

2026年5月15日

各 位

中期経営計画Ⅱの戦術および財務・資本政策について

株式会社福井銀行（頭取 長谷川 英一）は、2026年3月27日に公表した「中期経営計画Ⅱ」（以下、本計画）について、2026年3月期通期決算の内容を踏まえ、具体的な戦術および財務・資本政策を加えた全体版を策定しましたのでお知らせいたします。

記

当行は、2026年3月27日に本計画の概要として、「理念体系・コーポレートスローガン」、「3つの成長戦略」、「5つの成長ドライバー」および「目標経営指標」を公表しております。本計画の期間は「『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。

今回の公表は、本計画の実効性を高めるための具体的な戦術および財務・資本政策を加えた全体版を示すものです。

また、本計画の策定に合わせて「サステナビリティ基本方針」を見直いたしました。詳細につきましては、当行ホームページをご参照ください。

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

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

中期経営計画Iの振り返り

長期ビジョン	03
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・主要計数の実績	06

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	08
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の概要

中期経営計画IIで目指す姿	13
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

CHAPTER 4

中期経営計画IIの 具体的な戦術

ウェルビーイング戦術	25
コンサルティング戦術(地域・法人・個人)	26
コンサルティング戦術(地域)	27
コンサルティング戦術(法人)	28
コンサルティング戦術(個人)	29
ファンダメンタル戦術	30
デジタル戦術	31
チャンネル戦術 / ユーザビリティ戦術	32
人財戦術	33
グループ体制	34
経営管理体制	35
ガバナンス体制	36

CHAPTER 5

財務・資本政策

企業価値向上に向けた取組み	38
バランスシートの質と収益力の向上	39
キャピタルアロケーション	40

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 モデル				

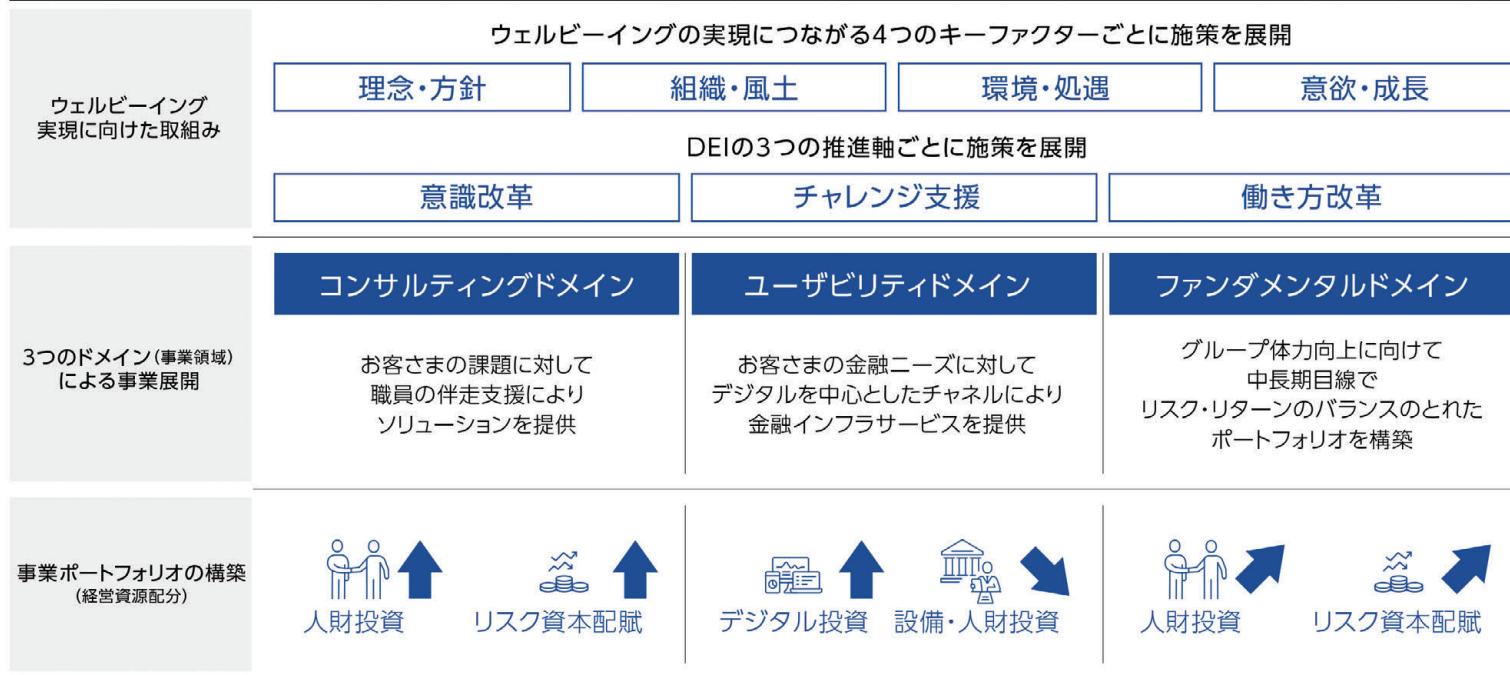
※1 企業価値、資産価値、地域の魅力度

※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・主要計数の実績

中期経営計画Iの目標経営指標はいずれも達成し、主要計数も順調に推移しました

2026年3月期は、33億円の経営統合費用が発生する中で、連結当期純利益は86億円となりました

		短期経営計画	中期経営計画I				中期経営計画I延長期間	
		22/3(実績)	23/3(実績)	24/3(実績)	25/3(実績)	26/3(目標)*	26/3(実績)	
目標経営指標	連結当期純利益	44.4億円	18.0億円	37.1億円	71.6億円	45億円以上	86.0億円 (達成)	
	連結コアOHR	78.5%	79.6%	80.1%	70.4%	75.0%以下	70.1% (達成)	
	連結ROE	3.2%	1.4%	2.8%	5.2%	3.0%以上	5.9% (達成)	
	連結自己資本比率	7.9%	7.5%	7.4%	7.9%	8.0%以上	8.1% (達成)	
主要計数	中小企業向け貸出残高	7,608億円	8,226億円	9,401億円	9,570億円	—	9,870億円 (▲)	
	法人コンサルティング・グループ会社収益	90.4億円	101.0億円	118.1億円	128.2億円	—	140.3億円 (▲)	
	アセットコンサルティング収益	10.6億円	11.1億円	16.8億円	20.3億円	—	21.2億円 (▲)	
	ウェルビーイング比率	41.1%	45.8%	53.4%	57.0%	—	60.9% (▲)	
	戦略分野への人材配置	171名	196名	222名	244名	—	252名 (▲)	

※ 中期経営計画Iの延長期間として、主要計数の公表目標値は未設定

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^{と き}」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

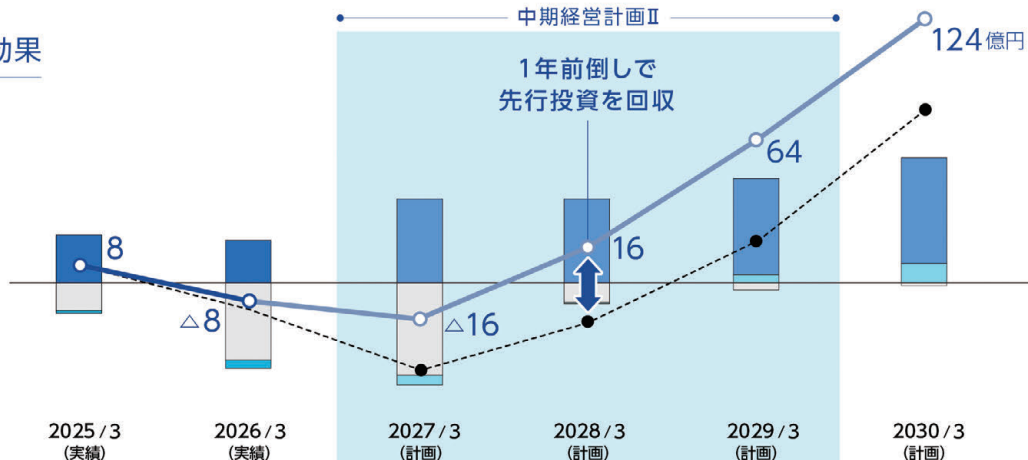
顧客基盤・ネットワークの充実

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・2025年5月決算発表時の計画)



連結コアOHR



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

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

中期経営計画Ⅲ

「地域価値循環モデル」を実現

2022年4月
ビジョンスタート

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

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

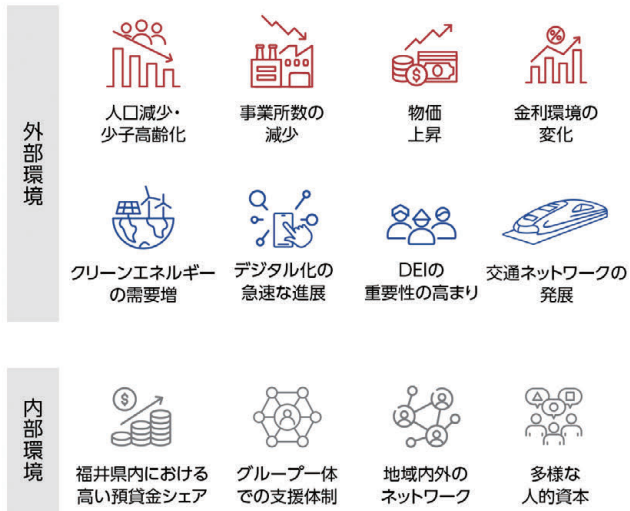
- ▶ 北陸新幹線敦賀延伸
- ▶ 中部縦貫自動車道の開通
(2029年春予定)



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



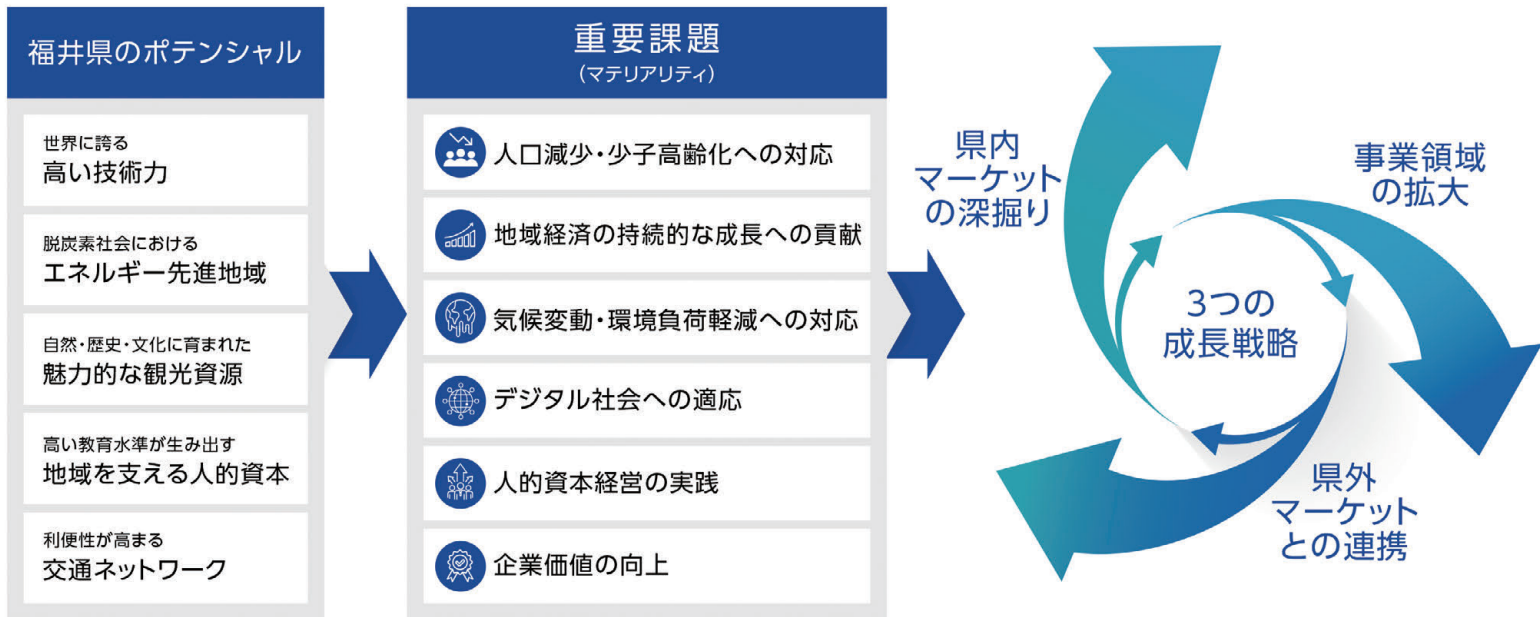
人的資本経営の実践



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



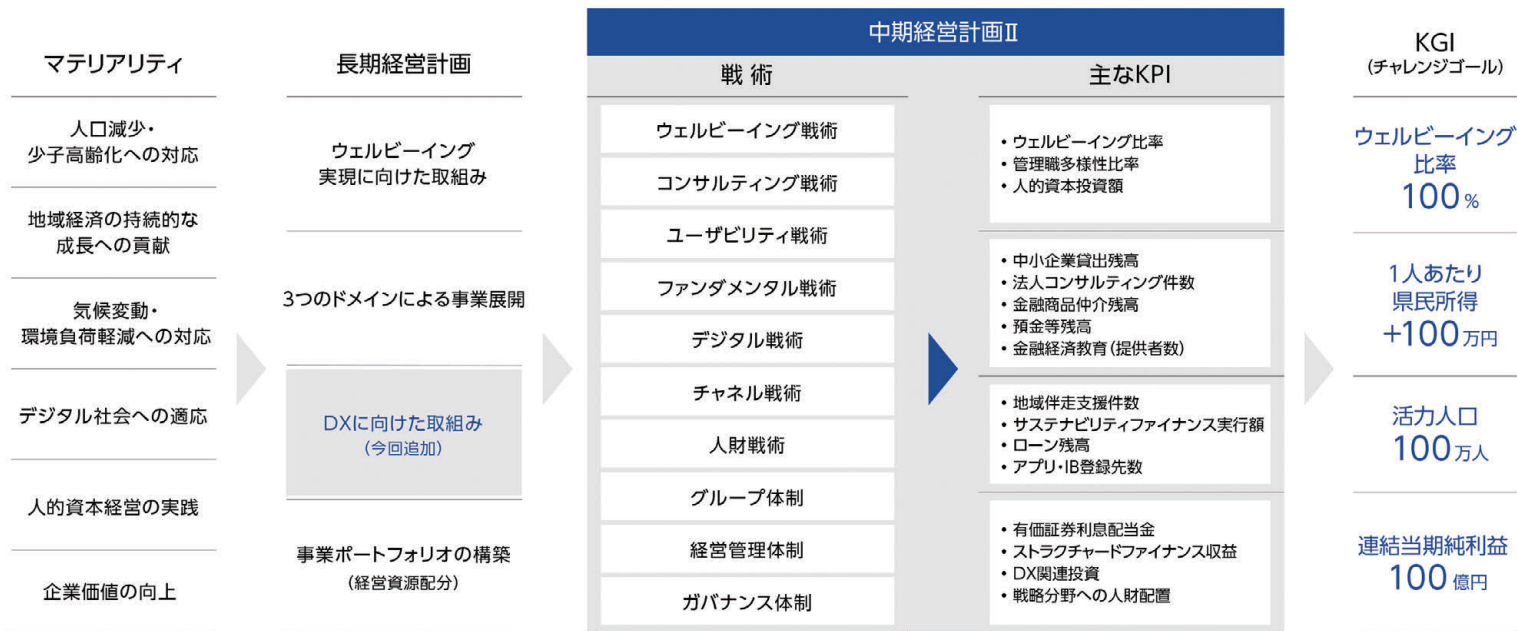
DX/AI

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



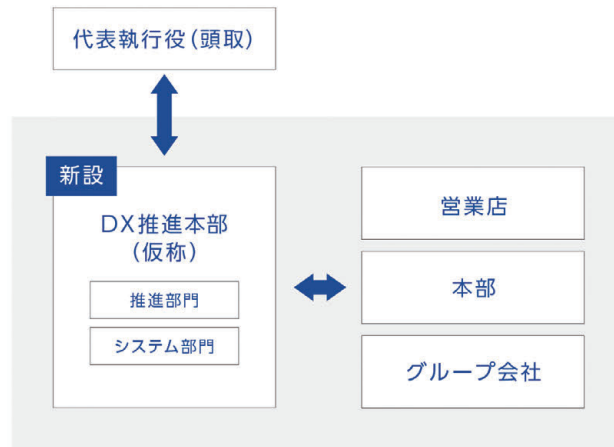
DXに向けた取組み

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

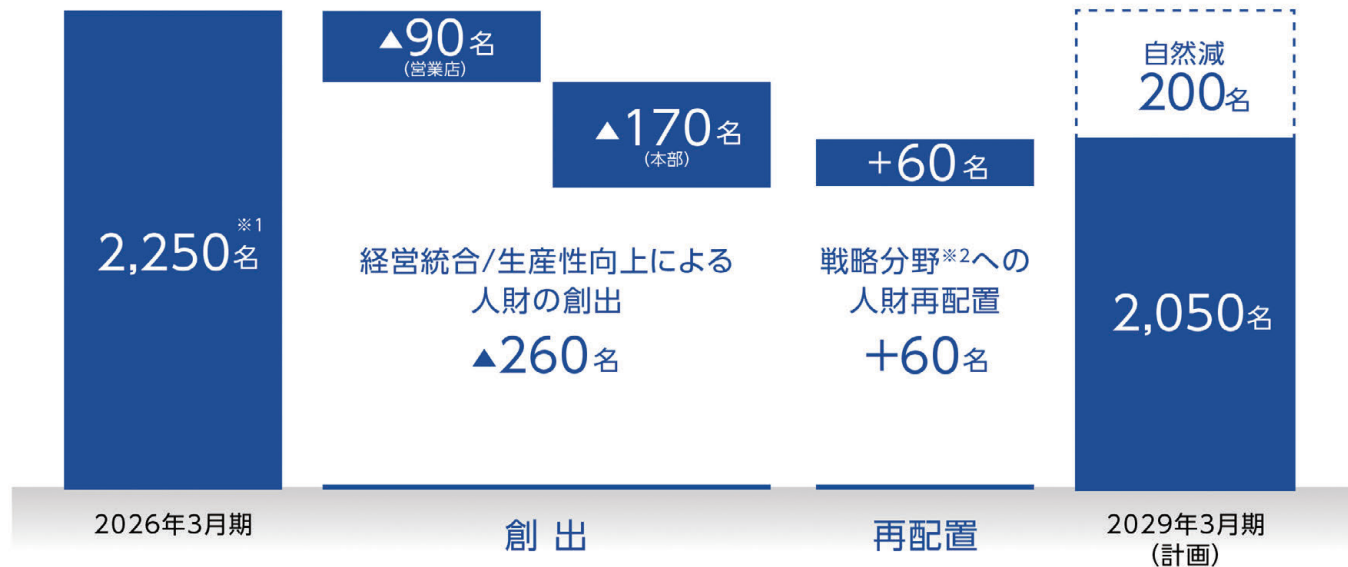


推進体制



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、DX/AIなど

中期経営計画Ⅱの全体像

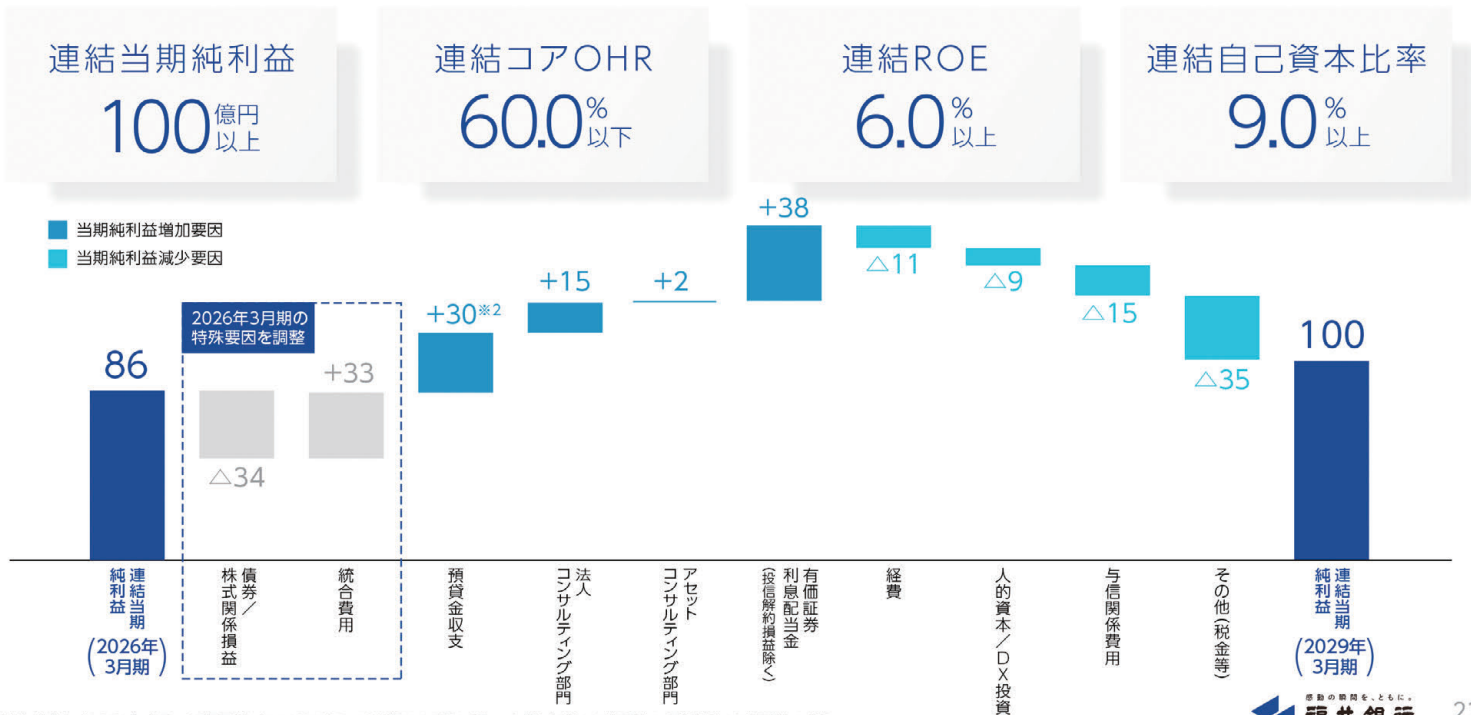
戦術	Action Plan	KPI (2029年3月期)
ウェルビーイング戦術	01 「働きやすさ」と「働きがい」の両立によるウェルビーイングの向上	<ul style="list-style-type: none"> ・ウェルビーイング比率 70% ・管理職多様性比率^{※1} 40%
コンサルティング戦術 (地域)	02 地域資源と地域内外ネットワークの活用による地域創生の実現	<ul style="list-style-type: none"> ・地域伴走支援件数^{※2} 100件(累計) ・サステナブルファイナンス実行額 3,000億円(累計)
コンサルティング戦術 (法人)	03 「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※1

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



※1 政策金利が毎年度0.25%ずつ上昇し、本計画最終年度に1.50%となることを前提とした目標の水準 ※2 貸出金利165億円増加と、預金等利息135億円増加の差額

CHAPTER

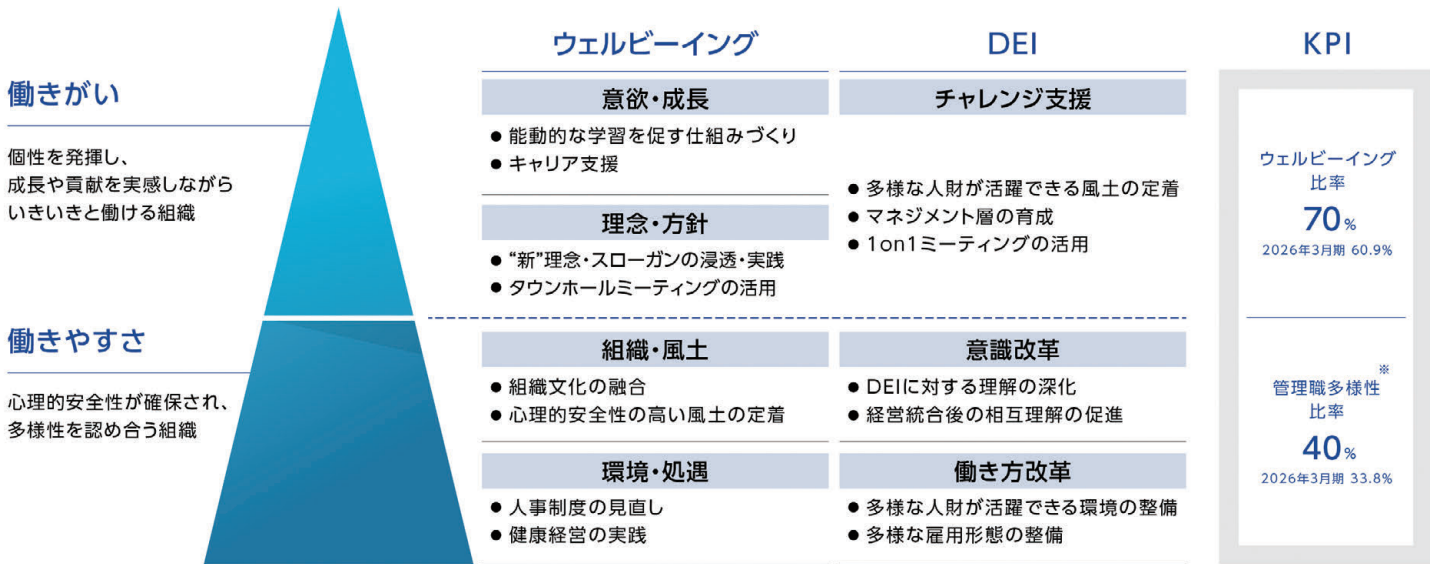
4

中期経営計画Ⅱの具体的な戦術

Action Plan

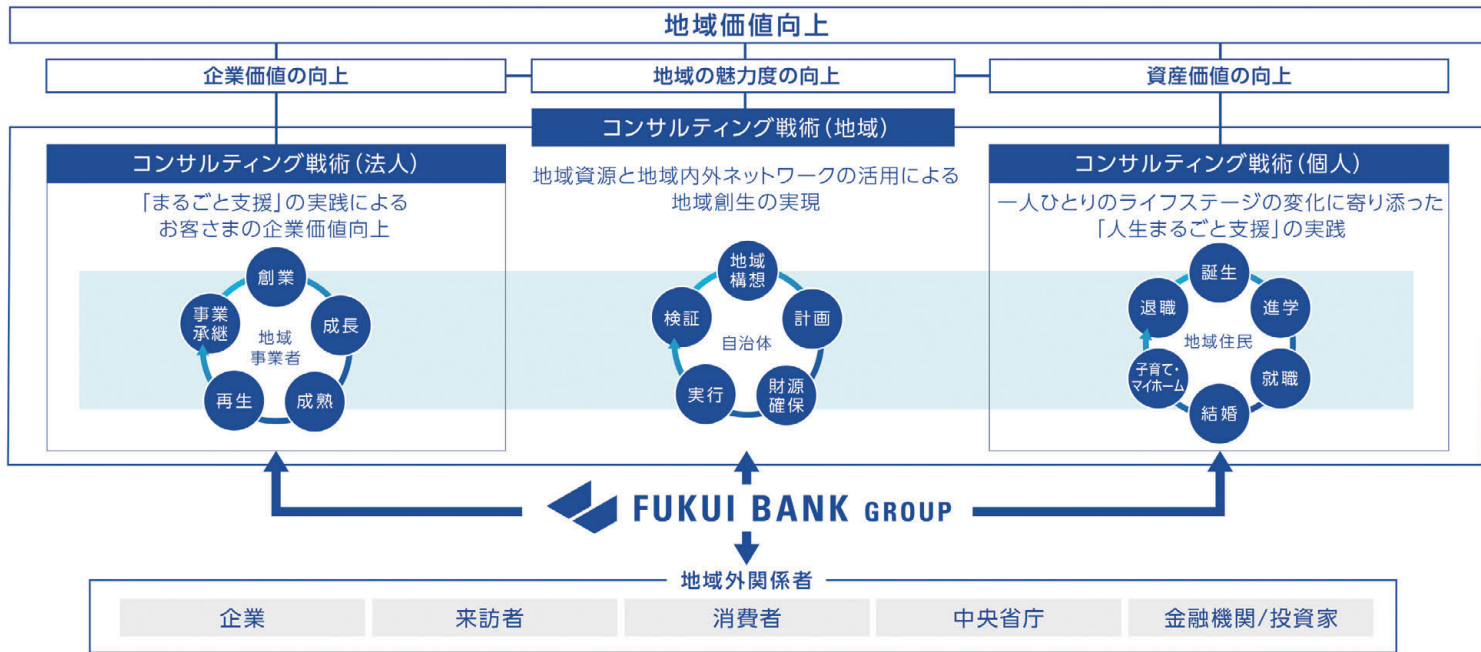
01 「働きやすさ」と「働きがい」の両立によるウェルビーイングの向上

多様な人財の能力を最大限に発揮するために、「働きやすさ」を土台とした「働きがい」を高めます
ウェルビーイングの4つのキーファクターとDEIの3つの推進軸に基づき、制度拡充や組織文化づくりに取り組みます



※ 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)

地域のポテンシャルを顕在化させるために、金融×非金融の総合ソリューションによる「まるごと支援」を実践します
さらに、地域内外のネットワークのハブとなり、地域への投資や消費を活性化させ、地域価値向上につなげます



Action Plan

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

地域事業者・自治体・地域住民の課題解決を通じた地域資源の磨き上げのために、「まるごと支援」を実践します
当行グループのネットワークを活かし、地域内外の産学官金連携のハブとなり、地域価値向上につなげます



活力人口増加による
マーケット形成

- 魅力ある企業の創出/誘致
- 観光活性化・にぎわい創出
- 域外ネットワーク活用による新結合の創出

自治体への
金融×非金融支援

- PPP/PFI*1の活用支援
- 企業版ふるさと納税の活用支援
- 自治体業務のDX支援

クリーンでスマートな
地域づくり

- 地域のDX/GX支援
- エネルギー資源の地域産業化
- 地域インフラの強化支援

KPI

※2
地域伴走支援件数
(3年間累計)
100件

サステナブル
ファイナンス実行額
(3年間累計)
3,000億円

県内
深掘
事業
領域
成長
戦略
県外
連携

成長
ドライバ
ー

※1 Public Private Partnership/Private Finance Initiativeの略 ※2 地域価値向上に資する案件や自治体支援件数

Action Plan

03 「まるごと支援」の実践によるお客さまの企業価値向上

すべてのライフステージや企業規模のお客さまの企業価値向上のために、「まるごと支援」を実践します
地域産業の面的支援や新陳代謝の促進を通じて、地域を支える中核企業を創出します

地域まるごと支援

- 多様なファイナンス手法の活用
- 全ライフステージへの積極的なリスクマネー供給
- 小規模事業者を支えるスピーディかつ安定したファイナンス



まるごと支援の横展開

- 県内マーケットで培った「正しいアプローチ」の実践
- 県外マーケットで培ったノウハウ・ネットワークの県内への還元

課題まるごと支援

- DX/EX/GX支援
- 事業承継のトータルサポート/新ビジネス創造支援
- 海外ビジネス支援

まるごと支援体制の強化

- グループ機能の再構築と連携強化
- 現場力向上によるお客さま接点の強化
- 地域内外ネットワークの強化

KPI

中小企業貸出残高[※]
9,300億円
2026年3月期 8,691億円

法人コンサルティング
件数
(3年間累計)
5,000件

県内
深掘

成長
戦略
事業
領域

県外
連携

成長
ドライバー

※ 本計画のKPIの「中小企業貸出残高」と前中期経営計画の「中小企業向け貸出残高」(P06)は対象範囲が異なるため、2026年3月期の残高は一致していません

Action Plan

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

お客さまとの関係性を深め、強固な取引基盤を構築するために、「まるごと支援」を実践します
ライフステージの変化に応じて切れ目のない接点を持ち、お客さまの人生を起点とした「人生まるごと支援」を実践します

ローン・保険の一体支援

- ふくぎんプラザによるローン・保険の一体提案
- 安心と経済性を備えた商品・サービスの提供
- ライフステージに応じた継続的な保障見直し支援

預金・基盤サービスの拡充

- 預金取引の裾野拡大と取引深耕
- 給振・年金利用者へのサービス拡充
- 地域通貨の利便性向上と利用機会拡大



野村証券アライアンスの進化

- お客さまの目指すゴールに寄り添った総資産営業
- 次世代も交えた資産承継提案
- お客さま接点の量と質のさらなる強化

人生まるごと支援の土台づくり

- 金融経済教育による金融リテラシーの向上
- 「人生まるごと支援」を担う人財の育成
- 非金融サービスの拡充

KPI

※
ローン残高
4,900億円
2026年3月期 4,823億円

金融商品仲介残高
7,000億円
2026年3月期 6,395億円

預金等残高
3兆4,500億円
2026年3月期 3兆4,191億円

金融経済教育
(3年間累計)
10,000人

県内
深掘

事業
領域

県外
連携

成長
ドライバー

Action Plan

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

多様化する運用手法や金融ニーズへの対応により収益力を高めます
培ったノウハウやネットワークを地域へ還元することにより、地域課題の解決につなげます

市場運用・調達の高度化

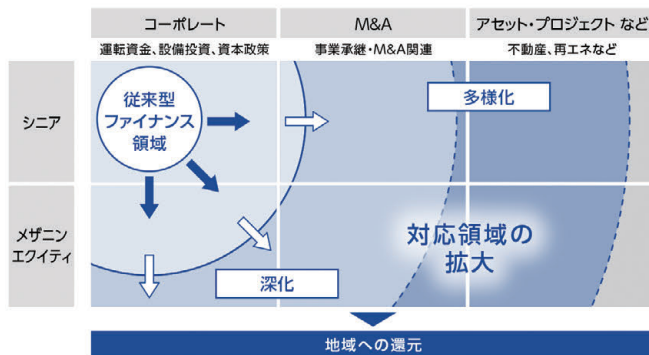
- 短期・中長期の収益とリスクのバランスを最適化するポートフォリオの構築
- 流動性を意識した市場運用と調達の強化
- 多様化していく運用手法に対するノウハウの蓄積・活用



ポートフォリオ構築

ストラクチャードファイナンスの高度化

- 多様化・深化する金融ニーズへの対応強化
- ノウハウ・ネットワークを活用した地域案件のサポートやアレンジ
- 都市部拠点との連携による体制強化



KPI

有価証券利息配当金
(除く投信解約損益)
120 億円
2026年3月期 82億円

ストラクチャード
ファイナンス収益
60 億円
2026年3月期 37億円

成長戦略

県内
深掘

事業
領域

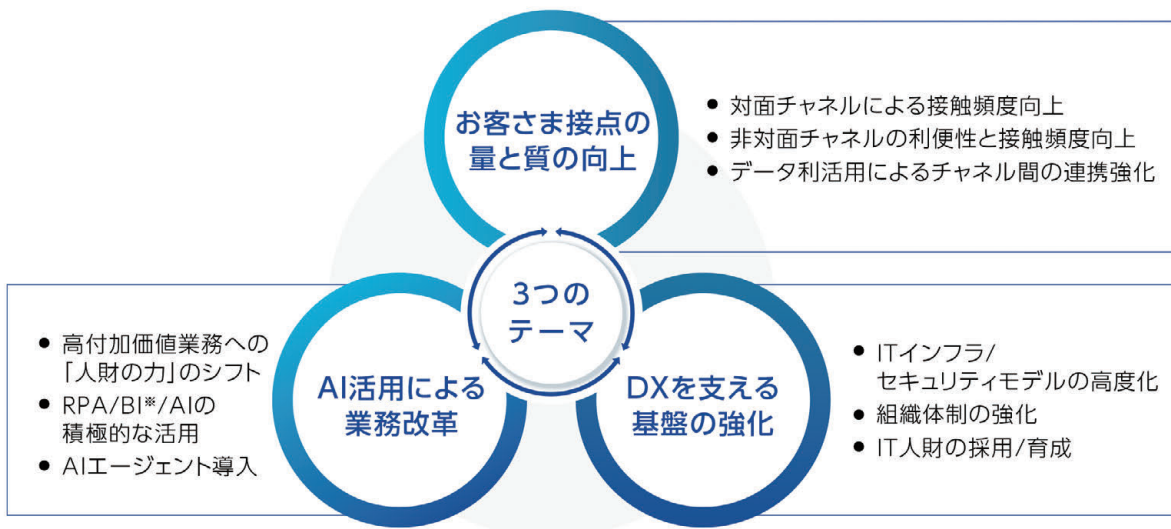
県外
連携

成長ドライバー

Action Plan

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

AIを中心としたデジタル技術の積極的な活用により、お客さま接点の強化や業務改革を進めます
急速に進化するデジタル技術を活用するために、IT基盤の強化をおこないます



KPI

DX関連投資
(3年間累計)
30億円

本部生産性向上
による人財創出
170名

成長戦略

成長ドライバー

ウェルビーイング
DEI
リスクリリング
DX/AI
パートナーシップ

* Business Intelligenceの略

Action Plan

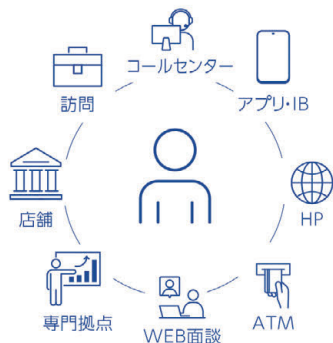
07 「ヒト×デジタル」のハイブリッドによるお客さま接点の量と質の向上

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

デジタル技術等を活用して対面チャンネルと非対面チャンネルを強化し、より高い付加価値をお客さまへ提供します
各チャンネルで得たお客さまの声やデータを生かし、チャンネル間の連携を強化します

対面チャンネルの強化

- 業務改革による
お客さま接点時間の創出
- AI活用による
お客さま理解・提案力の強化
- 店舗・専門拠点ネットワークの
最適化



チャンネル間の連携強化

- チャンネル間の相互送客の強化
- 各チャンネルで得たお客さまの声やデータの横断的な分析・活用

非対面チャンネルの強化

- アプリ・IBのさらなる利便性向上
- AI活用によるホームページ・
コールセンター等の利便性向上
- 非対面完結サービスの拡充

KPI

お客さま接触数の
増加率
+20%
(2026年3月期比)

アプリ・IB登録先数
30万先

成長戦略

成長ドライバー

ウェルビーイング
DEI
リスクリリング
DX/AI
パートナーシップ

※ お客さまとの対面・非対面での面談件数

Action Plan

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

3つの成長戦略の実行力を高め、「感動体験」を提供する人財を育成します
スキル定義に基づく研修プログラムの定着や戦略分野への積極的な人財再配置をおこない、リスクリングを促進します

戦略実行力を高める人財育成

- 戦略実行に求められるスキルの定義・可視化
- スキル習得のための研修やサポート体制の整備・定着
- 外部との人財交流の積極化

戦略に基づく人財配置・採用

- 経営統合/生産性向上による人財創出
- 戦略分野への人財再配置
- 多様な採用チャネルの活用

KPI

人的資本投資額
(3年間累計)

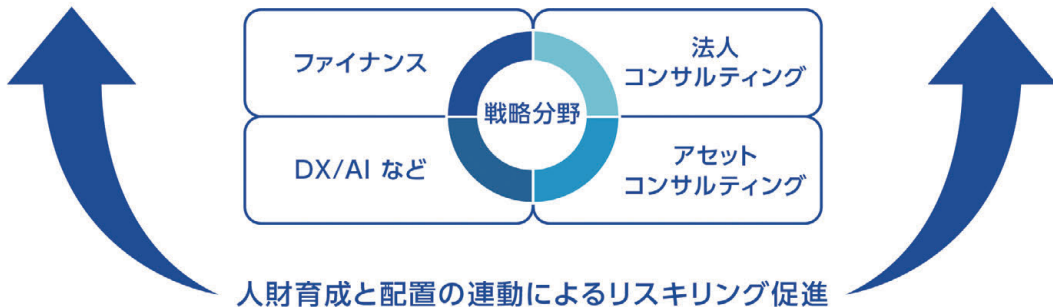
10億円

戦略分野への
人財再配置
+60名

成長戦略

成長ドライバー

- ウェルビーイング
- DEI
- リスクリング
- DX/AI
- パートナーシップ



人財育成と配置の連動によるリスクリング促進

Action Plan

10 グループシナジーの発揮と探求

“新”福井銀行グループの金融×非金融の総合ソリューションを提供し、「まるごと支援」を実践します
事業会社のM&Aを活用した専門性向上や新分野展開により、さらなるグループシナジーを探求します

福井キャピタル&コンサルティング

経営コンサルティング、事業承継・M&A

福銀リース

リース

ふくいキャピタルパートナーズ

事業承継/VCファンド

福井信用保証サービス

保証

福井カード・福邦カード

キャッシュレス

FUKUI BANK

金融 × 非金融

福井ネット

DX/システム

福井キャリアマネジメント

人材紹介

ふくいのデジタル

地域DX

ふくいヒトモノデザイン

観光・物販

新分野

KPI

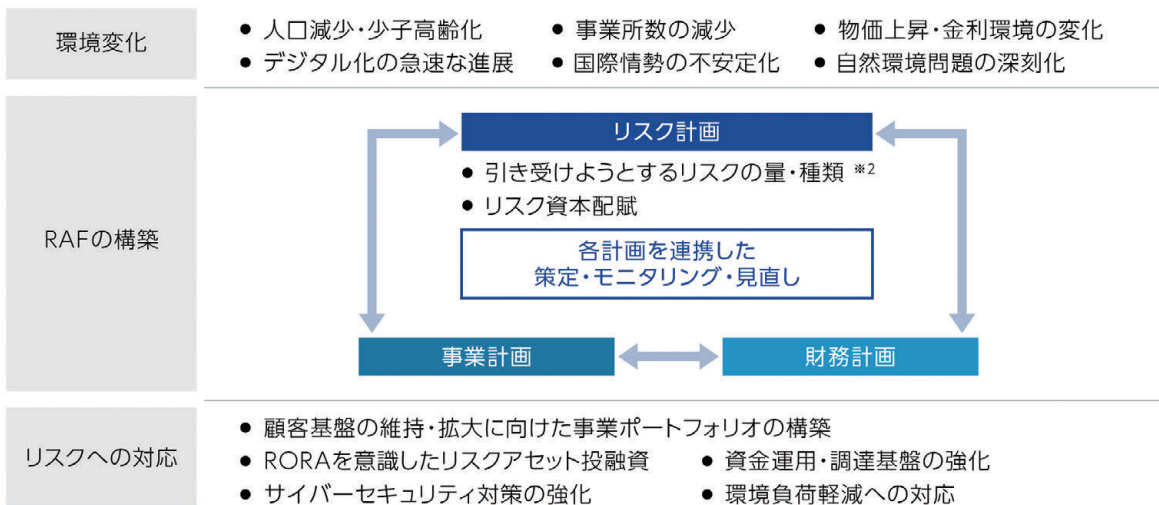
グループ取引先数
+ **3,000** 先
(2026年3月期比)

リース残高
430 億円
2026年3月期 338億円

Action Plan

11 RAF(リスクアペタイトフレームワーク)^{※1}構築による適切なリスクテイク

激しい環境変化に対して適切にリスクテイクをおこなうためにRAFの構築に取り組みます
想定されるさまざまなリスクに対応して、リスクとリターンのバランスを最適化します



KPI

^{※3}
RORA
(連結当期純利益ベース)
0.6%
2026年3月期 0.5%

GHG排出量削減率
(Scope 1+2)
2013年度比
▲80%

※1 事業計画や財務計画とリスク計画を連携して策定・モニタリングをおこない、適切なリスクテイクとリスクコントロールを実現する経営管理の枠組み

※2 信用リスク、市場リスク、流動性リスク、オペレーショナルリスク、サイバーセキュリティリスク ※3 リスクアセットに対する収益性を表す指標

Action Plan

12 企業価値向上に資するガバナンスの実践

企業価値を積極的に高める「攻め」の経営スタンスと企業価値の低下を防ぐ「守り」の組織運営を実践します
企業活動の土台であるガバナンス体制の高度化とコンプライアンス遵守の企業風土の醸成をおこないます

土台
上での
活動

攻め の経営スタンス

- 適切なリスクテイクと投資の実行
- 株主との対話/情報開示の充実

守り の組織運営

- リスク管理の強化
- サイバーセキュリティ対策の強化

ガバナンスの高度化

ガバナンス体制の高度化

- 取締役会の実効性向上
- 役員の多様性の確保
- 指名委員会等設置会社としての効果的な運営

企業風土としてのコンプライアンス遵守

- お客さま本位の業務運営を支える持続的な体制の強化
- リスクカルチャーの進化/コンプライアンス意識の浸透
- 金融犯罪防止・AML/CFT・経済制裁対応の高度化

土台
の
構築

CHAPTER

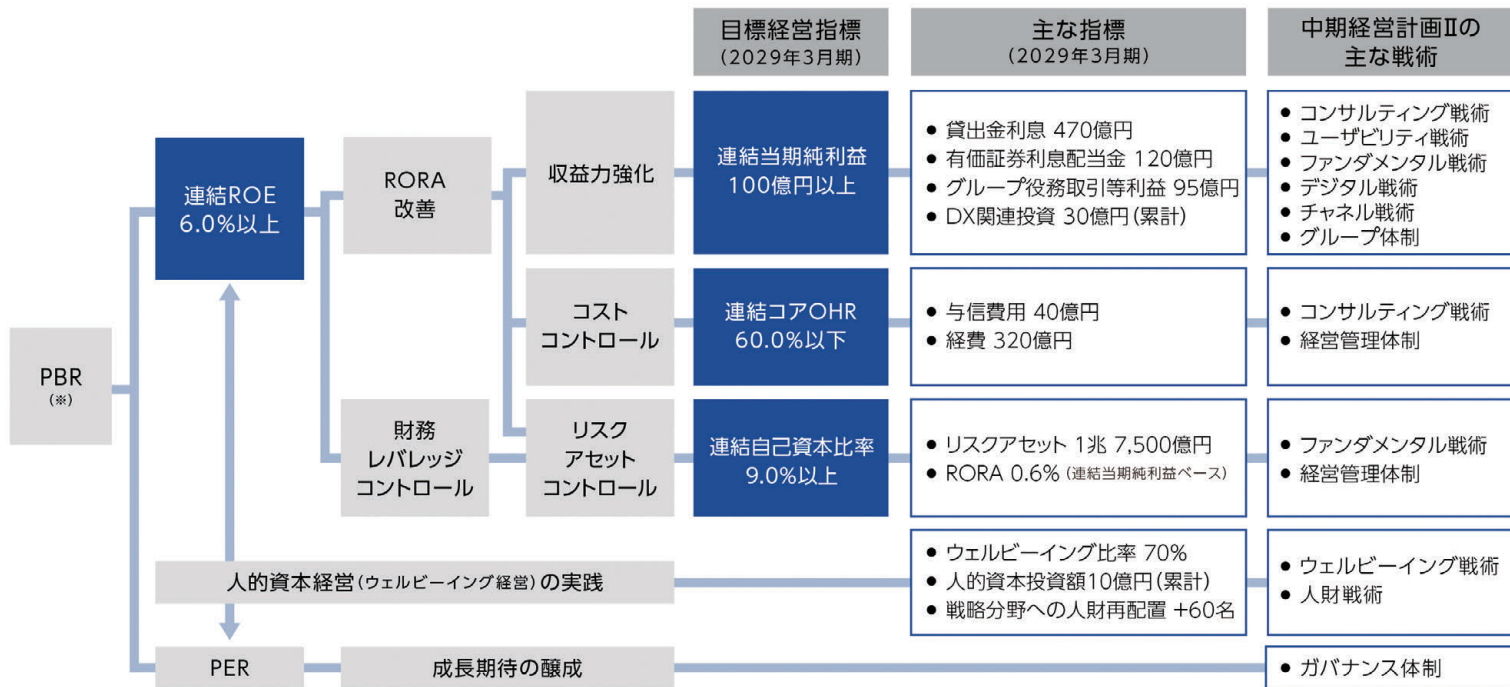
5

財務・資本政策



企業価値向上に向けた取組み

企業価値向上に向けて、中期経営計画Ⅱの各戦術を実行します



※ 企業価値を測る指標として、市場評価の結果指標である、PBR(株価純資産倍率)の観点で整理

バランスシートの質と収益力の向上

金利環境を中心とした環境変化に適応し、バランスシートの量を維持しながら質を高めることにより、収益力を向上します

バランスシートの構造 (2029年3月期)

■ 預貸利ザヤの向上

- 多様なファイナンス手法の活用によるリスク・リターンのバランス最適化
- 金融×非金融の一体支援による「値決め力」の強化

■ 環境変化に適応した市場運用

- 多様な運用手法の活用によるリスク・リターンのバランス最適化
- 国債デフレーションのコントロール
- 政策保有株式の縮減
(2027年3月末までに純資産対比20%未満)

■ 役務収益の拡大

- DX/EX/GX支援
- 事業承継・M&A支援
- 資産形成・運用・承継支援

総資産

貸出金
2兆5,700億円

有価証券^{※1}
6,700億円

現金預け金
6,500億円

負債

預金等
3兆4,500億円

株主資本^{※2}
1,500億円

■ 粘着性の高い預金の獲得

- 対面と非対面チャネルを活用したお客さま接点の強化
- 「まるごと支援」による預金取引の拡大
- 基盤サービスの充実によるメイン口座化の促進

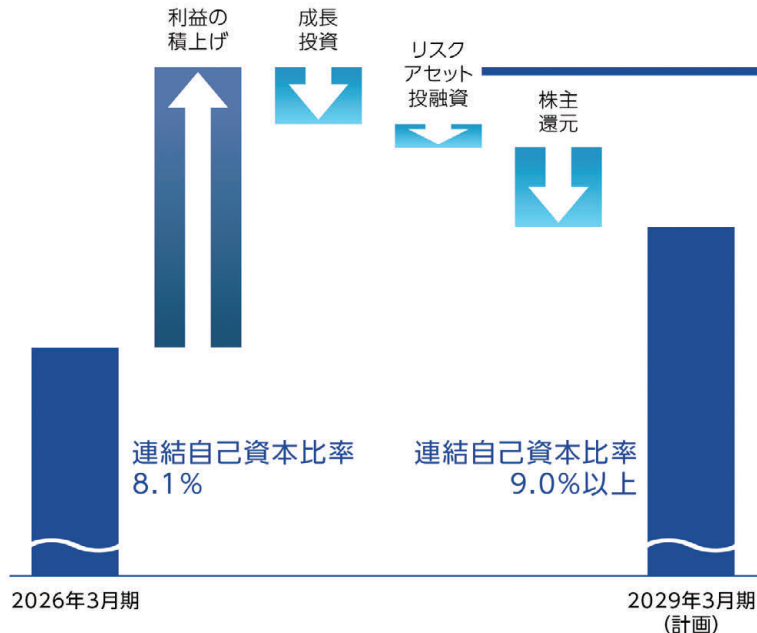
■ 自己資本比率の適正化

- 収益力向上による自己資本の充実
- RORAを活用したリスクアセットコントロール
- 「成長投資」と「株主還元」を両立した資本配分

※1 取得原価 ※2 その他有価証券評価差額金を除く自己資本

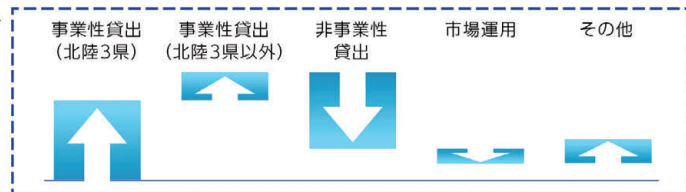
キャピタルアロケーション

人的資本やDX等の「成長投資」や「リスクアセット投融資」「株主還元」のバランスを意識し、適正な自己資本比率を目指します



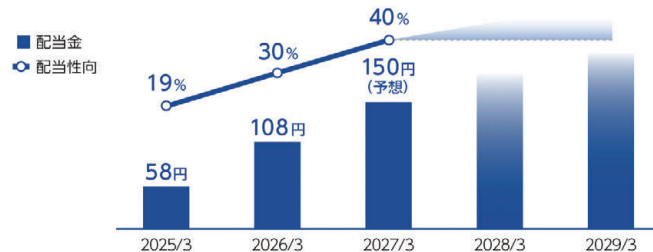
リスクアセットの増減イメージ

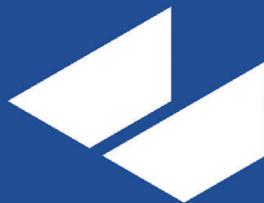
- 非事業性貸出のリスクアセットを低減しつつ、地域の企業へ積極的に成長資金を供給します
- 有価証券のポートフォリオを入れ替え、リスクアセットを抑制します



株主還元について

- 自己資本の充実・成長投資とのバランスを意識し、株主還元も強化します





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