

プロフィール (2019年9月30日現在)

| | | |
|--------|----------------------------------|---|
| 名称 | 株式会社 福井銀行 (The Fukui Bank, Ltd.) | 店 |
| 所在地 | 〒910-8660 福井県福井市順化1丁目1番1号 | |
| 電話番号 | 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 | 1,427名 (出向者含む) | |
| グループ会社 | 6社 | |

| | |
|----------------------------------------------------------------|-------|
| 舗 有人店舗数 | 80か店 |
| 店舗内店舗数 | 15か所 |
| その他 | 3か店 |
| 合計 | 98か所 |
| ※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 | 127か所 |
| （ATM運営会社・セブン銀行・ローソン銀行との共同設置を除く） | |

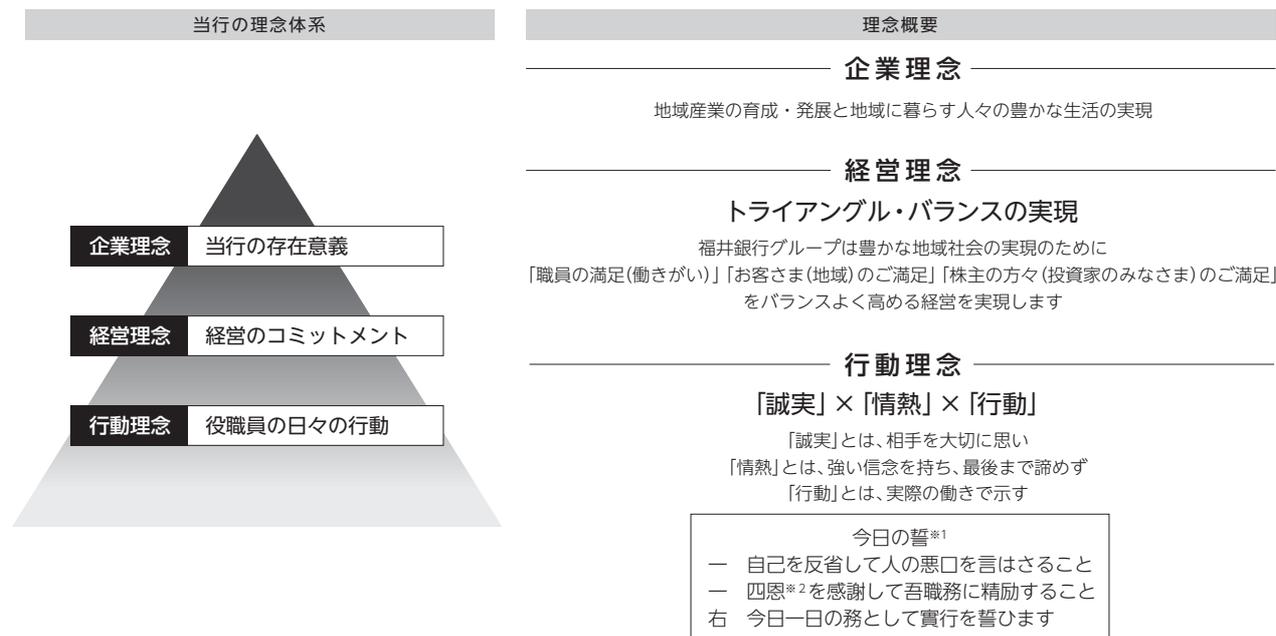
役員

| | | | |
|-------------------------------------|-------|-------------------------------|--------|
| 取締役 兼 代表執行役頭取 | 林 正博 | 取締役 | 内上 和博* |
| 取締役 兼 常務執行役 (企画本部長) | 佐野 慎治 | 取締役 | 南保 勝* |
| 取締役 兼 常務執行役 (営業支援本部長) | 湯浅 徹 | 取締役 | 三屋 裕子* |
| 取締役 兼 常務執行役 (ALM本部長) | 長谷川英一 | 執行役 (ALM副本部長 リスク統括グループマネージャー) | 渡辺 統 |
| 取締役 兼 執行役 (営業支援副本部長 融資支援グループマネージャー) | 佐竹 範之 | 執行役 (本店エリア統括店長 兼 本店営業部長) | 吉田 正武 |
| 取締役 | 前田 英之 | | |

*会社法第2条第15号に定める社外取締役

福井銀行はコーポレート・ガバナンス態勢の一層の強化に取り組んでいます。
その一環として、「委員会設置会社※」へ2007年6月より移行しております。
(※2015年5月1日に「会社法の一部を改正する法律」が施行されたことに伴い、「指名委員会等設置会社」へ改称)

当行の理念



※1「今日の誓」は創業者市橋保治郎翁が禅の思想に基づき提唱したもので、福井銀行職員は、この「今日の誓」を行動のバックボーンとして業務に精励しております。

※2 四恩…先祖の恩、国家の恩、社会の恩、神仏の恩

CONTENTS

福井銀行グループ

| | |
|-----------------|---|
| プロフィール・役員・当行の理念 | 1 |
| 地域密着型金融への取り組み | 2 |

資料編

| | |
|-----------------|----|
| 決算情報 | 8 |
| 決算情報 (連結) | 11 |
| 決算情報 (単体) | 22 |
| 損益の状況 | 28 |
| 営業の状況 | 32 |
| 株式の状況 | 42 |
| バーゼルⅢ第3の柱に基づく開示 | 43 |

※本誌に掲載されている計数は、
単位未満を切り捨てて表示しております。

地域密着型金融への取組み

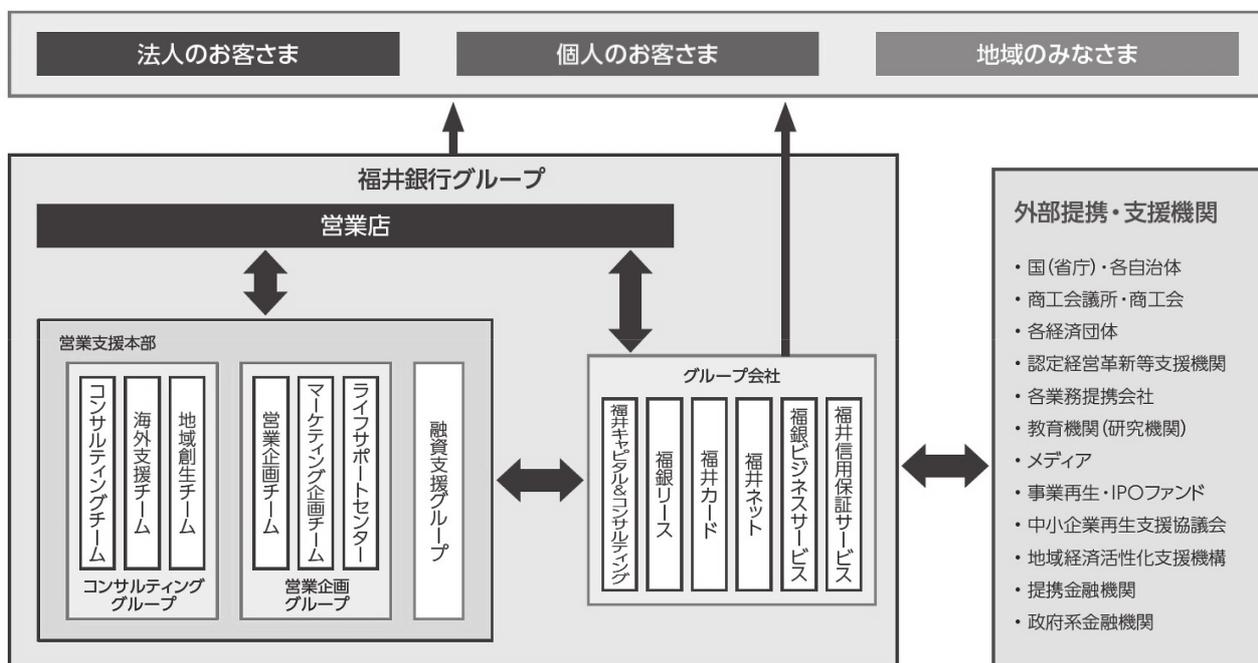
福井銀行の地域密着型金融推進の取組方針は、当行の企業理念『地域産業の育成・発展と地域に暮らす人々の豊かな生活の実現』そのものであり、役職員に深く浸透しております。

2018年4月よりスタートした中期経営計画『企業理念』の実現に向けて（第1章）～より早く、より深く、より広く～のもと、地域金融機関として、地域の『働く場所』『働く人』をふやし、コンサルティング機能を強化することで、地域やお客さまの課題解決とさらなる成長、資産形成のお手伝いをするのが、“地域の活性化”すなわち“企業理念”の実現につながるものと位置付け、地域密着型金融に取り組んでまいります。

地域密着型金融の推進に向けた態勢整備の状況

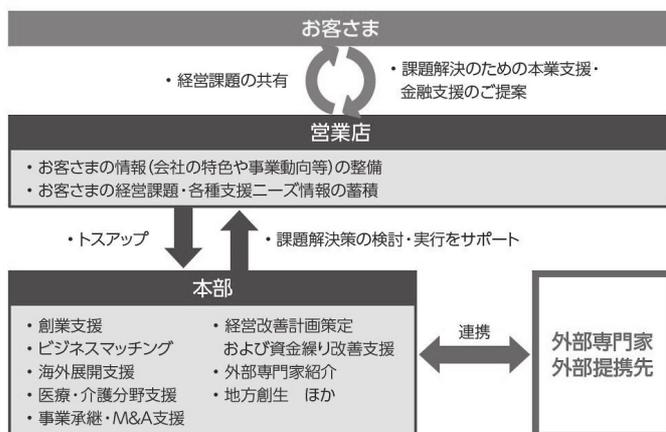
2018年4月より本部に設置した「コンサルティンググループ」をはじめとする営業支援本部とグループ会社6社、営業店がグループ一体となって地域密着型金融の推進に取り組んでおります。

また、外部提携・支援機関等との幅広いネットワークの活用など質の高いサービスを提供する態勢を構築し、それぞれの持つ強みやノウハウを融合し、お客さまが抱えるニーズや課題解決をサポートしております。



法人のお客さまに対するコンサルティング機能の発揮 ～事業性理解の取組み～

企業理念「地域産業の育成・発展」の実現に向け、当行は、お客さまとの日々のリレーション強化を通じ、ビジネスモデルの深掘りから経営課題や事業ニーズの把握に取り組んでおります。お客さまの経営課題を営業店と本部が共有・連携し、課題解決のための最適な本業支援、金融支援に努めてまいります。



創業・新事業開拓支援

創業期のお客さまには、専用融資商品の導入、グループ会社や外部機関との連携、セミナー開催を通じた情報提供などにより、支援の強化に取り組んでまいります。

●日本政策金融公庫（国民生活事業）との創業支援スキーム「W-ing（ウイング）」

2017年9月に日本政策金融公庫福井、武生両支店（国民生活事業）と連携して、福井県内の創業者を対象とした協調支援スキーム「W-ing（ウイング）」を創設しました。創業をお考えのお客さまの相談にワンストップで応じ、事業計画の策定から資金支援までを協調して行い、創業後も事業成長に向けたフォローアップを継続して行います。

| | |
|-------------------|----|
| 「W-ing(ウイング)」取組先数 | 5先 |
|-------------------|----|

(2019年上期)

成長支援

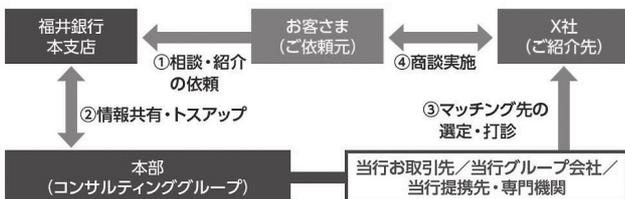
成長期、安定期、成長鈍化期のお客さまには、国内外の商談会やセミナーの開催を通じたビジネスマッチングの機会や情報の提供、グループ会社や外部機関とのネットワークを活用したビジネスソリューションの提供、専担部署の帯同訪問や情報提供による海外ビジネスサポートなどにより、支援の強化に取り組んでまいります。

| | |
|-----------------|--------|
| ソリューション提案を行った先数 | 1,750先 |
|-----------------|--------|

(2019年上期)

①ビジネスマッチング

本部コンサルティンググループの専門担当がお客さまのニーズに対し、最適なマッチング先を選定し、ご紹介から商談成立まで営業店と一体となってサポートしております。



②商談会開催による販路開拓

「百貨店」や「鉄道会社」、「福井の食」など、様々なテーマ・目的での商談会を開催し、お客さまの商品のPRや大手企業・多数の業者との商談の場の創出に取り組んでおります。

| 2019年度上期中に開催・参加した商談会 | |
|----------------------|-----------------------------------|
| 2019年 5月 | 六ツ星観光プロジェクト JR西日本グループ商談会 in 福井 |
| 2019年 7月 | 三越伊勢丹バイヤーミーティング 2019 |
| 2019年 8月 | 六ツ星観光プロジェクト JR西日本グループ商談会 in 富山 |
| 2019年 9月 | 第14回地方銀行フードセレクション 2019 |

③クラウドファンディング「ミラカナ。」

2018年4月に、株式会社福井新聞社およびREADYFOR株式会社と連携し、福井県に特化したクラウドファンディングサービス「福井の未来をかなえるクラウドファンディングサービス『ミラカナ。』」を開始しました。『ミラカナ。』は、「全国の“やさしいお金”を福井へ」をテーマに、福井県内におけるクラウドファンディング利用の活性化を図るプラットフォームです。お客さまの事業資金の調達にクラウドファンディングという新たな手段を加え、お客さまの成長機会の創出に寄与してまいります。

| | |
|------------|-----|
| ミラカナ登録件数 | 11件 |
| うち目標金額達成件数 | 10件 |

(2019年上期)

④ネットショップ開設支援「BASE（ベース）」

「BASE（ベース）」は、ものづくりを行う個人、ビジネスを展開する法人、地方自治体をはじめとする行政に幅広くご利用いただいているネットショップ作成サービスです。これまで「BASE」で開設されたネットショップ数は50万店舗を超えています。国内最大級のショップ開設数を誇る「BASE」と、地域活性化に取り組む「福井銀行」が連携し、ネットショップを活用した販路拡大を支援します。

| | |
|---------------|----|
| ネットショップ開設支援件数 | 9件 |
|---------------|----|

(2019年上期)

⑤リース活用サポート

当行グループ会社である福銀リースと連携し、リースを活用した設備導入・入替を支援しております。お客さまの設備投資に対して、銀行融資とリース商品の一体的な提案を行うことでお客さまの資金調達手段の多様化や、設備管理にかかる事務の合理化につながる支援を実施しております。

| | |
|-----------|------|
| リース活用支援件数 | 350件 |
|-----------|------|

(2019年上期)

⑥海外ビジネスサポート

県内企業のグローバル化が進むなか、経済成長を続ける中国、東南アジアを中心とする海外市場の取り込みが重要な課題となっています。当行は、海外駐在経験を有する専門担当者が海外拠点と連携し、海外での事業拡大に向けた幅広い支援に取り組んでおります。

| | |
|----------------|-----|
| 海外支援チームによる支援件数 | 33件 |
|----------------|-----|

(2019年上期)

海外販路拡大・調達先拡大

お客さまの海外での販路拡大、調達先の多様化等のニーズにお応えするため、セミナー・相談会開催による海外ビジネスに関する最新情報の提供や、ビジネスマッチングによるビジネスパートナーの紹介に積極的に取り組んでおります。

●「越境 EC を活用した中国における福井県産品販路拡大事業」を受託

2019年9月に当行グループ会社である福井キャピタル&コンサルティングが福井県事業「越境 EC を活用した中国における福井県産品販路拡大事業」を受託しました。本事業では、Inagora（インアゴーラ）株式会社が運営する越境 EC アプリ「豌豆公主（ワンドウ）」内に福井県産品を集約した「福井館」を2019年10月に開設します。「福井館」では、中国の消費者向けに福井県産品の魅力を伝えるプロモーションを展開し、お客さまの中国市場への販路開拓を支援してまいります。

(事業期間 2019年9月12日～2020年3月31日)

海外人材採用・人材育成

海外での事業展開には、各国の事情に精通した優秀なスタッフを確保することが欠かせません。当行は、各団体や大学と連携し、外国人留学生の採用や育成に向けたサポートを行っております。

⑦医療・介護分野サポート

医療の高度化や制度改革、少子高齢化など、医療・介護分野を取り巻く環境の変化に対応するため、本部コンサルティングチームに専門担当者を配置し、お客さまの事業継続のための様々な課題解決を通して、地域の医療・介護サービスの充実・発展に取り組んでおります。

| | |
|--------------------|-----|
| コンサルティングチームによる支援件数 | 39件 |
|--------------------|-----|

(2019年上期)

●医療介護事業者向けセミナーを開催

当行では、外部の専門講師を招き、医療機関・介護施設の経営者や実務者のみなさまを対象とした「医療経営セミナー」「介護事業者セミナー」を定期的で開催しております。2019年度上期は「医療経営セミナー」を4回開催し、のべ151名のお客さまが参加されました。



⑧法人保険

お客さまの事業を継続する上でのさまざまなリスクに備えるため、当行の専門担当者がお客さまのライフステージや経営環境に寄り添った法人保険のトータルプランニングを行っております。

| | |
|--------------------|-----|
| コンサルティングチームによる支援件数 | 29件 |
|--------------------|-----|

(2019年上期)

⑨人材発掘・人材育成支援

近年、地方にて進行する高齢化や都市部への人口流出により、人手不足が鮮明になるなか、当行では「経営幹部候補人材」や「正社員・派遣社員」「外国人労働者」など中小企業さまが抱える様々な人材ニーズに対して、自治体や民間人材事業者との連携により、的確な人材情報を提供し、企業の成長・活性化を支援しております。

また、人材育成の課題に対しては、グループ会社である福井キャピタル&コンサルティング、民間人材事業者と連携し、社員の方の立場や状況に応じた育成支援メニューを取り揃えています。

事業承継支援

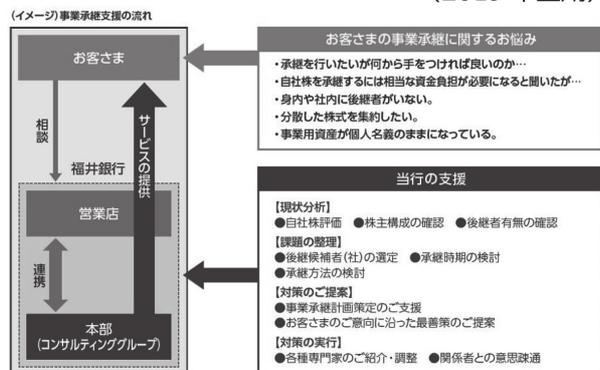
お客さまの持続的な発展・存続や円滑な承継を実現するため、後継者問題等の課題や事業拡大ニーズを有する取引先企業に対して、様々なノウハウを集約した本部の専担部署が中心となり、事業承継支援（自社株評価や株式承継対策を含めた実行支援）の強化をすすめてまいります。

①事業承継コンサルティング

会社の「事業（経営）」と「自社株式」を円滑に“後継者”へ引き継ぐ事業承継は、会社が持続的に発展するための重要な課題です。当行はお客さまの円滑な事業承継を全力でサポートします。

| | |
|--------------------|-----|
| コンサルティングチームによる支援件数 | 28件 |
|--------------------|-----|

(2019年上期)

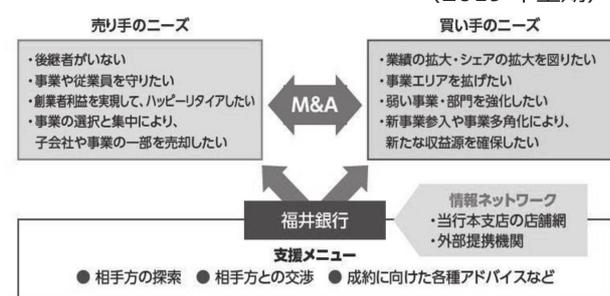


②M&Aコンサルティング

M&A で解決できる経営課題は多岐にわたります。当行がもつノウハウやネットワークを活かしながら、事業の発展につながるM&Aの活用を提案しサポートします。

| | |
|--------------------|----|
| コンサルティングチームによる支援件数 | 4件 |
|--------------------|----|

(2019年上期)



●ヘルスケア業界向け M&A セミナーを開催

2019年6月に「ヘルスケア業界 M&A セミナー」を開催し、医療・介護を中心としたヘルスケア業界のトレンドとM&A検討時のポイントについて、情報提供を行いました。当日は、11名の方がセミナーに参加されました。



経営改善支援

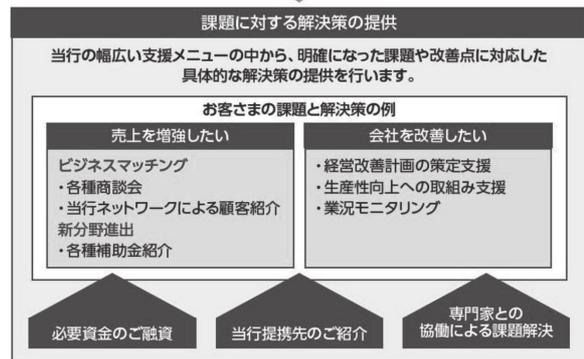
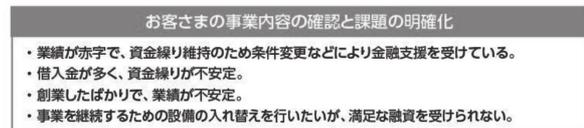
成長鈍化期や再生期のお客さまの事業継続を実現するため、事業性理解による経営課題の明確化や解決策の提供に取り組んでおります。

経営改善コンサルティング

経営改善に向けた計画策定から達成のためのフォローまで当行の専門担当者がトータルサポートします。

| | |
|--------------------|-----|
| コンサルティングチームによる支援件数 | 67件 |
|--------------------|-----|

(2019年上期)



また、中小企業再生支援協議会、地域経済活性化支援機構（REVIC）などの外部支援機関を活用し、お客さまに最適な経営改善策の提供や事業再生に取り組んでおります。

| | |
|------------------------|-----|
| REVIC・中小企業再生支援協議会の活用先数 | 29先 |
|------------------------|-----|

(2019年上期)

個人のお客さまに対するコンサルティング機能の発揮 ～お客さま理解の取組み～

企業理念「地域に暮らす人々の豊かな生活」の実現に向け、当行は「お客さま本位の基本方針」を掲げ、お客さまのライフステージをふまえたニーズ・課題を理解し、最適な商品・サービスの提供に努めてまいります。

①キャンペーンの実施と商品ラインアップの充実

お客さまのライフステージにおけるさまざまなニーズに対応した、キャンペーンの実施や商品ラインアップの充実により、お客さまの課題解決支援に取り組んでおります。

| 2019 年度上半期中に実施したキャンペーン | |
|------------------------|-----------------------------|
| 2018年9月～ 2019年4月 | 教育ローンキャンペーン |
| 2019年 2月～5月 | 春の新生活応援キャンペーン |
| 2019年 1月～9月 | マイカーローン「カットビくん」 2大キャンペーン |
| 2019年 6月～8月 | ほけんプラザ「保障の確認・ご相談」 キャンペーン |
| 2019年 6月～8月 | 夏の資産づくり応援キャンペーン |

●SMS（ショートメッセージサービス）を利用した商品・サービス案内を開始

2019年8月から携帯電話番号をあて先としてメッセージを送信する「SMS（ショートメッセージサービス）」を利用した商品・サービスの案内を開始しました。現在行っているキャンペーンなどの情報をより多くのお客さまへ知っていただくとともに、これまで行っていた郵便によるダイレクトメールの削減によるペーパーレス化を図っております。

②相談拠点の充実

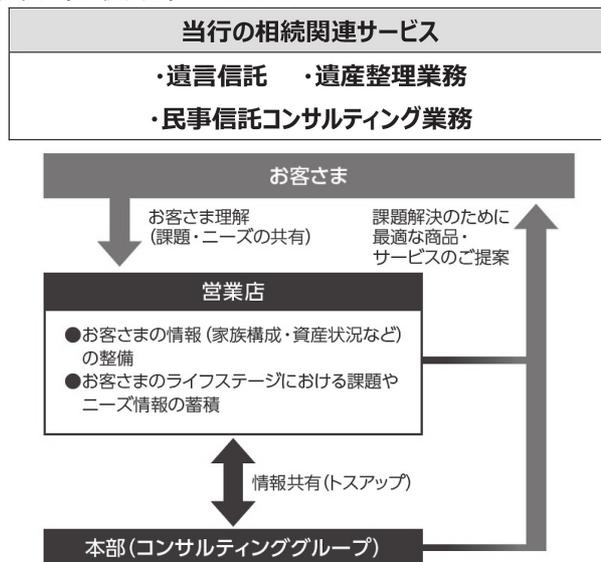
「ふくぎんプラザ」、「ほけんプラザ」では、住宅資金相談、教育資金相談、保障の確認など、お客さまのライフステージに応じて生じる様々な不安や悩みを、より高度な専門知識・経験を有する行員が解決し、お客さまのさらなる成長、資産形成をお手伝いするトータルコンサルティングを行っています。

③セカンドライフ層へのサポート体制の充実

お客さまに豊かなセカンドライフを過ごしていただくために、営業店・本部（コンサルティングチーム）が一体となって、お客さまの様々な悩みやニーズに最適な解決策のご提案に取り組んでおります。

●相続ニーズへの対応

高齢化社会が進行し、相続・贈与に関するニーズが高まっております。当行は相続・贈与における様々な悩みに寄り添いお応えするため、本部コンサルティンググループに専門担当者を配置し、お客さまに最適な相続関連サービスをご提供（お取次ぎ）いたします。



④キャッシュレス社会への対応

当行は、福井県におけるキャッシュレス社会の構築に向け、様々な取組みを進めております。

JURACA

2種類の電子マネーと、福井ならではのサービスを提供する多機能型カードです。地元企業との連携



を強化し、JURACAの提示より、様々な割引や優待サービスを受けられるお店が拡大しております。

| | |
|------------|---------|
| JURACA 会員数 | 32,730人 |
|------------|---------|

(2019年上期)

ふくぎん VISA デビットカード

お買い物をしたらすぐに預金口座から引き落としされ、現金のようにご利用いただけるカードです。口座残高の範囲内でのご利用のため、使いすぎることがなく、安心してご利用いただけます。



| | |
|----------------------|--------|
| ふくぎん VISA デビットカード会員数 | 8,521人 |
|----------------------|--------|

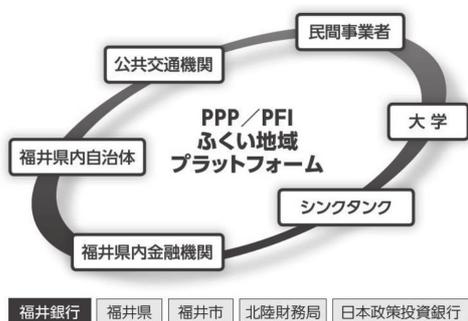
(2019年上期)

地域の面的再生への積極的な参画 ～まち・ひと・しごと創生に向けた取り組み～

地方公共団体・地元支援機関・地元大学と密に情報交換を行うなど、産学官連携による地域資源の有効活用および地域経済の活性化に向けて積極的に取り組んでおります。

① PPP/PFI ふくい地域プラットフォーム

財務省北陸財務局、日本政策投資銀行、福井県、福井市とともに、官民連携による地域活性化について考えるふくい地域プラットフォームを開催しております。地域において「効率的かつ効果的な公的施設等の整備や、高速交通開通に伴う各事業のより円滑な実施などに向け戦略的に PPP/PFI の活用推進を通じた民間における新たな事業機会創出や民間投資喚起等による地域活性化実現」などを目指しています。2019年5月には、国が支援する事業（協定プラットフォーム）に選定されました。



② 「ふくい環境配慮型社会研究会」を発足

公立大学法人福井県立大学地域連携本部、一般社団法人ふくいエネルギーマネジメント協会、福井県中小企業団体中央会とともに、福井ならではの地域特性を踏まえた環境配慮型社会の実現に向け、産学連携の研究会を立ち上げました（事務局は福井県立大学地域連携本部）。研究会では国連が目指している「持続可能な開発目標（SDGs）」への取り組み、省エネや再生可能エネルギーの活用がどのような経済効果があるのかを中小企業の業態に合わせて分析、具体的活動に結び付きやすいように、実践方法や補助金支援策と結び付け企業に提案してまいります。



地域やお客さまに対する積極的な情報発信

地域やお客さまのお役に立つ情報やノウハウを、各種セミナーやホームページ・SNSを通じて発信してまいります。

① 「ふくぎんフレッシューズセミナー2019」を開催

2019年4月に新社会人となられた方を対象として、「ふくぎんフレッシューズセミナー」を開催しました。2019年度は138社、計683名の新社会人のみなさまに参加いただきました。



② 当行ホームページをリニューアル

2019年9月に当行ホームページ「法人のお客さま」「福井銀行について」「株主・投資家のみなさま」をリニューアルしました。今後もホームページを通じて、当行の取り組みや商品・サービス等の情報をより分かりやすく発信してまいります。

