体験』を提供する3年間』と位置づけております。

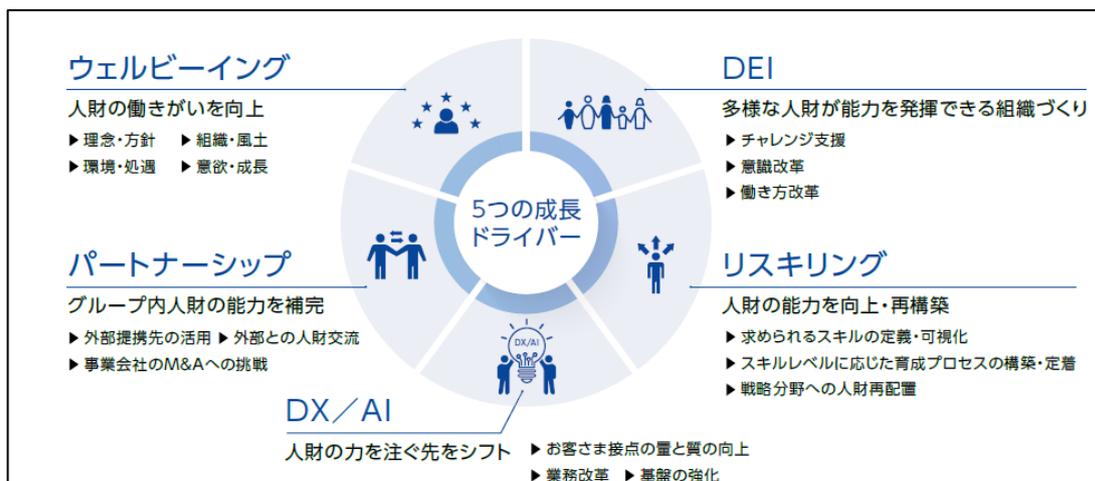
(2) 「3つの成長戦略」と「5つの成長ドライバー」

地域の課題解決業としての進化に向けて、「地域」と「当行グループ」のポテンシャルを引き出すための「3つの成長戦略」を実行してまいります。これらの成長戦略を実行していく「人財の力」を最大化するために「5つの成長ドライバー」に取り組んでまいります。

【3つの成長戦略】



【5つの成長ドライバー】



(3) 目標経営指標 (2029年3月期)

連結当期純利益	100億円以上
連結コア OHR	60.0%以下
連結 ROE	6.0%以上
連結自己資本比率	9.0%以上

3. 具体的な戦術および財務・資本政策

本計画における具体的な戦術の詳細および財務・資本政策につきましては、2026年3月期通期決算の内容を踏まえ、2026年5月に公表をいたします。

以上



FUKUI BANK

中期経営計画Ⅱ

2026.4-2029.3

地域の課題解決業としての進化

～「人財の力」で、「感動体験」を提供する3年間～

中期経営計画Ⅱに込めた想い

2022年4月、10年後のありたい姿として、長期ビジョン「地域価値循環モデルの実現」を掲げました

ビジョンでは、職員一人ひとりがもっと笑顔に、お客さまがもっと豊かに

そして地域がもっと活気に溢れるよう、「地域」と「当行グループ」の持続的な成長を目指しています

同時にスタートした中期経営計画Ⅰにおいては

「金融商品販売業」から「地域の課題解決業」へビジネスモデルを転換するために

グループのコンサルティング機能を強化し、課題解決力を高めてきました

さらに福井銀行と福邦銀行の合併により、地域内シェアや存在感、そして地域に対する責任も高まるため

すべてのお客さまのあらゆる課題を解決するという、「まるごと支援」の方針を浸透させてきました

“新”福井銀行グループ誕生後は「感動の瞬間を、ともに。」をスローガンに

お客さまの期待を超える発想と行動で、“ともに”課題を乗り越え、感動体験を提供してまいります

2026年4月にスタートする中期経営計画Ⅱにおいては

新しいスローガンのもと、「人財の力」を最大化し、「地域の課題解決業」として進化してまいります

INDEX

CHAPTER 1	長期ビジョン	03
中期経営計画Iの振り返り	長期経営計画	04
	中期経営計画Iの取組み	05
	目標経営指標の実績	06
CHAPTER 2	“新”福井銀行グループの理念体系	08
福井銀行・福邦銀行の 経営統合	コーポレートスローガン	09
	経営統合による顧客基盤の充実と強みの融合	10
	統合シナジーの実現	11
CHAPTER 3	中期経営計画IIで目指す姿	13
中期経営計画IIの概要	福井県のポテンシャル	14
	持続的な成長を実現するための重要課題(マテリアリティ)	15
	「地域」のポテンシャルを引き出す成長戦略	16
	「金融」×「非金融」の総合ソリューションによる3つの成長戦略	17
	「人財の力」を最大化する5つの成長ドライバー	18
	戦略体系	19
	DXに向けた取組み	20
	戦略分野への人財再配置	21
	中期経営計画IIの全体像	22
	目標経営指標	23

中期経営計画Iの振り返り



長期ビジョン

外部環境の変化は激しさを増し、マーケット縮小等の脅威に直面していた一方で、地域活性化の機会も迎えていました
そのような環境の中、地域と当行グループの持続的な成長を目指す「Vision2032」と「チャレンジゴール」を掲げました

外部環境	脅威 人口減少・少子高齢化 事業所数減少 異業種参入	機会 北陸新幹線敦賀延伸 規制緩和 デジタル化進展		
Vision 2032	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	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 ^{※2} +100 万円	福井県 活力人口 ^{※3} 100 万人	連結 当期純利益 ^{※4} 100 億円
地域価値循環 ^{※1} モデル				

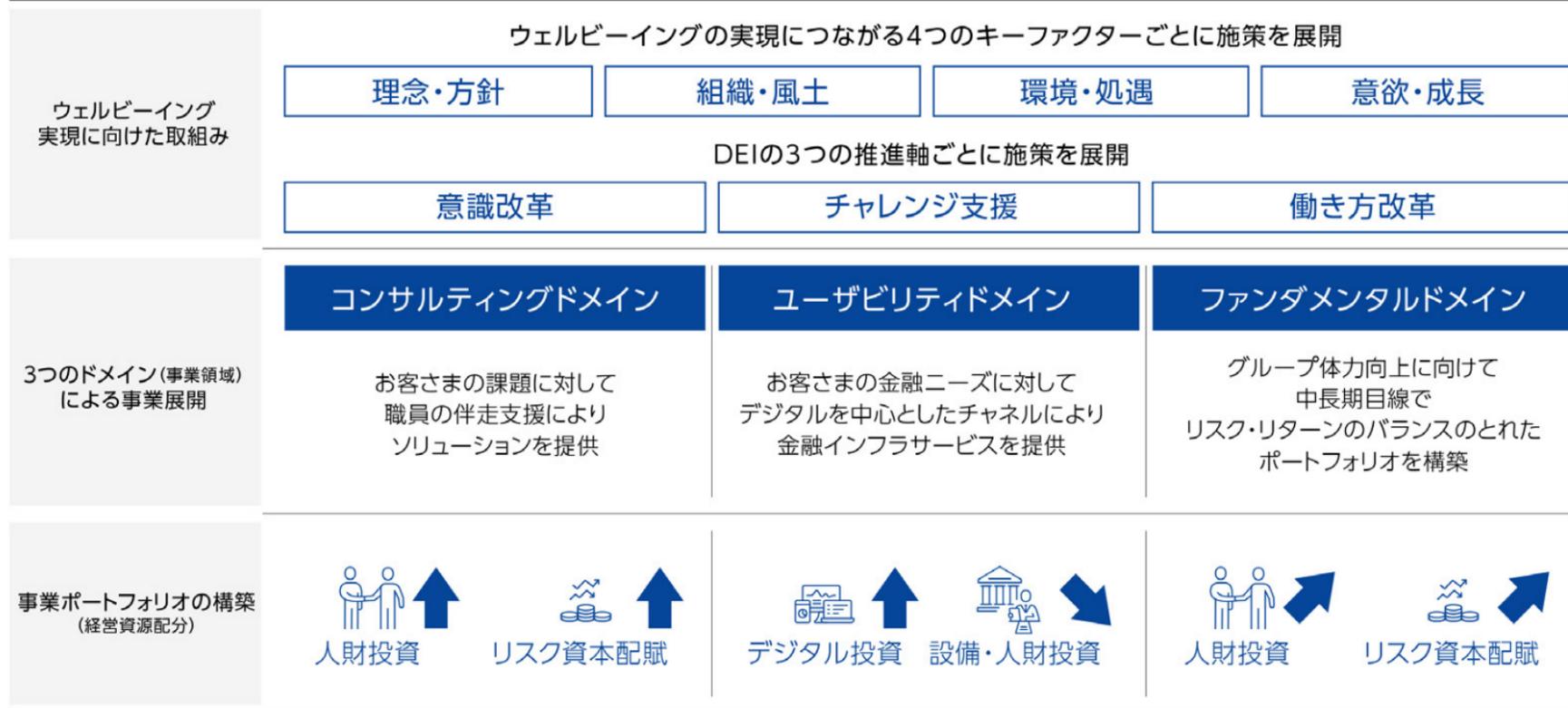
※1 企業価値、資産価値、地域の魅力度

※2 個人や企業の所得を表す県民経済全体の所得

※3 「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

※4 親会社株主に帰属する連結当期純利益

長期ビジョンの実現に向けて、経営方針である長期経営計画を定め、具体的な戦術として中期経営計画 I を策定しました



中期経営計画Iの取組み

中期経営計画Iでは、「金融商品販売業」から「地域の課題解決業」へビジネスモデルを転換するために、課題解決力を高めてきました。福邦銀行との合併を決定し、すべてのお客さまのあらゆる課題の解決を「まるごと支援」する方針を浸透させてきました。

ウェルビーイング戦術

働きやすい環境の整備や マインドチェンジを推進

ウ
エ
ル
ビ
ー
イ
ン
グ

主に「理念・方針」「環境・処遇」の取組みを実行

- ▶ タウンホールミーティング
- ▶ 1on1ミーティングの定着
- ▶ 人事制度改定・ベースアップ
- ▶ 健康経営の実践

D
E
I

意識醸成期として「意識改革」に資する取組みを実行

- ▶ DEI推進宣言の制定
- ▶ アンコンシャスバイアスへの対応
- ▶ 男性育休の取得促進

3つのドメイン戦術

グループ一体での課題解決力を高め、 「地域の課題解決業」へビジネスモデルを転換

コンサルティング戦術

- ▶ 北陸新幹線の敦賀延伸に伴うまちづくり支援
- ▶ お客さまの課題をグループ一体で支援する体制を構築
- ▶ 野村証券との提携によるアセットコンサルティングの専門性向上

ユーザビリティ戦術

- ▶ 福井銀行アプリ・IBを中心とした非対面チャネルの利便性向上
- ▶ 地域通貨やデジタルクーポン機能を搭載した「ふくアプリ」をリリース

ファンダメンタル戦術

- ▶ ストラクチャードファイナンスを強化
- ▶ 金利環境の変化に応じた有価証券運用を実践

機能別戦術/体制

福邦銀行との経営統合など 組織を変革

機
能
別
戦
術

- ▶ 戦略分野への人財再配置
- ▶ 生成AIをはじめとしたデジタル利活用
- ▶ 店舗ネットワークの適正化

体
制

- ▶ グループ会社の新設
- ▶ サステナビリティ委員会の新設
- ▶ 福邦銀行との合併の決定
- ▶ 投資家との対話の実施

目標経営指標の実績

中期経営計画Iの目標経営指標は、経営統合費用が発生するもののいずれも達成見込みです

	短期経営計画	中期経営計画I				中期経営計画I延長	
	22/3(実績)	23/3(実績)	24/3(実績)	25/3(目標)	25/3(実績)	26/3(目標)	26/3(見込)
連結当期純利益	44.4億円	18.0億円	37.1億円	40億円以上	71.6億円	45億円以上	達成見込み
連結コアOHR	78.5%	79.6%	80.1%	77.0%以下	70.4%	75.0%以下	達成見込み
連結自己資本比率	7.9%	7.5%	7.4%	7.0%以上	7.9%	8.0%以上	達成見込み
連結ROE	3.2%	1.4%	2.8%	3.0%以上	5.2%	3.0%以上	達成見込み

CHAPTER

2

福井銀行・福邦銀行の経営統合

“新”福井銀行グループの理念体系

福井銀行と福邦銀行の合併を機に、“新”福井銀行グループとしての理念体系を整理、制定しました

Mission

存在意義

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

Vision

ありたい姿

Vision 2032

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

Value

行動指針

経営理念

トライアングルバランス*の実現

行動理念

誠実・情熱・責任・協働

※ ステークホルダーである職員・お客さま・株主の満足のバランス



と き 感動の瞬間を、ともに。

福井銀行グループの仕事はお客様の夢を深く理解し、形にすること
期待を超える発想と行動によって“ともに”課題を乗り越え
心が動く「感動の瞬間」を分かち合います

経営統合による顧客基盤の充実と強みの融合

両行の相互理解を深めながら組織文化と強みを融合し、“新”福井銀行グループへと生まれ変わります
福井県を中心とした顧客基盤やネットワークの充実により、地域内での存在感をさらに高めます

FUKUI BANK

組織力
課題解決力

“新”福井銀行グループ



FUKUHO BANK

親近感
伴走力

顧客基盤・ネットワークの充実

統合シナジーの実現

経営統合費用が先行するものの、統合シナジーを早期に実現し、中期経営計画Ⅱの2年目での投資回収をおこないます

経営統合費用とシナジー効果

- トップラインシナジー (単年度)
- コストシナジー (単年度)
- 経営統合費用 (単年度)
- ネットシナジー (累積)
- ネットシナジー (累積・見直し前*)



連結コアOHR



※ 2025年5月決算発表時の計画

CHAPTER

3

中期経営計画Ⅱの概要



長期ビジョン

中期経営計画Ⅰ

「地域の課題解決業」へ
ビジネスモデルを転換

- ▶ 職員のマインドチェンジ
- ▶ グループ一体での課題解決力の向上
- ▶ 福井銀行と福邦銀行の合併の決定
- ▶ 「まるごと支援」の方針浸透

2022年4月
ビジョンスタート

中期経営計画Ⅱ

「地域の課題解決業」として進化

- ▶ 経営統合による統合シナジーの早期実現
- ▶ 3つの成長戦略による「地域」のポテンシャルの顕在化
- ▶ 5つの成長ドライバーによる「人財の力」の最大化

2026年5月
新銀行誕生

「人財の力」で「地域」のポテンシャルを顕在化し、
「感動体験」を提供する3年間

中期経営計画Ⅲ

「地域価値循環モデル」を実現

2029年3月期
統合シナジー
実現

2032年3月
ビジョン実現

チャレンジゴール

ウェルビーイング比率
100%

1人あたり県民所得
+100万円

活力人口
100万人

連結当期純利益
100億円

産業基盤と人的資本の両面でポテンシャルを秘めており、交通ネットワークの発展により新しい成長機会を迎えています

世界に誇る 高い技術力

- ▶ 繊維、眼鏡、伝統工芸などに由来する高い技術力をもったニッチトップ企業
- ▶ 新産業への高度なものづくり技術の活用



高い教育水準が生み出す 地域を支える人的資本

- ▶ 降雪地帯の生活文化が育んだ勤勉な県民性
- ▶ 充実した子育て・教育環境
- ▶ 全国トップクラスの幸福度



画像提供:福井県立恐竜博物館、
大本山永平寺、JR西日本(W7系)

自然・歴史・文化に育まれた 魅力的な観光資源

- ▶ 豊かな自然が創り出す景勝地
- ▶ 歴史や文化に根差した地域資源



脱炭素社会における エネルギー先進地域

- ▶ 原子力発電所の国内有数の立地県
- ▶ 自然を生かした再生可能エネルギーの活用



利便性が高まる 交通ネットワーク

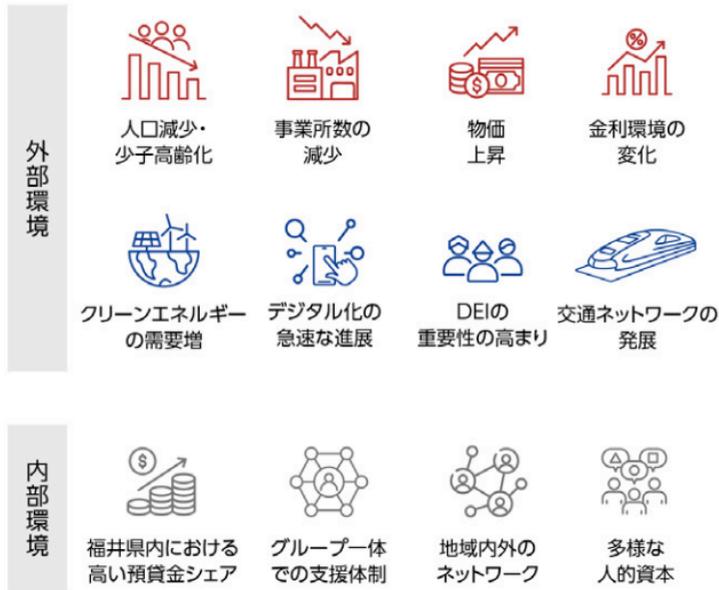
- ▶ 北陸新幹線敦賀延伸
- ▶ 中部縦貫自動車道の開通
(2029年春予定)



持続的な成長を実現するための重要課題 (マテリアリティ)

経営環境の変化を踏まえて、「地域」と「当行グループ」の持続的な成長を実現するための重要課題 (マテリアリティ) を再整理しました

地域や当行グループを取り巻く環境



重要課題

(マテリアリティ)



人口減少・少子高齢化への対応



地域経済の持続的な成長への貢献



気候変動・環境負荷軽減への対応



デジタル社会への適応



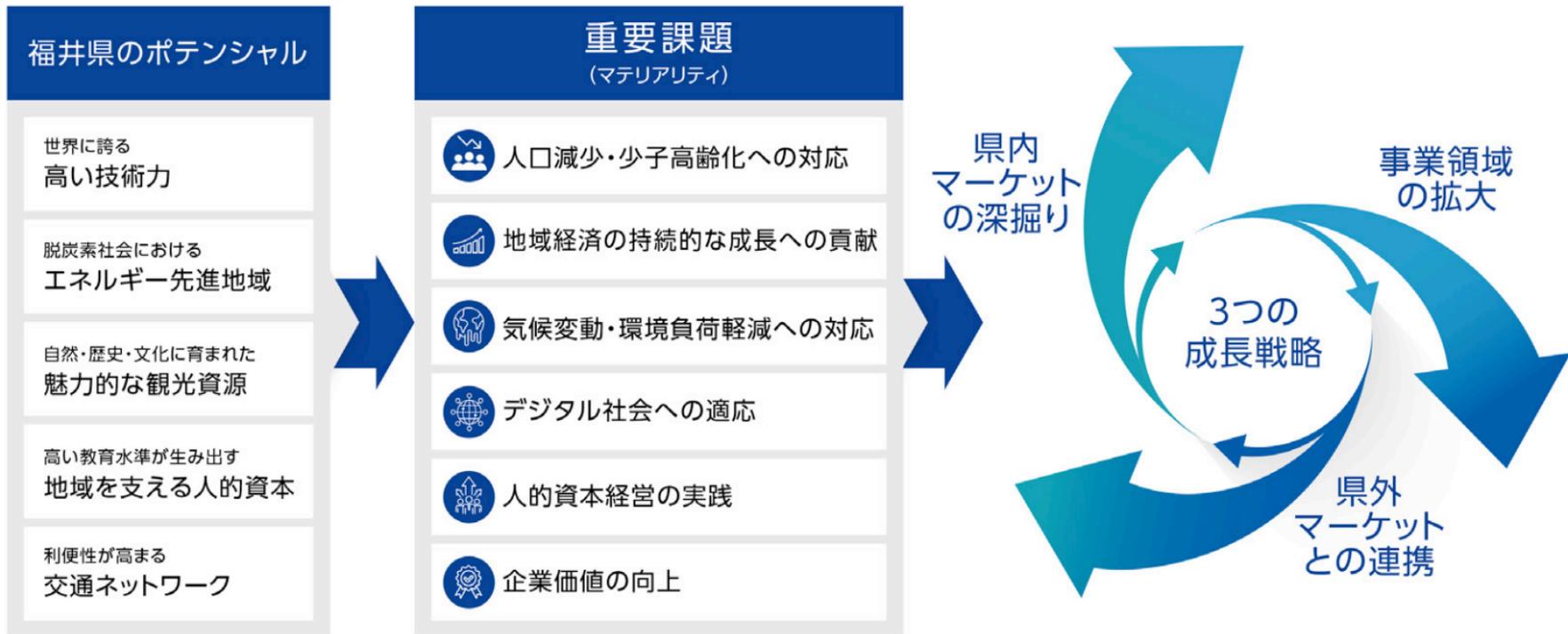
人的資本経営の実践



企業価値の向上

「地域」のポテンシャルを引き出す成長戦略

福井県のポテンシャルを顕在化し、持続的な成長に向けてマテリアリティを解決するために、3つの成長戦略を実行します



「金融」×「非金融」の総合ソリューションによる3つの成長戦略

「金融」×「非金融」の総合ソリューションにより、お客さまへの付加価値を最大化することで、当行グループの成長にもつなげます

県内マーケットの深掘り

金融ソリューションの深化

[注力分野]

- ▶ 事業性融資
- ▶ エクイティ
- ▶ リース
- ▶ ローン
- ▶ 資産形成・運用・承継
- ▶ 預金・決済

※1 エンployee・エクスペリエンス

※2 グリーン・トランスフォーメーション



事業領域の拡大

非金融ソリューションの専門性向上・範囲拡大

[注力分野]

- ▶ DX/EX^{※1}/GX^{※2}
- ▶ 事業承継・M&A
- ▶ 自治体向けコンサルティング

県外マーケットとの連携

県内マーケットで培った「正しいアプローチ」を県外で展開
県外で得たノウハウやネットワークを県内に還元

[注力分野]

- ▶ 事業性融資
- ▶ ストラクチャードファイナンス

「人財の力」を最大化する5つの成長ドライバー

3つの成長戦略を実行する「人財の力」を最大化するために、DX/AIや人的資本への投資を積極的におこないます

ウェルビーイング

人財の働きがい向上

- ▶ 理念・方針
- ▶ 組織・風土
- ▶ 環境・処遇
- ▶ 意欲・成長



DEI

多様な人財が能力を発揮できる組織づくり

- ▶ チャレンジ支援
- ▶ 意識改革
- ▶ 働き方改革



パートナーシップ

グループ内人財の能力を補完

- ▶ 外部提携先の活用
- ▶ 外部との人財交流
- ▶ 事業会社のM&Aへの挑戦



リスキリング

人財の能力を向上・再構築

- ▶ 求められるスキルの定義・可視化
- ▶ スキルレベルに応じた育成プロセスの構築・定着
- ▶ 戦略分野への人財再配置



5つの成長
ドライバー



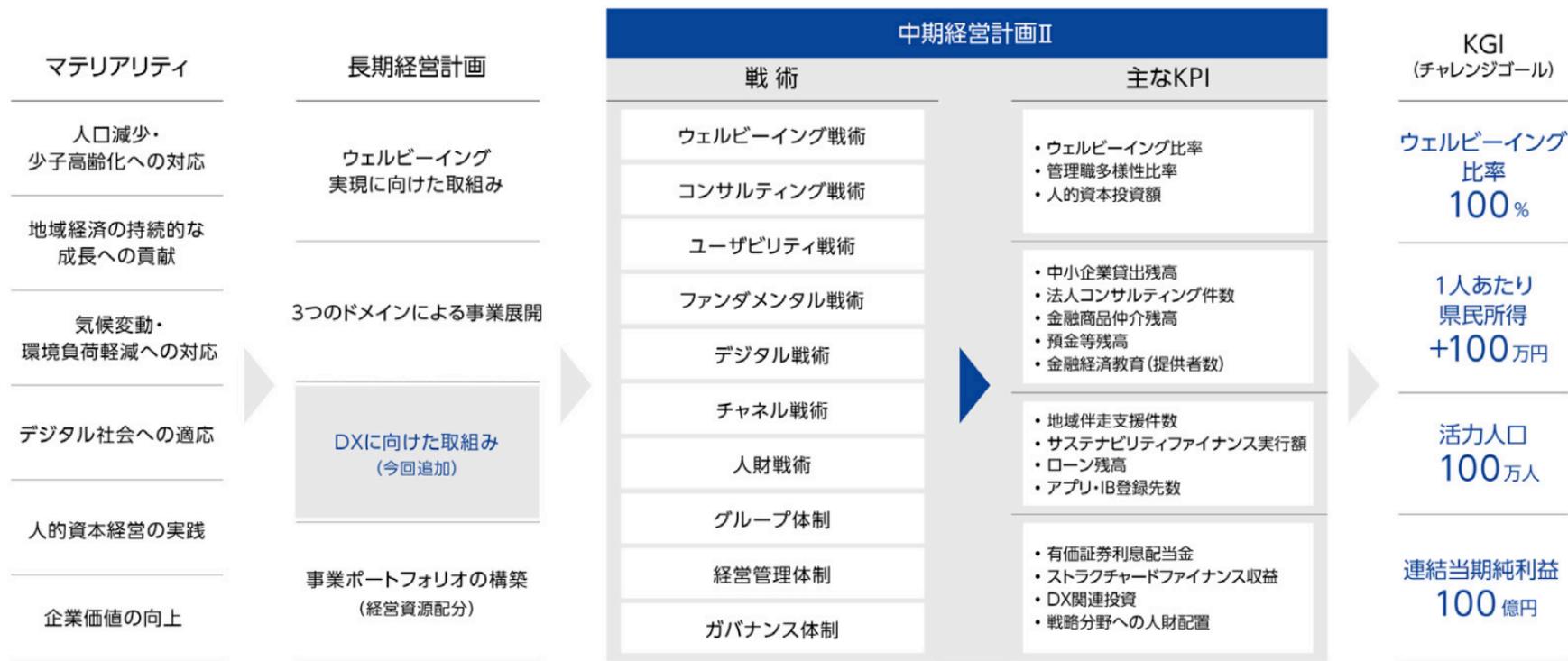
DX/AI

人財の力を注ぐ先をシフト

- ▶ お客さま接点の量と質の向上
- ▶ 業務改革
- ▶ 基盤の強化

戦略体系

マテリアリティの解決に向けて、中期経営計画Ⅱの具体的な戦術を実行し、チャレンジゴールの達成につなげます
 長期経営計画に「DXに向けた取組み」を追加し、急加速するデジタル技術の発展への適応力を高めます



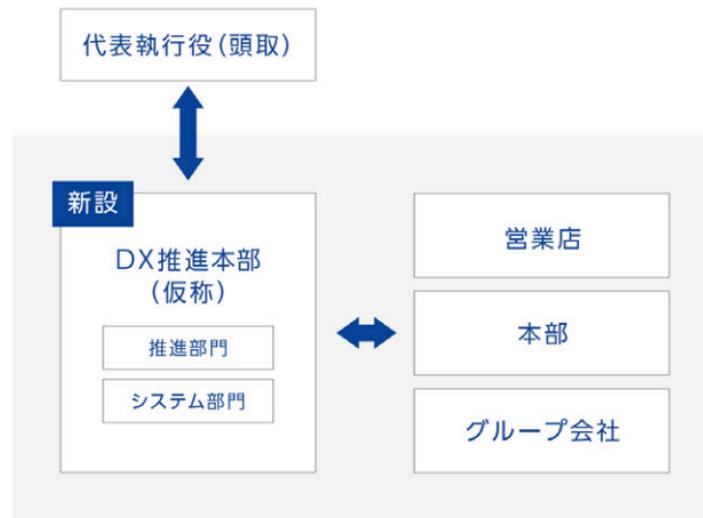
DXに向けた取組み

AI活用を通じた業務改革等により「人財の力」を最大化し、お客さま接点の量と質を向上します
新設する専門部署を中心に、営業店・本部・グループ会社と連携し、DXに向けた取組みを推進します

重点テーマ

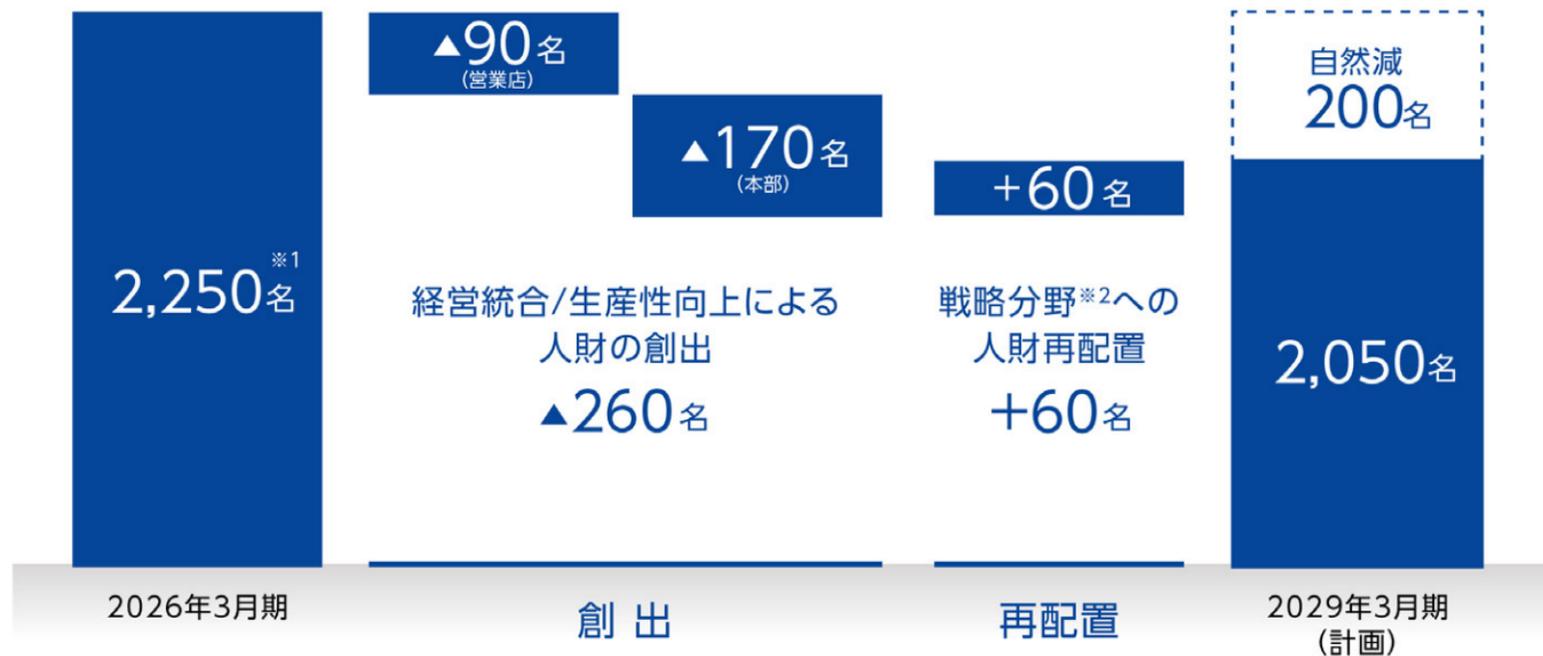


推進体制



戦略分野への人財再配置

経営統合や生産性向上により創出された人財を戦略分野へ再配置します



※1 福井銀行グループ全体の総人員数

※2 ファイナンス、法人コンサルティング、アセットコンサルティング、社内DXなど

中期経営計画Ⅱの全体像

戦術	Action Plan	KPI (2029年3月期)
ウェルビーイング戦術	01 「働きやすさ」と「働きがい」の両立によるウェルビーイングの向上	<ul style="list-style-type: none"> ・ウェルビーイング比率 70% ・管理職多様性比率^{※1} 40%以上
コンサルティング戦術 (地域)	02 地域資源と地域内外ネットワークの活用による地域創生の実現	<ul style="list-style-type: none"> ・地域伴走支援件数^{※2} 100件(累計) ・サステナブルファイナンス実行額 3,000億円(累計)
コンサルティング戦術 (法人)	03 「まるごと支援」の実践によるお客さまの企業価値の向上	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業貸出残高 9,300億円 ・法人コンサルティング件数 5,000件(累計)
コンサルティング戦術 (個人)	04 一人ひとりのライフステージの変化に寄り添った「人生まるごと支援」の実践	<ul style="list-style-type: none"> ・ローン残高^{※3} 4,900億円 ・金融商品仲介残高 7,000億円 ・預金等残高 3兆4,500億円 ・金融経済教育 1万人(累計)
ファンダメンタル戦術	05 環境変化に適応するポートフォリオの構築とノウハウ・ネットワークの還元	<ul style="list-style-type: none"> ・有価証券利息配当金(除く投信解約損益) 120億円 ・ストラクチャードファイナンス収益 60億円
デジタル戦術	06 「人財の力」の最大化に向けたデジタルイノベーションの推進	<ul style="list-style-type: none"> ・DX関連投資 30億円(累計) ・本部生産性向上による人財創出 170名
チャンネル戦術	07 ヒト×デジタルのハイブリッドによるお客さま接点の量と質の向上	<ul style="list-style-type: none"> ・お客さま接触数^{※4}の増加率 +20%^{※5} ・アプリ・IB登録先数 30万先
ユーザビリティ戦術	08 金融インフラサービスの利便性向上とチャンネル間の連携強化	
人財戦術	09 「人財の力」の最大化に向けた人財育成×配置によるリスクリング	<ul style="list-style-type: none"> ・人的資本投資額 10億円(累計) ・戦略分野への人財再配置 +60名
グループ体制	10 グループシナジーの発揮と探求	<ul style="list-style-type: none"> ・グループ取引先数 +3,000先^{※5} ・リース残高 430億円
経営管理体制	11 RAF(リスクアペタイトフレームワーク)構築による適切なリスクテイク	<ul style="list-style-type: none"> ・RORA^{※6} 0.6% ・GHG排出量削減率(Scope1+2) 2013年度比▲80%
ガバナンス体制	12 企業価値向上に資するガバナンスの実践	—

※1 管理職に占める次の項目の多様性比率(①性、②国籍、③年齢、④勤続年数、⑤中途採用者) ※2 地域価値向上に資する案件や自治体支援件数

※3 北陸3県の消費者ローン残高 ※4 お客さまとの対面・非対面での面談件数 ※5 2026年3月期比 ※6 リスクアセットに対する収益性を表す指標

目標経営指標

中期経営計画IIの各戦術を実行し、目標経営指標(2029年3月期)を達成します

連結当期純利益

100億円以上

連結コアOHR

60.0%以下

連結ROE

6.0%以上

連結自己資本比率

9.0%以上



FUKUI BANK

【本資料に関するお問い合わせ先】

株式会社福井銀行

経営企画グループ 経営企画チーム

E-mail : fbk00101@fukuibank.jp

- ・本資料には、将来の業績に関する記述が含まれております
- ・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って、異なる可能性があることにご留意ください