

様式第六の二（第 104 条関係）

実 施 計 画

2024 年 8 月 21 日提出

（申請者） 本店又は主たる
事務所の所在地 福井県福井市順化 1 丁目 1 番 1 号
商号又は名称 株式会社福井銀行
代 表 者 代表執行役頭取 長谷川 英一

（申請者） 本店又は主たる
事務所の所在地 福井県福井市順化 1 丁目 6 番 9 号
商号又は名称 株式会社福邦銀行
代 表 者 取締役頭取 湯浅 徹

金融機能の強化のための特別措置に関する法律第 34 条の 10 第 1 項の規定に基づき、実施計画を次のとおり提出します。

第1 実施計画の実施期間

株式会社福井銀行（以下、「福井銀行」といいます。）と株式会社福邦銀行（以下、「福邦銀行」といい、福井銀行と福邦銀行を総称して、以下、「両行」といいます。）は、金融機能の強化のための特別措置に関する法律第34条の10第1項の規定に基づき、2024年10月から2030年3月までの実施計画を策定・実施いたします。本計画は両行を中心とする金融グループ「Fプロジェクト」の施策として策定・実施するものです。なお、福邦銀行につきましては、金融機能の強化のための特別措置に関する法律第34条の11第1項の規定に基づき、実施計画の変更も行います。

なお、今後実施計画に記載された事項について重要な変化が生じた場合、または生じることが予想される場合には、遅滞なく金融庁に報告いたします。

第2 主として業務を行っている地域における基盤的金融サービスの提供の状況

1. 両行の沿革

福井銀行は、1899年に地域産業を支援するため地元の資本を結集して設立しました。その後福井県内の金融機関との合併や事業譲受を複数経て、現在の福井銀行となっております。

福邦銀行は、1943年に若越無尽として設立、1970年の相互銀行への転換（福井相互銀行へ改称）、1989年の普通銀行転換を経て、現在の福邦銀行となっております。

両行は、福井県を主たる営業基盤とし、両行が相互の強みを活かし、お客さまの成長、発展のためこれまで以上に質の高いサービスを提供していくこと、また目前に迫る地域活性化の機会を最大限に活かし、地域の持続的発展に寄与していくため、両行の連携、協働を目的として「地域経済の発展に向けた包括提携（Fプロジェクト¹）」を開始し、2021年5月には連携効果の加速と深化を目的に、資本業務提携契約の締結を行い、福邦銀行は第三者増資割当の引受先を福井銀行とし、2021年10月に福井銀行は福邦銀行を子会社化しました。その際に金融機能強化法第34条の10第1項7号（株式の交付）に基づき、2021年9月に実施計画（2021年10月～2027年3月）の認定を得ております。

2. 福邦銀行の実施計画の進捗状況

（1）基盤的金融サービス収支の進捗状況（2021年10月～2024年3月）

福邦銀行は、実施計画（2021年10月～2027年3月）に基づき、福井銀行とそのグループ会社（以下、「福井銀行グループ」といいます。）と連携し、経営基盤の強化と基盤的金融サービスの提供の維持に取り組んできました。

トップラインにおいては、地元中小企業のお客さまへの融資と本業支援、個人の生活支援において福邦銀行の「強み」を最大限に発揮し、福井銀行グループ機能も活用した営業展開を実施し、資金利益（有価証券利息配当金除く）は計画以上に増加、役務取引等利益は概ね計画通りとなりました。これらの戦略を推し進めるべく、有価証券運用を福井銀行に一本化とし、福邦銀行は中小企業等貸出に特化いたしました。

また経費におきましても、福井銀行との本部業務統合（企画・営業・融資部門除く）を推進し、福邦銀行本部の共同化・共通化を実施、営業店においても福井銀行の営業店舗との重複地域等にて、計9店舗のBranch in Branch、Bank in Bank²、新築移転を実施し、概ね計画通りとなりました。

一方で、新型コロナウイルス感染症の長期化により、宿泊・飲食サービス業や生活関連サービス業等のお客さまの業況にマイナスの影響が大きく、コロナ禍影響先への積極支援を行うために、予防的引当を実施し、計画以上の与信費用を積み上げております。

その結果、2024年3月期の基盤的金融サービスに係る収支は計画始期である2021年3月期比の改善となり、計画を上回っておりますが依然として当該収支はマイナスが続いております。

¹ 2021年10月の福邦銀行の連結子会社を機に、福井銀行および福邦銀行を含む連結子会社および非連結子会社の総称を「Fプロジェクト」とし、新たなグループ体制を開始しております。

² 例えばA銀行の店舗内にB銀行の店舗を移転し、同一建物内で両行の店舗が存在する運営であり、これまでも福井銀行小松支店内に福邦銀行小松支店を、福井銀行金沢支店内に福邦銀行金沢支店を移転しております。

【基盤的金融サービスに係る収支の進捗状況】

【計画】 (単位：億円、単位未満四捨五入)				【実績】 (単位：億円、単位未満四捨五入)			
	2022/3期 (2021年度)	2023/3期 (2022年度)	2024/3期 (2023年度)		2022/3期 (2021年度)	2023/3期 (2022年度)	2024/3期 (2023年度)
資金利益 (有価証券利息配当金除く)	42	42	42	資金利益 (有価証券利息配当金除く)	42	43	51
役務取引等利益	2	3	3	役務取引等利益	2	3	3
経費(マイナス表示)	▲53	▲52	▲51	経費(マイナス表示)	▲52	▲50	▲51
与信費用(マイナス表示)	▲2	▲2	▲2	与信費用(マイナス表示)	▲17	▲9	▲7
基盤的金融サービス収支	▲11	▲10	▲8	基盤的金融サービス収支	▲25	▲14	▲4

(ご参考) 基盤的金融サービス収支 = 資金利益 - 有価証券利息配当金 + 役務取引等利益 - 経費 - 与信費用
2024年3月期は福井銀行への貸付金利収入（5億円）が含まれております

実施計画にて、経営基盤の強化のための措置として、①システム改修、②機器・装置の導入、③店舗統廃合及び業務効率化、の3項目に分け、各種施策を講じてまいりました。

【経営基盤の強化のための措置の進捗状況】

【計画】		【実績】	
	措置の概要		措置の概要
①システム改修	(1)情報システムのクラウド化等 (2)福井銀行との情報システムの共同化 (3)勘定系システムのオープン化への刷新等	①システム改修	(1)完了 (2)複数のシステムを共同化実施 (3)未実施
②機器・装置の導入	(1)タブレット端末等の導入 (2)共同ATMの導入 (3)アプリ等のソフトウェア等の導入	②機器・装置の導入	(1)未実施 (2)完了 (3)ソフトウェア等の導入あり
③店舗統廃合及び業務効率化	(1)福井銀行と重複する店舗の統廃合 (2)両行本部機能の共同化・共通化 (3)2ブランド強化のための営業部門集約	③店舗統廃合及び業務効率化	(1)統廃合済み (2)企画・営業・融資除く本部機能の共同化完了・一部共通化完了 (3)集約済み

まず、①システム改修については、福邦銀行の情報系システムを福井銀行のクラウド基盤への移行を完了し、両行の営業店・ATM ネットワークについても統合しております。福邦銀行でのサーバ構築・保守が不要となるなどシステムコストの減少につながっております。また情報系システムのうち、不動産担保評価や経費管理等のシステム共同化を実施しております。勘定系システムのオープン化への刷新等は、2026年5月に予定する合併とともに両行の勘定系システムを統合することとしたため未実施となっております。

②機器・装置の導入については、店舗統廃合による利便性低下を補うべく、両行のお客さまがATMでの記帳取引（もとより両行のお客さまはATMでの入金・出金手数料は無料）を可能とする「FプロジェクトATM」を開発し、両行の店舗内・外において全台更新しました。また福邦銀行のバンキングアプリの充実化などに取り組んでまいりましたが、営業店の事務効率化等を目的としたタブレット端末については開発中であり、導入には至っておりません。

③店舗統廃合及び業務効率化については、Branch in Branch（7店舗）、Bank in Bank（1店舗）、新築移転（1店舗）を実施し、営業店ネットワークの効率化と営業人員を創出しております。また本部業務共同化・共通化においても、営業・融資・企画以外の部署は完了し、本部業務の効率化と営業人員を創出しております。

(2) 現状の振り返りと課題(2021 年 10 月～2024 年 3 月)

福邦銀行は実施計画に基づき各施策を遂行した結果、地元である福井県のお客さまに向けて、福井銀行グループ機能を活用したコンサルティング機能（事業承継・M&A・リース・カード・IT コンサル等含む）の発揮ができたこと、またコンサルティング機能等の発揮による中小企業のお客さまへの融資も着実に増加するなど、福邦銀行の強みである「小規模の中小企業のお客さま³」への営業強化が図れていると認識しております。

一方で、長期化したコロナ禍、円安等による原材料価格高騰など、福邦銀行の基盤ともいえる中小企業のお客さまの経営環境は、実施計画認定時の想定より悪化しております。また「2 ブランド」経営のもと、両行間の構造的な利益相反関係等から、福井銀行から福邦銀行への経営資源投入が限定的となることや、自己資本比率が 5.80%（2024 年 3 月期）と他行と対比して低い³ため、地域が求める一層の金融仲介機能を発揮するための、福邦銀行単体でのシステム投資や人的資本への投資は限定的なものにとどまっております。

地元福井県の中小企業のお客さまの多様な課題に対する解決力の発揮に向け、抜本的にグループ資源を集約し、一層の地元経済活性化を実現すべく、組織再編成をすることとしました。具体的には 2024 年 10 月に福邦銀行を福井銀行の完全子会社化、基幹系システムの統合等を図り、2026 年 5 月に両行合併の予定です。

3. 基盤的金融サービスの提供状況

福井銀行は、全営業拠点 62 か店のうち 46 か店（74.2%）、福邦銀行は同 25 か店のうち 20 か店（80.0%）を地元福井県に配置し、両行とも営業店の大半を福井県内に配置しております。

【両行の営業拠点数（2024 年 3 月末時点）】（出典：日本金融通信社「金融機関データ」）

	エリア	福井銀行	福邦銀行	両行合算
福井県	福井市内エリア	17	10	27
	鯖江・丹南エリア	5	1	6
	武生エリア	6	1	7
	坂井・嶺北エリア	5	2	7
	高志エリア	2	1	3
	奥越エリア	2	1	3
	敦賀エリア	5	2	7
	若狭エリア	4	2	6
	小計（福井県内）	46	20	66
その他	石川県	8	0(2)	8(10)
	富山県	3	-	3
	東京都	1	-	1
	大阪府	1	1	2
	愛知県	1	-	1
	京都府	1	2	3
	滋賀県	1	-	1
	合計	62	23(25)	85(87)

※店舗内店舗及びローン等の専門拠点は含めておりません。()はBank in Bank店舗数を含む

³ 福邦銀行実施計画において、「福邦銀行の事業者向け貸出先の特徴としては、従業員 10 名未満の事業所数が全体の約 7 割」と分析しております。

また、福井県内における預貸金の両行合算シェアは5割超の水準となっております。

【貸出金・預金シェア（2024年3月末時点）】（出典：日本金融通信社「金融機関データ」）

エリア	福井銀行		福邦銀行		両行合算	
	預金 シェア	貸出金 シェア	預金 シェア	貸出金 シェア	預金 シェア	貸出金 シェア
福井市内エリア	50.6%	42.3%	7.7%	9.5%	58.4%	51.7%
鯖江・丹南エリア	44.8%	41.4%	5.9%	8.5%	50.7%	49.9%
武生エリア	50.0%	31.6%	7.3%	8.3%	57.4%	39.9%
坂井・嶺北エリア	49.5%	38.7%	8.6%	12.1%	58.1%	50.8%
高志エリア	81.0%	72.1%	8.0%	10.3%	89.0%	82.5%
奥越エリア	34.1%	34.4%	3.6%	4.9%	37.7%	39.2%
敦賀エリア	42.9%	39.2%	6.2%	7.8%	49.1%	47.0%
若狭エリア	49.3%	46.5%	9.9%	16.3%	59.2%	62.7%
合計	48.6%	40.8%	7.3%	9.5%	55.9%	50.3%

（※）店舗数は店舗内店舗及びローン等の専門拠点を含めておりません。

なお、地区については、下記の市町がその対象となります。

福井市内エリア：福井市

鯖江・丹南エリア：鯖江市・越前町

武生エリア：越前市・南越前町・池田町

坂井・嶺北エリア：坂井市・あわら市

高志エリア：永平寺町

奥越エリア：大野市・勝山市

敦賀エリア：敦賀市・美浜町・若狭町

若狭エリア：小浜市・高浜町・おおい町

以上のように、両行は、福井県内シェア50%超の金融グループとして、各地区のお客さまに対する貸出金、預金、預かり資産等の資産形成、コンサルティング等の基盤的金融サービスの提供を通じて、地域経済の発展に寄与しています。なお、各地区で提供している金融サービスの内容に変更はございません。

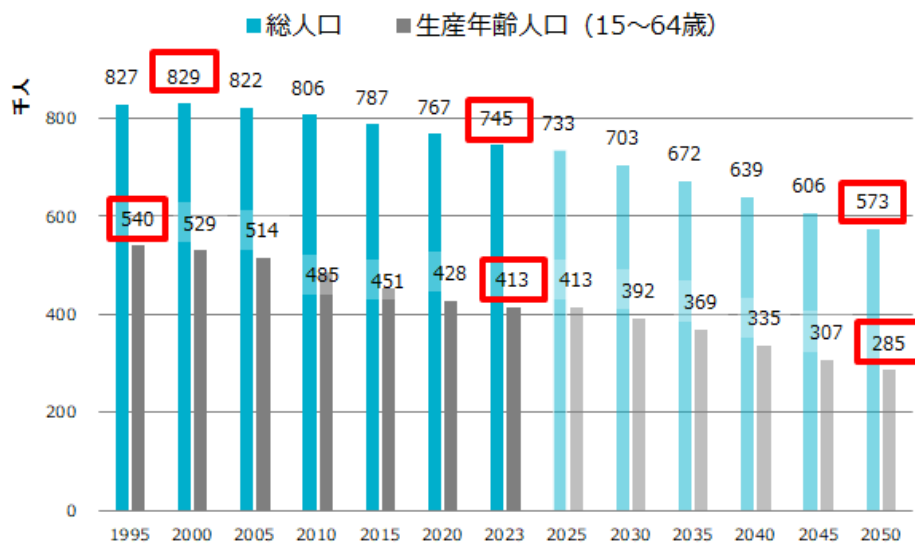
第3 計画実施地域において基盤的金融サービスを持続的に提供することが困難となるおそれがあることを示す事項

1. 福井県の人口推移と民間事業所数・企業等数の推移

福井県の人口は2000年の829千人をピークに減少し、2023年には745千人まで減少、約30年後の2050年は573千人と推計され、30年間で約23%の人口減少が見込まれています。

また生産年齢人口も1995年の540千人をピークに、2023年には413千人まで減少、約30年後の2050年は285千人と推計され、30年間で約30%の減少が見込まれています。

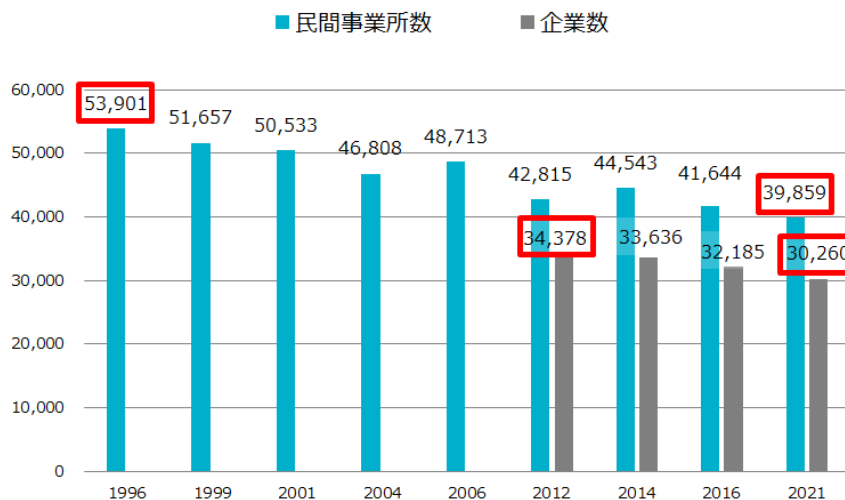
【福井県の人口推移と将来推計】



出典：福井県「毎月人口異動調査」（2023年）及び総務省「国勢調査」（1995年～2020年）及び国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来人口（2023年推計）」（2025年～2050年）より両行作成

福井県の民間事業所数は2021年時点で39,859事業所、企業等数は30,260社となっており、民間事業所数は1996年をピークに減少し、25年間で約26%減少、企業等数は約10年間で約12%減少しております。

【福井県の民間事業所数と企業等数推移】



出典：総務省「事業所・企業統計調査」（1996年～2006年）及び総務省「経済センサス・基礎調査・活動調査」（2012年～2021年）より両行作成

2. これまでの基盤的金融サービスに係る収支の状況

両行の直近5年間における基盤的金融サービスに係る収支は、両行ともに5期連続の赤字となっております。2024年3月に実現した北陸新幹線延伸等に伴う資金需要の増加に対して、積極的な資金繰り支援により貸出金を増加させてまいりましたが、貸出金利回りの低下の影響等にて、営業経費を賄う十分な収益確保に至らず、基盤的金融サービスに係る収支は両行赤字の状態が続いています。

【福井銀行の基盤的金融サービスに係る収支の推移】

(単位：億円、単位未満四捨五入)

	2020/3期 (2019年度)	2021/3期 (2020年度)	2022/3期 (2021年度)	2023/3期 (2022年度)	2024/3期 (2023年度)
資金利益 (有価証券利息配当金除く)	150	160	168	164	179
役務取引等利益	28	24	30	29	34
その他業務利益 (国債等債券損益除く)	1	1	1	2	▲3
営業経費(マイナス表示)	▲210	▲217	▲215	▲207	▲224
与信費用(マイナス表示)	▲20	▲15	▲22	▲8	▲7
基盤的金融サービスに係る収支	▲52	▲46	▲38	▲19	▲22

【福邦銀行の基盤的金融サービスに係る収支の推移】

(単位：億円、単位未満四捨五入)

	2020/3期 (2019年度)	2021/3期 (2020年度)	2022/3期 (2021年度)	2023/3期 (2022年度)	2024/3期 (2023年度)
資金利益 (有価証券利息配当金除く)	41	42	42	43	51
役務取引等利益	3	1	2	3	3
その他業務利益 (国債等債券損益除く)	▲4	▲1	▲2	▲1	3
営業経費(マイナス表示)	▲56	▲54	▲52	▲51	▲51
与信費用(マイナス表示)	2	▲6	▲17	▲9	▲7
基盤的金融サービスに係る収支	▲14	▲18	▲27	▲15	▲1

本実施計画内で示す基盤的金融サービスに係る収支については、「資金利益（有価証券利息配当金除く）＋役務取引等利益＋その他業務利益（国債等債券損益除く）－営業経費（退職給付含む）－与信費用」とします。なお、福邦銀行の実施計画においては、「基盤的金融サービスに係る収支」の定義を「資金利益（有価証券利息配当金除く）＋役務取引等利益－経費－与信費用」としており、本計画においては福邦銀行の定義を修正しております。

3. 基盤的金融サービスに係る収支の見込み

景気動向については、足踏みもみられる中で、緩やかに回復し、先行きについても物価上昇や海外景気の下振れによる国内景気の下押しリスク等の懸念あるものの、雇用・所得環境の改善と、国の各種政策等の効果もあり、緩やかな回復が見込まれております。今後の金利・株価等は下記の推移となる前提です。

指標	2024/3 期 (2023 年度)	2025/3 期 (2024 年度)	2026/3 期 (2025 年度)	2027/3 期 (2026 年度)	2028/3 期 (2027 年度)	2029/3 期 (2028 年度)	2030/3 期 (2029 年度)
無担保コール翌日物 (%)	0.074	0.077	0.077	0.077	0.077	0.077	0.077
TIBOR 3M (%)	0.257	0.287	0.287	0.287	0.287	0.287	0.287
新発 10 年国債利回り (%)	0.725	1.070	1.070	1.070	1.070	1.070	1.070
為替相場 (円/ドル) (円)	151.33	157.14	157.14	157.14	157.14	157.14	157.14
日経平均株価 (円)	40,369	38,500	38,500	38,500	38,500	38,500	38,500

両行の基盤的金融サービスに係る収支の今後の見込みとして、貸出金利回りの改善やコンサルティング収益の増加等で資金利益（有価証券利息配当金除く）・役務取引等利益は両行合算で微増となっております。併せて、経費削減に取り組んでいくものの、2 ブランドを維持した場合、一層の経費削減は困難であり、基盤的金融サービスに係る収支は両行合算で赤字が継続することが見込まれます。今後、福井県の人口や生産年齢人口、福井県内の民間事業所数・企業等数の減少が予測され、基盤的金融サービスに係る抜本的な経営改善に資する施策を講じなければ、基盤的金融サービスに係る収支の赤字の継続・増加は避けられず、基盤的金融サービスを将来にわたって持続的に提供することが困難となるおそれがあります。

【福井銀行の基盤的金融サービスに係る収支の見込み】

(単位：億円、単位未満四捨五入)

	2025/3期 (2024年度)	2026/3期 (2025年度)	2027/3期 (2026年度)	2028/3期 (2027年度)	2029/3期 (2028年度)	2030/3期 (2029年度)
資金利益 (有価証券利息配当金除く)	187	186	187	188	186	186
役務取引等利益	32	34	35	37	39	39
その他業務利益 (国債等債券損益除く)	▲5	▲5	▲6	▲8	▲6	▲6
営業経費(マイナス表示)	▲219	▲219	▲215	▲217	▲215	▲214
与信費用(マイナス表示)	▲5	▲12	▲14	▲14	▲14	▲14
基盤的金融サービスに係る 収支	▲10	▲16	▲13	▲13	▲9	▲8

【福邦銀行の基盤的金融サービスに係る収支の見込み】

(単位：億円、単位未満四捨五入)

	2025/3期 (2024年度)	2026/3期 (2025年度)	2027/3期 (2026年度)	2028/3期 (2027年度)	2029/3期 (2028年度)	2030/3期 (2029年度)
資金利益 (有価証券利息配当金除く)	47	48	49	49	49	49
役務取引等利益	2	2	2	2	2	2
その他業務利益 (国債等債券損益除く)	0	0	0	0	0	0
営業経費(マイナス表示)	▲51	▲51	▲51	▲51	▲51	▲51
与信費用(マイナス表示)	▲3	▲3	▲3	▲3	▲3	▲3
基盤的金融サービスに係る 収支	▲5	▲4	▲3	▲3	▲3	▲3

※上記資金利益は福井銀行への貸付金利息収入を除いております

第4 事業の抜本的な見直しとして実施する経営基盤の強化のための措置の内容及び計画実施地域における基盤的金融サービスの提供の維持に関する事項

1. 組織再編成等の内容

(1)実施しようとする組織再編成等および実施予定時期

両行は、福井県を主たる営業基盤とし、両行が相互の強みを活かし、お客さまの成長、発展のためこれまで以上に質の高いサービスを提供していくこと、また 2024 年 3 月に実現した北陸新幹線の福井県内延伸や中部縦貫自動車道の全線開通等の交通インフラ整備にかかる地域活性化の機会を最大限に活かし、地域の持続的発展に寄与していくため、両行の連携、協働を目的として「地域経済の発展に向けた包括提携（F プロジェクト）」を開始しました。

2021 年 5 月には連携効果の加速と深化を目的に、資本業務提携契約の締結を行い、2021 年 10 月に福邦銀行は福井銀行の連結子会社となりました。この際に、福邦銀行は金融機能強化法第 34 条の 10 第 1 項第 7 号に掲げる「他の金融機関等又は銀行持株会社等への株式の交付」での実施計画を策定し、両行が「1 グループ・2 ブランド」の方針のもと、お客さまとの本業（融資やコンサルティング、預金、金融資産形成など）に関する部門は両行独立（2 ブランド）としつつ、連携によりコンサルティングの機能強化や商品・サービスの共同開発等を行うこと、それ以外の部門は両行連携による業務の共同化・共通化を図る（1 グループ）こととして基盤の強化のための措置を実施し、基盤的金融サービスの提供に取り組んでまいりました。2022 年 4 月には地域の未来を見据え、「F プロジェクト」が目指す 10 年後のビジョンとなる「F プロジェクト Vision2032⁴」を策定しております。

しかしながら、地域における人口減少等の構造的な問題に加え、ポストコロナ・円安・原材料高など外部環境は厳しさを増しており、更なる経営基盤の強化や持続可能なビジネスモデルを確立するためには、これまでの体制での効果創出に限界があると認識しております。

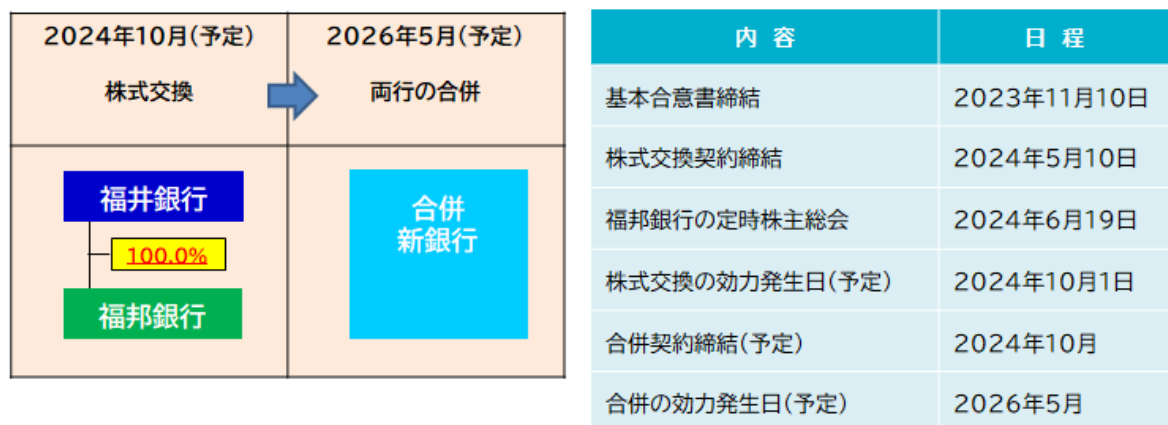
このような認識のもと、福井県内最大の金融グループとして、今後一層の地域価値を創造し、生み出された価値が循環し続ける未来を実現するために、2023 年 11 月に両行の段階的な経営統合（2024 年 10 月に福邦銀行を福井銀行の完全子会社とし、2026 年 5 月に合併を予定）を発表し、2024 年 5 月に株式交換契約締結、同年 6 月に福邦銀行定時株主総会で承認となりました。

以上から、本組織再編成は金融機能強化法第 34 条の 10 第 1 項第 1 号に掲げる「合併」に該当します。

【組織再編等のスケジュール】

2024 年 10 月 1 日（予定）	株式交換
2026 年 5 月（予定）	合併

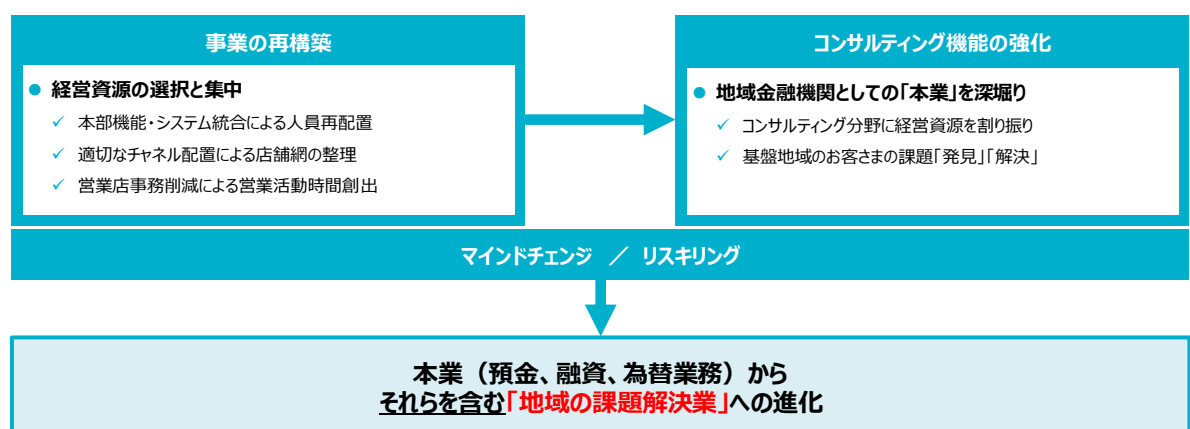
⁴ 「私たちは職員・お客さまの多様なチャレンジに伴走し「地域価値循環モデル」を実現します」とし、4 つのチャレンジゴールを目指すとしています。詳細は後述 20 ページを参照ください。



(2)経営の改善の見通し

本組織再編成は、両行の経営統合シナジーの早期実現と両行の人的資本の活用により、事業領域を拡大することで「地域の課題解決業⁵」としての進化を目的としております。両行の経営統合シナジーの早期実現については、合併による本部機能統合や、システム統合により創出される人財の戦略分野への再配置、両行の店舗を含めた最適なチャネル戦略、営業店事務削減による営業時間創出等、グループ全体での経営資源の選択と集中を図り、事業を再構築いたします。これにより、コンサルティング分野に経営資源を割り振りし、基盤となる福井県を中心にお客さまの課題の「発見」と「解決」に取り組み、地域金融機関としての「本業」を深堀りしてまいります。またその効果を最大化するためにはグループ全体でのマインドチェンジ（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）・リスキリング（課題解決業として必要なスキルを身につけること）による全員のチャレンジが必要であり、グループ全体で将来にわたっての基盤的金融サービスの提供を維持・改善してまいります。

【事業の改善にかかる方策】



⁵ 預金・融資・為替といった金融サービス業を中心とした伝統的なビジネスモデルと異なり、法人に対しては企業価値向上、個人に対しては資産価値を高めること、地域に対しては魅力度向上といった地域のあらゆる課題を解決していくビジネスモデル

2. 計画実施地域における基盤的金融サービスの提供の維持に向けた経営基盤の強化のための措置の内容

(1) 経営基盤の強化のための措置の概要及び実施時期

措置の名称		実施予定時期	措置の概要	見込まれる効果の概要	資金 交付
①	システム改修	2024年10月 ～ 2030年3月	・合併に向けた基幹系システムおよび周辺システムの統一 ・合併前後の営業強化・生産性向上に資するシステムの導入・改修	・基幹系システムおよび周辺システムの統一によるシステムランニングコストの削減を図る。 ・システムに関する両行業務の共通化と業務効率化を図る。	○
②	機器・装置の導入	2024年10月 ～ 2030年3月	・両行が利用する営業店端末等の導入	・合併により、新たな営業店端末等を導入し、お客さまの利便性向上・営業店の生産性向上を図る。	○
③	店舗統廃合	2024年10月 ～ 2030年3月	・両行の管轄地域の重複する店舗の統廃合 ・店舗統廃合に伴う旧店舗等の解体	・店舗数の減少により、維持費用削減を図る。 ・店舗統廃合にて創出した人員を戦略分野に配置することにより、営業活動強化を図り、収益力を強化する。	○
④	合併・経営統合関連	2024年10月 ～ 2028年3月	・合併・経営統合に関して必要となるお客さま向け周知の実施 ・合併・経営統合に関して必要となる外部専門家との連携	・合併・経営統合によるお客さまへの影響を極小化し、円滑かつ確実な移行を図る。	○

(2) 経営基盤強化のための措置の内容

① システム改修

両行は、これまで異なる基幹系システム利用で運営しておりますが、2026年5月に予定している合併を見据えて、福井銀行が利用している地銀共同センター（BeSTA）へ統合し、グループでの効率化・システムコスト削減を図ってまいります。

基幹系システム統合について、お客さまへの影響を最小限に抑えつつ、システムリスクおよび事務リスクの低減を最重視し、カスタマイズを極力最小限に止め、合併後の銀行において安全・確実・円滑に業務を開始できるよう取り組んでまいります。

また分散系システムも、システムリスクの低減を最重視し、原則、福井銀行で利用してい

る分散系システムに統合予定です。

これまで福邦銀行の実施計画であげていた施策である「両行拠点間のネットワーク統合」や「福邦銀行のシステム基盤統合（クラウド化対応）」は計画比前倒しで完了していること、福邦銀行が現在利用している基幹系システムは STELLA CUBE（BeSTA）であり、同一ベンダーかつ同一バンキングアプリケーションであることから、他プロジェクト行と比較し、両行の経営資源の負担を大きくかけずに進めていくことが可能です。両行で所有する多くの分散系システムを極力最小化し、新たな投資コストの抑制や、システムコスト全体の低減に努めてまいります。

② 機器・装置の導入

両行のシステム統合に伴い、お客さまの利便性向上と営業店における業務効率化とコスト削減を図るために、両行の営業店端末を全面的に更改いたします。営業店窓口受付時の伝票記入を削減するなど事務負担を削減するタブレットの導入を進めており、将来的には営業店あたりの端末設置台数を削減し、システムコストの削減を図っていく考えです。

これまで福邦銀行の実施計画であげていた施策である「共同 ATM（両行のお客さまが利用でき、かつ通帳記帳取引も可能）」はすでに計画どおり完了しており、同機器へのシステム統合に向けた大規模な投資はございません。

また、スマートフォンで利用する「銀行アプリ」や法人のお客さま向けのポータル基盤を構築するなどにより、非対面取引の拡充を行うことで、従来業務を非対面チャネルへとシフトし、お客さま向けに課題解決に資する情報提供や決済機能など、よりスピードあるサービス提供を可能にしていきます。

これらの営業店事務の効率化や非対面チャネルの充実から、事務人員の極小化を図り、戦略分野への人財を創出し、法人・個人のお客さまへの課題解決業としてのサービスを提供し収益力の強化につなげていく考えです。

③ 店舗統廃合

来店者数の減少や来店目的の多様化、キャッシュレスの進展等を受けて、これまでも両行は、お互いの営業エリア内における店舗の重複解消に努め、店舗ネットワークの最適化を図り、店舗集約（手法として、Bank in Bank、Branch in Branch など）を進めてまいりました。また両行のお客さまが利用できる「共同 ATM」と諸届等の処理が可能となる店舗外 ATM（セブン ATM）を複合したグループとしての ATM 網を構築しており、かつスマートフォンで利用する「銀行アプリ」の機能拡充等の非対面取引の拡充を行ってまいりました。

今後は、銀行合併を機に、両行の営業エリア内で重複する店舗等を最適化し、店舗維持コストの削減と営業人員の創出を図ります。店舗集約時にはこれまでの取組みを強化するなどお客さまの利便性に配慮しながら進めてまいります。なお、店舗集約や、両行で物理的に分散している本部各部の機能統合等による空き店舗等は、地元の経済活性化のために売却（建物解体含む）または賃貸活用を基本とし、地域経済活性化に寄与していきたいと考えております。

④ 合併・経営統合関連

システムや店舗の統合、商品・サービスの統合等を実施するにあたり、変更による手続等が必要となるお客さまに対して適切に周知するための一時的な経費や、2026年5月に予定する合併とシステム統合を円滑かつ確実にを行うための外部専門家等へのコンサルティング経費を見込んでおります。

⑤ 経営基盤の強化のための措置実施により見込まれる効果

合併を機会とした店舗統廃合やシステム統合等により創出した人財を戦略分野にシフトすることで、両行の基盤的金融サービス収益の強化を図ってまいります。併せて、店舗統廃合やシステム統合等によるコスト削減を含め、これまでの2ブランドにおける基盤的金融サービスに係る収支と比較して、本実施計画の終期である2030年3月期では、基盤的金融サービスに係る収支を50億円以上改善すると見込んでおります。

3. 経営基盤の強化のための措置の実施により得られると見込まれる経営の改善により計画実施地域における基盤的金融サービスの提供の維持が図られることを示す事項

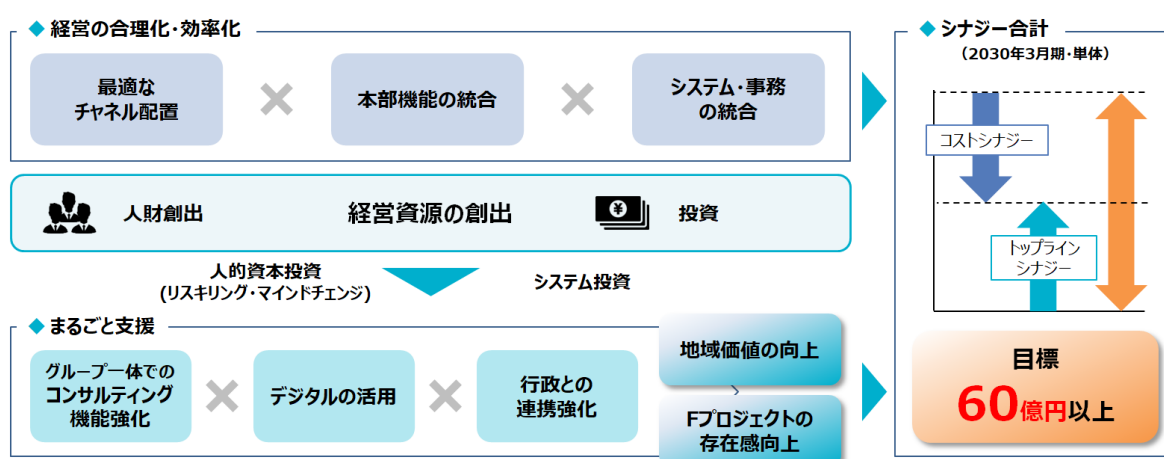
(1) 経営統合により見込まれるシナジー効果

両行は、本経営統合の目的として、県内最大の金融グループとして、今後一層の地域価値を創造し、生み出された価値が循環し続ける未来を実現することを掲げ、本経営統合によって、「地域の課題解決業としての進化（これまで培ってきた両行の強みを融合し、職員同士がさらに高めあうことにより、多面的で複雑化する地域とお客さまの課題解決に向けて、金融サービス業から地域の課題解決業に進化すること）」、「シナジー効果の最大化（最適なチャネル配置、システム・事務の統合などのシナジー効果によって、地域とお客さまの課題解決に資する人財を創出すること）」、及び、「ガバナンスの変革（意思決定の迅速性や戦略の機動性を一層高め、外部環境の変化や課題に、より柔軟に対応できる経営体制へ変革すること）」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おります。

これまで単体ベース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・効率化を図ります。「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、グループ内の人財創出と各種投資余力を創出いたします。併せてグループ全体での人財への資本投資としてリスキリング（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、必要となるシステム投資を適時適切に行うことで、グループ一体でのコンサルティング機能強化等を実現し、地域への「まるごと支援」を図ってまいります。

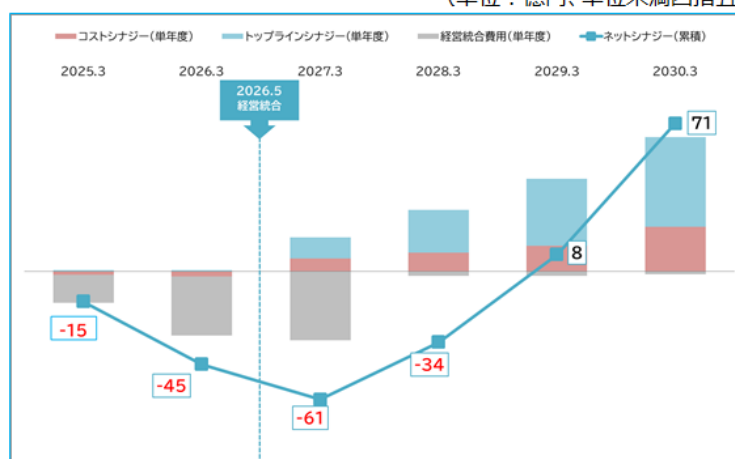
その結果、県下最大の金融グループ「Fプロジェクト」の存在感向上、地域価値向上につなげ、そのシナジー効果は2030年3月期において60億円以上を見込んでおります。

【事業の抜本的見直しとシナジー効果】



【シナジー効果の推移】

(単位：億円、単位未満四捨五入)



※上記計数は連結子会社含めたグループ全体の計数となります

(単位：億円、単位未満四捨五入)

	2025/3期 (2024年度)	2026/3期 (2025年度)	2027/3期 (2026年度)	2028/3期 (2027年度)	2029/3期 (2028年度)	2030/3期 (2029年度)	
ネットシナジー (単年度)	▲15	▲30	▲17	27	42	63	A
トップラインシナジー (単年度)	1	1	10	21	32	43	
うち連結子会社収益の増減	0	0	0	1	3	3	B
コストシナジー (単年度)	▲2	▲2	6	9	12	21	
経営統合費用 (単年度)	▲13	▲28	▲33	▲2	▲2	▲2	

(ご参考) 連結子会社の収益増減を除いたネットシナジー

ネットシナジー (単年度)	▲15	▲30	▲17	26	39	60	A-B
---------------	-----	-----	-----	----	----	----	-----

上記のシナジーにおいてはトップラインシナジー（両行の貸出金利息収入・役務収益、連結子会社収益の増減）とコストシナジー（両行の人件費・物件費増減）にて構成され、与信費用の増減は含まれておりません。

(2) 基盤的金融サービスに係る収支の改善

【両行の基盤的金融サービスに係る収支推移（2ブランド維持した場合、両行合算）】

(単位：億円、単位未満四捨五入)

	2025/3期 (2024年度)	2026/3期 (2025年度)	2027/3期 (2026年度)	2028/3期 (2027年度)	2029/3期 (2028年度)	2030/3期 (2029年度)
資金利益 (有価証券利息配当金除く)	234	234	235	236	235	235
役務取引等利益	34	36	37	39	41	41
その他業務利益 (国債等債券損益除く)	▲5	▲5	▲6	▲8	▲6	▲6
営業経費(マイナス表示)	▲270	▲270	▲266	▲268	▲266	▲265
与信費用(マイナス表示)	▲8	▲15	▲17	▲17	▲17	▲17
基盤的金融サービスに係る 収支	▲15	▲21	▲17	▲17	▲13	▲12

【両行の基盤的金融サービスに係る収支推移（合併した場合、両行合算）】

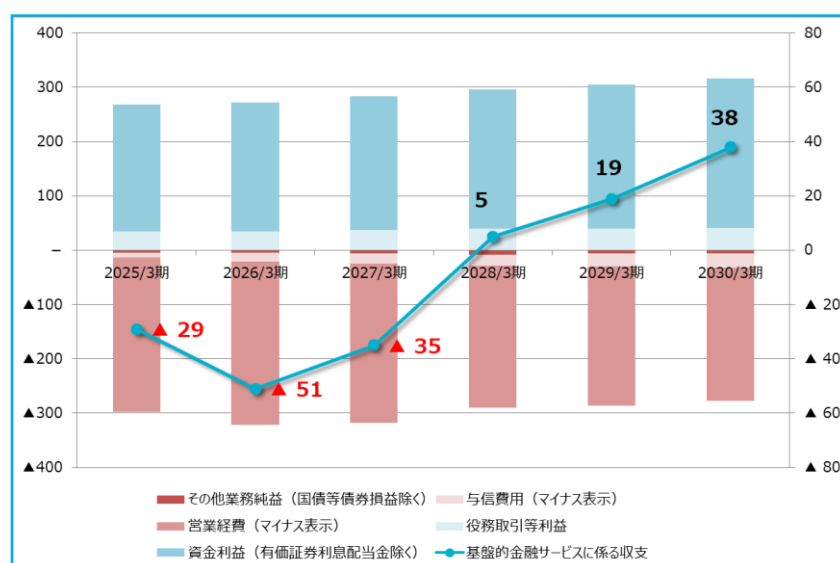
（単位：億円、単位未満四捨五入）

	2025/3期 (2024年度)	2026/3期 (2025年度)	2027/3期 (2026年度)	2028/3期 (2027年度)	2029/3期 (2028年度)	2030/3期 (2029年度)
資金利益 (有価証券利息配当金除く)	234	237	246	257	265	275
役務取引等利益	34	35	37	39	40	41
その他業務利益 (国債等債券損益除く)	▲5	▲5	▲6	▲8	▲6	▲6
営業経費(マイナス表示)	▲285	▲301	▲293	▲261	▲256	▲245
与信費用(マイナス表示)	▲8	▲16	▲19	▲21	▲24	▲27
基盤的金融サービスに係る 収支	▲29	▲51	▲35	5	19	38

両行がこれまでどおり、「2 ブランド」にて事業継続していく場合、基盤的金融サービスに係る収支は前ページの上表「2 ブランドを維持した場合」のとおり赤字基調の推移が見込まれております。そのため合併による経営統合にてシナジー効果の早期発揮を目指すことで、下表「合併した場合」のとおり、基盤的金融サービスに係る収支の改善を図り、基盤となる地域での安定的かつ持続的な基盤的金融サービスの提供に努めてまいります。

両行の合併を予定している 2027 年 3 月期までは、シナジー効果による資金利益および役務取引等利益の増加を見込む一方で、基幹系システム統合はじめ周辺システムの統合等の先行する経費支出にて基盤的金融サービスに係る収支は赤字を見込んでおります。2028 年 3 月期以降は、「まるごと支援」の方針のもと、中小規模事業者に対する貸出の増加とともに与信費用の増加（2030 年 3 月期の計数にて「合併した場合」と「2 ブランドを維持した場合」を比較し、10 億円の増加）を見込むものの、コスト面におけるプラスシナジーが発揮され、トップラインシナジーと併せて基盤的金融サービスに係る収支は改善・黒字となり、計画終期となる 2030 年 3 月期には 38 億円の黒字を見込んでおります。2030 年 3 月期の計数にて「合併した場合」と「2 ブランドを維持した場合」を比較しますと 50 億円の収支改善効果となります。

【合併した場合の基盤的金融サービスに係る収支の見込み 単位：億円】



(単位：億円)

	25/3	26/3	27/3	28/3	29/3	30/3
〔両行単純合算〕基盤的金融サービスに係る収支	▲15	▲21	▲17	▲17	▲13	▲12
資金利益（有価証券利息配当金除く）	234	234	235	236	235	235
役務取引等利益	34	36	37	39	41	41
その他業務利益（国債等債券損益除く）	▲5	▲5	▲6	▲8	▲6	▲6
営業経費	▲270	▲270	▲266	▲268	▲266	▲265
与信関係費用	▲8	▲15	▲17	▲17	▲17	▲17
シナジー効果	▲15	▲30	▲17	26	39	60
トップラインシナジー	1	1	10	20	29	40
コスト（プラスシナジー：コスト削減効果）	▲2	▲2	6	9	12	21
コスト（マイナスシナジー：コストアップ効果）	▲13	▲28	▲33	▲2	▲2	▲2
与信関係費用	0	▲1	▲2	▲4	▲7	▲10
〔シナジー効果考慮後〕基盤的金融サービスに係る収支	▲29	▲51	▲35	5	19	38
コア業務純益（除く投資信託解約損益）	55	46	65	108	123	144

（注）トップラインシナジー：人的リソースの再配置によるサービス強化を通じた収益力の向上
コスト（プラスシナジー）：システム改修・統合による固定費減少等により、重複業務解消及び運営コストを削減
コスト（マイナスシナジー）：システム統合費用（減価償却含む）や店舗の統廃合に係る費用

また、計画期間以降においても、システム投資等の費用負担も一巡し、コスト面でのシナジー効果が発揮されること、また経費の合理化等も進むことから基盤的金融サービスに係る収支およびコア業務純益（除く投資信託解約損益）は安定的に増加していくことと見込んでおります。

なお、両行が経営基盤の強化のための措置等の各種施策を講じることによって、お客さまの利便性の著しい低下や貸出金利の不当な引上げ等を目指すものではないことから一般消費者および関連事業者の利益を不当に害するおそれがあるものではございません。また交付された資金については、2（1）（2）に掲げる経営基盤強化のための措置の実施に充てられるものであり、その他の用途に用いることは一切予定しておりません。

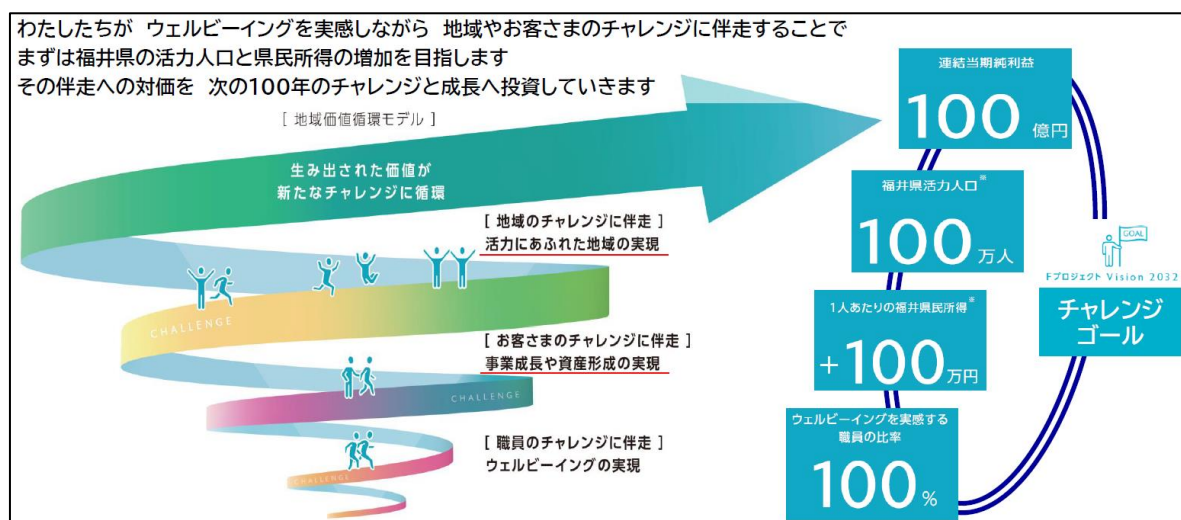
第5 中小規模の事業者に対する金融の円滑化その他の計画実施地域における経済の活性化に資する方策

1. 中小規模の事業者に対する金融の円滑化その他の計画実施地域における経済の活性化に資するための方針

両行は、福井県下最大の金融グループとして、地域マーケットでの存在感の高まりとともに、地元の中小規模の事業者に関する一層の取組みが期待されています。

2022年4月に、地域の持続的な発展を目指して、グループの10年後のありたい姿として「Fプロジェクト Vision2032」を策定し、その中で、地域やお客さまの多様なチャレンジに伴走し、地域内で生み出された価値（地域価値）が循環し続ける「地域価値循環モデル」の実現を目指すとしております。この実現により、10年後のチャレンジゴールとして「ウェルビーイングを実感する職員の比率⁶100%」、「1人あたりの福井県民所得⁷+100万円」、「福井県活力人口⁸100万人」、「連結当期純利益 100億円」を目指しております。

【Fプロジェクト Vision2032 で定める『地域価値循環モデル』と『チャレンジゴール』】



グループ職員一人ひとりがお客さまのチャレンジに寄り添い、より効果的なコンサルティング機能を発揮することで、地域やお客さまの課題解決とさらなる成長、資産形成の支援に取り組んでおります。今後も、これまで培ってきた両行の幅広いネットワークの活用やグループが持つ強みやノウハウを活かし、お客さまへの支援方針を「まるごと支援」として、「地域まるごと支援（地域のすべてのお客さまを対象に取引の深化）」と「課題まるごと支援（お客さまを起点とした幅広い課題を支援）」を掲げ、地域の課題解決業として進化し、「地域価値循環モデル」の実現に努めてまいります。

⁶ 毎年実施する「ウェルビーイング調査（グループ全役職員対象）」のポジティブ回答のこと

⁷ 個人や企業の所得を表す県民経済全体の所得のこと

⁸ 「福井県長期ビジョン」で基本目標に掲げる人口の考え方で、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

◆お客さまへの支援方針

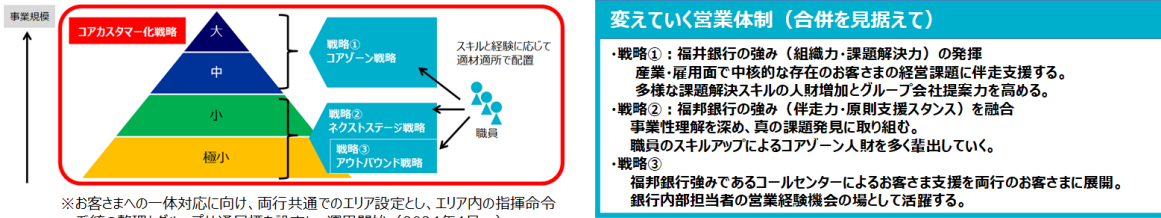
まるごと支援

地域まるごと支援

地域のすべてのお客さまが対象

課題まるごと支援

お客さまを起点とした幅広い課題を支援



変えていく営業体制（合併を見据えて）

- ・戦略①：福井銀行の強み（組織力・課題解決力）の発揮
産業・雇用面で中核的な存在のお客さまの経営課題に伴走支援する。
多様な課題解決スキルの人財増加とグループ会社提案力を高める。
- ・戦略②：福邦銀行の強み（伴走力・原則支援スタンス）を融合
事業性理解を深め、真の課題発見に取り組む。
職員のスキルアップによるコアゾーン人財を多く輩出していく。
- ・戦略③
福邦銀行強みであるコールセンターによるお客さま支援を両行のお客さまに展開。
銀行内部担当者の営業経験機会の場として活躍する。

地域の課題解決業としての進化

地域価値循環モデルの実現（FプロジェクトVision2032）

まずはお客さまへの一体対応に向け、これまで両行がそれぞれに展開していた指揮系統や目標の共通化を目的に 2024 年 4 月から両行共通のエリアとして、エリア内の指揮系統の整理とグループ共通目標を設定しております。また、2024 年 6 月に、地域のすべてのお客さまの幅広い課題解決の支援に向けた企画・態勢整備・推進を強化するために「営業支援本部」を「地域まるごと支援本部」に改称し、傘下の専門チームの統合を図っております。

合併を見据えて、営業店においては、下記の戦略を講じてまいります。

①コアゾーン戦略（中規模以上のお客さま）

- ・福井銀行の強み（組織力・課題解決力）の発揮最大化
- ・産業・雇用面で中核的な存在のお客さまの経営課題に伴走支援強化
- ・多様な課題解決スキルの人財増加、グループ会社の提案力向上

②ネクストステージ戦略（小規模なお客さま）

- ・福邦銀行の強み（伴走力・原則支援スタンス）の発揮最大化
- ・お客さまの事業性理解を深め、真の課題「解決」「発見」強化
- ・職員のスキルアップにより①コアゾーン戦略の人財を輩出していく

③アウトバウンド戦略（小規模なお客さま）

- ・福邦銀行の強みであるコールセンターによるお客さま支援を両行のお客さまに拡大
- ・銀行内部担当者の営業経験機会の場として活用

このように、地域のすべてのお客さまに対して、お客さまの課題を起点とした幅広い課題解決を展開することで、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「地域の課題解決業」への進化を果たし、持続的な「地域価値循環モデル」の実現を果たしてまいります。

地域経済への活性化への貢献の状況を示す指標として、下記の通り、ライフステージに応じた金融支援等や各種コンサルティング取組件数といたします。

【経営改善支援等取組件数(地域経済への活性化への貢献の状況を示す指標)】

(単位:件数)

(福井銀行)

支援項目	2024/3	2024/9	2025/3	2025/9	2026/3
①創業・第二創業支援	77	79	81	83	85
②ビジネスマッチング支援	46	47	48	49	50
③事業承継・M&A支援	13	14	15	16	17
④経営強化等支援	46	47	48	49	50
⑤ITコンサル支援	105	107	109	111	113
⑥人材紹介支援	35	36	37	38	39
⑦補助金策定支援	21	22	23	24	25
⑧コベナント融資・劣後ローン導入	1	1	2	3	4
⑨SDG s・脱炭素関連支援	55	57	59	61	63
⑩観光まちづくり支援	38	39	40	41	42
総数	437	449	462	475	488

(福邦銀行)

支援項目	2024/3	2024/9	2025/3	2025/9	2026/3
①創業・第二創業支援	78	79	80	81	82
②ビジネスマッチング支援	10	11	12	13	14
③事業承継・M&A支援	1	2	3	4	5
④経営強化等支援	2	3	4	5	6
⑤ITコンサル支援	3	4	5	6	7
⑥人材紹介支援	16	17	18	19	20
⑦補助金策定支援	56	58	60	62	64
⑧コベナント融資・劣後ローン導入	0	1	1	1	1
⑨SDG s・脱炭素関連支援	0	1	2	3	4
⑩観光まちづくり支援	28	29	30	31	32
総数	194	205	215	225	235

(両行合算・合併行)

支援項目	2024/3	2024/9	2025/3	2025/9	2026/3	2026/9	2027/3	2027/9	2028/3	2028/9	2029/3	2029/9	2030/3
①創業・第二創業支援	155	158	161	164	167	172	179	186	193	200	207	214	221
②ビジネスマッチング支援	56	58	60	62	64	67	72	77	82	87	92	97	103
③事業承継・M&A支援	14	16	18	20	22	25	29	33	37	41	45	49	54
④経営強化等支援	48	50	52	54	56	59	63	67	71	75	79	83	87
⑤ITコンサル支援	108	111	114	117	120	125	131	137	143	149	155	161	168
⑥人材紹介支援	51	53	55	57	59	62	67	72	77	82	87	92	98
⑦補助金策定支援	77	80	83	86	89	93	99	105	111	117	123	129	136
⑧コベナント融資・劣後ローン導入	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
⑨SDGs・脱炭素関連支援	55	58	61	64	67	72	78	84	90	96	102	108	115
⑩観光まちづくり支援	66	68	70	72	74	77	83	89	95	101	107	113	119
総数	631	654	677	700	723	758	808	858	908	958	1,008	1,058	1,114

※各項目の定義「経営改善支援等取組」とは、下記の項目への取組件数といたします。

- ①創業・第二創業支援
 - ・両行にて創業・第二創業先に融資を実行した先
- ②ビジネスマッチング支援
 - ・両行にてビジネスマッチング支援の上、成約した先
- ③事業承継・M&A支援
 - ・両行がトスアップし、グループ会社である福井キャピタル&コンサルティングにて取組み実施した先
- ④経営強化等支援
 - ・両行がトスアップし、グループ会社である福井キャピタル&コンサルティングにて取組み実施した先
- ⑤ITコンサル支援
 - ・両行がトスアップし、福井銀行営業支援グループ等にて取組み実施した先
- ⑥人材紹介支援
 - ・両行がトスアップし、グループ会社である福井キャリアマネジメントにて取組み実施した先
- ⑦補助金策定支援
 - ・両行にて補助金策定支援した先
- ⑧コベナント融資・劣後ローン導入
 - ・両行にてコベナント融資もしくは劣後ローンを導入した先
- ⑨SDGs・脱炭素関連支援
 - ・両行にてSDGs・脱炭素に資する取組みを支援した先
- ⑩観光まちづくり支援
 - ・両行にて、観光活性化に資する新商品販売や設備投資に対し支援した先

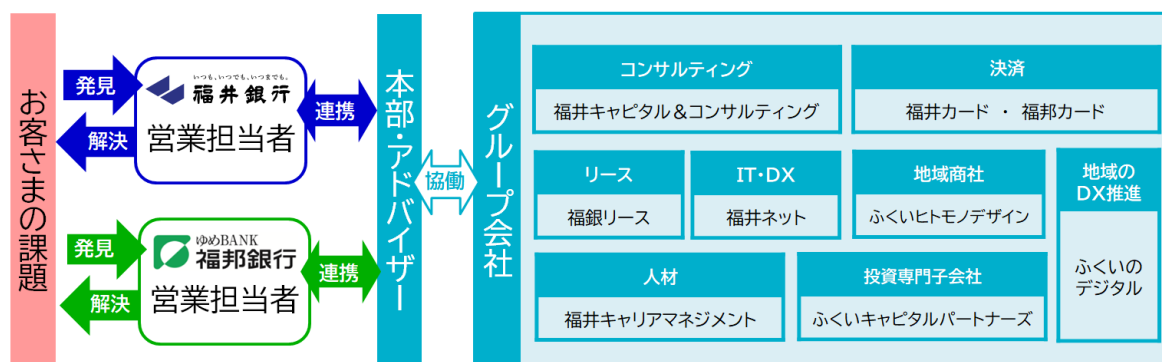
※集計につきましては、半期間で経営支援項目が同一先で重複することがあり、計数は重複計上となることがあります。例えば、2024年11月にビジネスマッチング支援を実施した先に、2025年1月に補助金策定支援した場合、②ビジネスマッチング支援に1、⑦補助金策定支援に1の計上となります。

2. 中小規模の事業者に対する信用供与その他の基盤的金融サービスの実施体制の整備のための方策

福井銀行は、グループ営業強化を目的とし、2022年に福邦銀行へアドバイザーとして1名出向とし、福邦銀行内でのアドバイザー体制を構築・増員しております。併せて福邦銀行のお客さま向けに、福邦銀行からのトスアップにて、福井銀行グループ会社の各種サービス等の提案を行い、福邦銀行からのグループ会社へのトスアップ件数も年々増加しております。福井銀行グループ会社も、2021年に福井キャリアマネジメント⁹、2022年にふくいヒトモノデザイン¹⁰、ふくいのデジタル¹¹、2023年にふくいキャピタルパートナーズ¹²を新設し、グループ内のコンサルティング人財を増員とするなど、本部・営業店・グループ会社（コンサルティング・IT・決済・信用保証・リースなど）が一体となって「地域価値循環モデル」の実現に向け、体制構築に努めてまいりました。

今後は、両行とグループ会社における人財交流、福井（福邦）銀行の強みとなる分野における研修への両行参加、両行の課題解決力向上に向けた両行共通の営業マニュアル策定など、すべてのお客さまに両行の職員が対応できるよう取り組んでまいります。両行のグループ全体での総合コンサルティング機能発揮のため、お客さまの幅広い課題に対し、必要に応じ外部専門家・支援機関等とも積極的に連携し、お客さまによりよい支援態勢を構築してまいります。なお、これらの取組み等はFプロジェクト推進委員会¹³等でその進捗をフォローアップしてまいります。

組織再編成で創出した人財を、コンサルティング分野に振り分け、かつ合併によって両行間の構造的な利益相反関係を解消することで、その効果の最大化を図ってまいります。両行合併後の体制については、合併銀行の組織体制等と併せて検討してまいります。



3. 中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化のための方策

(1) 担保又は保証に過度に依存しない融資の促進その他の中小規模の事業者の需要に対応した信用供与の条件又は方法の充実のための方策

⁹ 2021年11月新設、資本金5,000万円、主に有料職業紹介業務と労働者派遣業務

¹⁰ 2022年7月新設、資本金9,000万円、主に観光事業と物販事業

¹¹ 2022年9月新設、資本金1億円、主にスマートフォンアプリサービス事業、「Digi 田甲子園 2023 ベスト4」「令和5年度地方創生に資する金融機関等の「特徴的な取組事例」として授賞

¹² 2023年10月新設、資本金7,000万円、主に投資事業有限責任組合の運営および管理

¹³ 両行の会長・頭取を委員長、副委員長とした両行横断型の組織であり、定期的にFプロジェクトに関する計画の立案や進捗状況の共有を行っております。

両行は、「経営者保証に関するガイドライン」、「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」の趣旨に鑑み、財務情報・不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資の促進に努めていくと共に、多様な需要に対応した融資形態を継続して構築してまいります。

今後は、両行合併前までに、両行の融資文化を共有・理解するために、本部審査担当者の両行間の人財交流や研修等を開催し、両行の役員がその理解と深耕のため営業店等への臨店等を行ってまいります。合併後においても、両行のお客さまが利用しやすい商品サービスのラインナップ充実等を図り、一層の信用供与の円滑化の取組みに努めてまいります。

(2) 中小規模事業者等向け信用供与円滑化計画を適切かつ円滑に実施するための方策

福井銀行は、お客さまとの「事業性理解」を通じた将来像の共有とその将来像に向けたお客さまの課題の「発見」と「解決」を伴走支援していくことで、お客さまとの関係性を深化してまいりました。

福邦銀行は、実施計画において本業支援の推進に取り組んできた結果、中小規模事業者向けの貸出の増加が確認できており、本実施計画でも引き続き本業支援の強化に基づく諸施策の実行とお客さまの満足度向上により、中小規模事業者向けの信用供与の円滑化に取り組んでまいります。

両行は、2026年度予定の合併を見据えて、福井銀行の強み（営業基盤・組織力・課題解決力など）と、福邦銀行の強み（親近感・伴走力など）の融合を図り、事業規模において全階層に対して取り組み、かつ職員のスキルと経験に応じた担当者を適材適所で配置してまいります。詳細は21ページを参照ください。本取組みは両行本部支店間の連携の強化に加え、両行共通の研修等の展開等にて職員の一層のレベルアップとコンサルティング能力の向上に努めてまいります。

【中小規模事業者等向け信用供与の計画】 (単位:億円、単位未満四捨五入)
(福井銀行)

	2024/3	2024/9	2025/3	2025/9	2026/3
中小企業向け貸出残高	6,278	6,362	6,447	6,462	6,477
総資産末残	37,891	38,578	36,801	36,354	36,389
総資産に対する比率	16.57%	16.49%	17.52%	17.78%	17.80%

(福邦銀行)

	2024/3	2024/9	2025/3	2025/9	2026/3
中小企業向け貸出残高	1,925	1,940	1,955	1,965	1,975
総資産末残	4,507	4,505	4,505	4,505	4,505
総資産に対する比率	42.70%	43.06%	43.40%	43.62%	43.84%

(合算・合併行)

	2024/3	2024/9	2025/3	2025/9	2026/3	2026/9	2027/3	2027/9	2028/3	2028/9	2029/3	2029/9	2030/3
中小企業向け貸出残高	8,202	8,302	8,402	8,427	8,452	8,602	8,752	8,902	9,052	9,202	9,352	9,502	9,652
総資産末残	42,399	43,084	41,306	40,859	40,894	40,078	40,023	38,511	38,531	37,097	37,121	37,151	37,181
総資産に対する比率	19.35%	19.27%	20.34%	20.62%	20.67%	21.46%	21.87%	23.12%	23.49%	24.81%	25.19%	25.58%	25.96%

※2026 年 5 月に両行の合併を予定しており、2026 年 3 月期までは両行・合併行の計画いずれも記載しております。2026 年 3 月期までは合併行は存在しないため合併行としての計画はございませんが、参考値として単純合算での実績・計画を記載しております。

※中小規模事業者等向け貸出とは銀行法施行規則別表第一における「中小企業等」から個人事業者以外の個人を除いた先に対する貸出で、かつ次の貸出を除外しております。

- ・政府系出資主要法人向け貸出および特殊法人向け貸出
- ・土地開発公社向け貸出等
- ・大企業が保有する各種債権又は動産・不動産の流動化スキームに係る S P C 向け貸出等
- ・その他金融機能強化法の趣旨に反するような貸出

4. その他計画実施地域における経済の活性化に資する方策

(1) 創業又は新事業の開拓に対する支援に係る機能の強化のための方策

福井県の人口減少や民間事業所数、企業等数の推移は減少基調にあり、将来の減少が見込まれる環境下においては、創業や新たなビジネスチャンスを獲得する企業への支援は、地域金融機関として不可欠です。「創業」そしてここ 9 年で新規開業における業種別構成比で最も高まった業種「飲食サービス業・宿泊業」¹⁴に強みのある福邦銀行のノウハウ等（計画書策定支援・補助金策定支援・ビジネスマッチングや顧客紹介業務等）をグループ内で共有し、県下の創業案件、第二創業案件について、資金供給および事業計画策定支援、補助金策定支援等、事業の安定化までのフォローアップ支援を、グループ全体で取り組んでまいります。その中で県下支援機関等とも連携しながら、創業・新事業に関するコンサルティング営業の向上と、成長までの過程を支える金融機関として、円滑な資金の供給・仲介の推進を図ってまいります。

(2) 経営に関する相談その他の取引先の企業（個人事業者を含む。）に対する支援に係る機能の強化のための方策

中小規模事業者、特に小規模事業者については「経営上の問題点」として「売上不振」の割合が最も高く¹⁵、販路開拓の課題に対応し、売上の確保と事業の持続的な発展を支えていくことが地域金融機関として不可欠です。小規模事業者は福邦銀行の主な経営基盤であり、福邦銀行単体のネットワークだけでなく、福井銀行のネットワークを活用し、多くのマッチング機会を提供することで、福井県下の小規模事業者の販路開拓の課題解決に努めてまいります。また福井県には小規模事業者において優れた技術や製品等もあり、グループ会社である「ふくいヒトモノデザイン」による大手バイヤー等とのマッチングや各種商談会など、県内事業者の活性化に向けた取組みを進めます。

経営強化支援に関しては、グループ会社の「福井キャピタル&コンサルティング」に高度なコンサルティング支援を行う人材を集約し、戦略型コンサルチームが主となって取り組んでおります。両行からの経営強化支援課題に対する同社へのトスアップに対して、伴走支援しております。

人材確保に関しては、福井県の有効求人倍率は全国トップクラスであり、両行の複数の人材サービス企業等との顧客紹介業務提携や、グループ会社である「福井キャリアマネジメント」にて人材派遣・人材紹介を展開しております。

¹⁴ （出典）中小企業庁「2024 年版中小企業白書・小規模企業白書概要」29 ページ図 3

¹⁵ （出典）同上 27 ページ図 1

デジタル利用推進に関しては、銀行およびグループ会社である「福井ネット」による IT コンサルティング支援を強化し、面的には福井県内の企業においてデジタル化を推進する人材の不足や知識の不足、資金不足から、特に小規模の企業においては足踏み傾向が見られます。福井県内の企業の活性化を目指すために、2024 年 5 月に福井県、公益財団法人ふくい産業支援センター、株式会社福井新聞社等と連携し、「ふくいデジタル推進アライアンス」を発足しております。金融機関のみならず、企業の課題等を深く理解する各機関との連携により、デジタルの力を最大限に活用するための迅速な支援体制を構築しております。

このように、定期的にお客さまの声を聞き、事業を理解し、課題の発見に努め、お客さまが真に求める課題解決に応える経営相談体制を強化してまいります。

(3) 早期の事業再生に資する方策

福井銀行においては、本部に営業店をサポートする役割に特化したアドバイザー（一次相談窓口）を配置し、営業店と連携してお客さまの課題を整理し、グループ全体でコンサルティング機能を発揮することにより、融資・コンサルティングの両面での解決策を提供しております。また、福邦銀行においては、企業経営支援チームに事業再生を支援する人財を配置し、主に小規模となる中小企業等を支援する体制が構築されております。2021 年 10 月のグループ化以降において、事業再生・経営改善をテーマとした福井銀行の研修に福邦銀行も参加するなど、グループとしての再生支援人財の育成、支援スキルの高度化等を図っております。

両行合併後の再生支援体制については、合併銀行の組織体制等と併せて検討してまいります。また組織再編成で創出した人財を、事業再生や経営改善が必要となるお客さま支援に振り分け、お客さまの成長支援・再生支援の早期実現と、グループ内人財の育成、組織としての高度なソリューション提供の実現に努めてまいります。

(4) 事業の承継に対する支援に係る機能の強化のための方策

福井県内の経営者の高齢化や後継者不在企業の増加などを背景に、事業承継は喫緊の課題と認識しております。早期に事業承継の検討等を行うことで、県内の産業基盤の喪失を抑える効果があります。また、新事業の展開等、成長に向けた支援として事業譲渡も有効的と捉えております。両行は、事業承継は地域の雇用の維持や経済活性化に資する支援施策と捉え、グループ内で事業承継・M&Aに関するコンサルティングおよび人材育成を図っております。また 2023 年 10 月にグループ会社「ふくいキャピタルパートナーズ」を新設し、事業承継を支援するためのファンド運営も行っております。

組織再編成による経営効率の向上により創出した人財を、同業務を取り扱う分野に再配置し、両行の培ってきたノウハウとネットワークを十分に活用することで、事業承継に対する支援にかかる機能を強化してまいります。

第6 実施計画の適切な実施を図るために必要な経営体制に関する事項

1. 実施計画に係る管理体制

実施計画に掲げる施策の進捗管理は、福井銀行においては定例報告会（毎月開催）にて、福邦銀行においては役員部長会（毎月開催）にて月次管理とし、その内容等は経営会議等に報告してまいります。進捗管理の上、計画との乖離が生じた、または生じる場合にはその打開策等を検討し、経営会議等にて協議し速やかに実行とします。

実施計画にて記載する施策は、両行としての施策でもあり、両行の経営会議協議前に、「Fプロジェクト推進委員会」での協議を行うことで、実現性の高い打開策等を講じる体制となっております。

また、資金の交付を受けて実施しようとする経営基盤の強化のための措置の担当部署については、両行ともに「Fプロジェクト推進委員会」「経営会議等」の事務局である経営企画G経営企画Tとし、交付を受けた資金の経理の担当部署については、福井銀行は経営管理T、福邦銀行は経営管理室といたします。

2. 実施計画の適切な実施を図るために必要な経営体制の強化のための方策

両行は、実施計画の適切な実施を図るために必要な経営体制の強化のための方策を以下の通りに行ってまいります。なお、両行合併後の経営体制については、合併銀行の組織体制等と併せて検討してまいります。

（1）業務執行に対する監査又は監督の体制の強化のための方策

① 取締役会

福井銀行の取締役会は、取締役を9名（うち社外取締役3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います。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。

福邦銀行の取締役会は、取締役を9名（うち社外取締役2名）とし、経営の基本方針に基づく経営上重要な事項を決定しております。客観的でかつ幅広い視野に立った協議を行うことで、経営管理の一層の向上につなげ、地域金融機関として責任ある経営体制の確立に努めてまいります。

② Fプロジェクト推進委員会

Fプロジェクト推進委員会は、両行の会長・頭取を委員長、副委員長とした両行横断型の組織であり、定期的にFプロジェクトに関する計画の立案や進捗状況の共有を行っています。実施計画にて記載する施策もFプロジェクト推進委員会にて協議されたものであり、その実行は両行にとっても経営基盤を強化するために必要となります。実施計画の進捗状況については、Fプロジェクト推進委員会にて優先順位高く共有し、また、課題対応等につきましても、迅速に対応できるようにしっかりと協議してまいります。

③ 監査委員会・監査役会

福井銀行は、指名委員会等設置会社にて、三委員会の一つとして監査委員会を設置しております。同委員会は取締役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います。

福邦銀行は、監査役制度を採用しており、監査役会は監査役3名（うち社外監査役2名）で構成されております。各監査役は取締役会その他の重要な会議に出席するほか、取締役、内部監査部門等からその職務の執行状況を聴取し、取締役の職務執行を監査しております。また監査役の員数が欠けた場合に備え、補欠監査役を選任しております。

（２）リスク管理の体制の強化のための方策

両行は、リスク管理の体制の強化のための方策を以下の通りに行ってまいります。なお、両行合併後の経営体制については、合併銀行の組織体制等と併せて検討してまいります。

① 統合的リスク管理態勢

福井銀行は、「リスク管理の基本方針」に基づき、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と認識しており、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しています。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収めています。

福邦銀行は、「リスク管理の基本方針」に基づき、当行の直面するリスクを総体的に捉え、適切に管理し、業務の健全性および適切性を確保しております。各担当部署は、担当する業務に関するリスクの状況およびその管理施策・問題点等を随時、担当役員へ報告、影響が大きいと考えられるものについては経営陣へ報告し、さらに必要に応じ、取締役会等に報告しております。

なお、同部門は両行間で業務・拠点の共同化・共通化を通じて、単体のみならずグループとしての管理体制の強化に努めております。

② 信用リスク管理態勢

福井銀行は、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、削減に取り組んでおります。また、計測した信用リスク量については、信用格付け別、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おります。組織体制としては、融資支援グループ融資管理チームを担当部署とし、個別の与信審査の担当部署は融資支援グループ融資支援チームとしております。同態勢ならびに与信運営および管理状況の検証・監査を行うため、監査グループ監査チームが監査を行っております。

福邦銀行は、信用リスク管理態勢として、管理部署である営業支援グループ融資企画チームが与信全体のE L（期待損失：平均的状況における貸出の損失額）およびU L（非期待損失：貸出の最大損失額から期待損失を控除した損失額）を毎月計測し、リスク量のモニタリングを行うとともに、その結果をA L M委員会に報告しております。A L M委員会での協議内容等は毎月の取締役会等に報告しております。

③ 市場リスク管理態勢

福井銀行は、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おります。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でコントロールしております。組織体制としては、リスク統括グループ統合リスクチームを管理部署とし、業務所管部署（フロント・オフィス）、市場リスク管理担当部署（ミドル・オフィス）、事務管理担当部署（バック・オフィス）を明確に分離し、相互に牽制する体制としております。

福邦銀行の直面する市場リスクを適切に管理するために当行の業務の規模、特性およびリスクプロファイルに応じた市場リスクの管理に努めております。市場リスク管理の具体的な手法としては、有価証券運用を主な管理対象とし、自己資本、収益力、リスク管理能力等を勘案した市場リスク量に対する各限度枠（リスク限度枠、損失限度額等）、ならびにこれらに対するアラームポイントを設定し、経営体力から見て過大な市場リスクテイクとならないよう適切な管理をしております。

④ 流動性リスク管理態勢

福井銀行は、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おります。組織体制としては、リスク統括グループ統合リスクチームを管理部署とし、資金調達・運用部署（フロント・オフィス）、流動性リスク管理担当部署（ミドル・オフィス）、資金繰り管理担当部署（バック・オフィス）を明確に分離し、相互に牽制する体制としております。

福邦銀行が直面する流動性リスクを適切に管理するために、関連部署との情報の共有化を行い、管理手法の改善等の協議を行う等、流動性リスク管理体制の整備を図り、総合的な管理、迅速な対応を行うことで資金繰りの安定に努めております。

⑤ オペレーショナル・リスク管理

福井銀行は、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おります。組織体制としては、リスク統括グループ統合リスクチームを総合的管理部署とし、各オペレーショナル・リスク管理担当部署等と、他の部署に対する牽制機能を発揮する態勢としております。

福邦銀行は、オペレーショナル・リスクを「事務リスク」、「システムリスク」、「その他

オペレーショナル・リスク（法務リスク・人的リスク・有形資産リスク・風評リスク）」と特定し、それぞれのリスクについて、主管部署を設置し、総合的管理部署をリスク統括室としております。

（３）法令遵守の体制の強化のための方策

両行は、法令遵守の体制の強化のための方策を以下の通りに行ってまいります。なお、両行合併後の経営体制については、合併銀行の組織体制等と併せて検討してまいります。

① コンプライアンス管理態勢

福井銀行は、コンプライアンスの徹底を最重要施策と位置付け、「コンプライアンス基本方針（５つの原則）」を定め、確固たる「コンプライアンス態勢」の維持向上に積極的に取り組むことを企業文化としています。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）」を毎年策定しております。頭取を統括責任者とし、経営会議において重要事項の審議、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、問題点を改善しております。

福邦銀行は、法令遵守（以下コンプライアンス）に係る管理を総合的、体系的に実施すべく、「コンプライアンス基本方針」および「法令遵守規程」を定めて、コンプライアンスを徹底するためにマニュアル等を制定するほか、「コンプライアンス・プログラム（具体的な実践計画）」を毎年策定しております。コンプライアンス統括部署をリスク統括室とし、コンプライアンスの一元管理を行っております。また、経営会議においてコンプライアンスに関する重要な事項を協議、決定することとし、必要に応じて取締役会に報告する体制をとっており、全行的なコンプライアンス意識の醸成と法令遵守の実効性を高めております。

② 顧客保護等管理態勢

福井銀行は、取締役会で決議した「顧客保護等基本方針」に基づき、顧客説明管理、顧客サポート等管理、顧客情報管理、外部委託管理、利益相反管理、その他管理に区分し、統括部署をリスク統括グループコンプライアンス統括チームとし、定期的に担当執行役等に報告し、顧客保護等の強化を図っております。また「個人情報保護宣言」や「利益相反管理基本方針」に基づき個人情報保護、利益相反の管理を適切に行っております。

福邦銀行は、取締役会で決議した「顧客保護等基本方針」に基づき、顧客説明管理、顧客サポート等管理、顧客情報管理、外部委託管理、利益相反管理、その他管理に区分し、統括部署をリスク統括室とし、定期的に経営会議等に報告し、顧客保護等の強化を図っております。また「プライバシーポリシー（個人情報保護宣言）」や「利益相反管理方針」に基づき個人情報保護、利益相反の管理を適切に行っております。

③ マネー・ローンダリング及びテロ資金供与防止態勢

福井銀行は、取締役会で決議した「マネー・ローンダリング及びテロ資金供与防止の基本方針」に基づき、マネー・ローンダリング及びテロ資金供与防止に関する統括部門をリスク統括グループコンプライアンス統括チーム、当該統括責任者をコンプライアンス担当執行役とし、マネー・ローンダリング及びテロ資金供与防止（反社会的勢力との関係遮断や疑わしい取引の

届出含む)に向けて、行内全体で組織的に対応しております。また、「犯罪収益移転防止法に基づく取引にかかるリスク評価書」を策定し、当行におけるリスクの特定・評価について定期的に見直しを行っております。

福邦銀行は、取締役会で決議した「マネー・ローンダリング及びテロ資金供与防止の基本方針」に基づき、マネー・ローンダリング及びテロ資金供与防止に関する統括部門をリスク統括室、当該統括責任者をリスク統括室担当役員とし、マネー・ローンダリング及びテロ資金供与防止(反社会的勢力との関係遮断や疑わしい取引の届出含む)に向けて、行内全体で組織的に対応しております。また、「犯罪収益移転防止法に基づく取引にかかるリスク評価書」を策定し、当行におけるリスクの特定・評価について定期的に見直しを行っております。

(4)経営に対する評価の客観性の確保のための方策

両行は、経営に対する評価の客観性の確保のための方策を以下の通りに行ってまいります。なお、両行合併後の経営体制については、合併銀行の組織体制等と併せて検討してまいります。

福井銀行は、「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の向上(三委員会とも社外取締役が委員長を務めてまいります)」の実現に取り組んでおります。取締役会の実効性の分析・評価の実施については、社外取締役のみで構成される「社外取締役連絡会」による分析・評価結果および取締役会の実効性向上に向けた提言事項に基づき、取締役会で実効性の分析・最終評価を実施するとともに、取締役会の実効性の一層の向上に向けて取り組む事項を議論・確認しております。

福邦銀行は、社外取締役以外にも親会社である福井銀行からの取締役が1名以上就任しており、グループガバナンスの観点から取締役会への牽制等、評価の客観性の確保に努めております。

(5)情報開示の充実のための方策

両行は、株主の方々、お客さまおよび地域社会の皆様に両行の経営に対する理解を深めていただき、経営の透明性を確保することを目的として、ホームページ掲載やプレスリリース等を通じ、迅速かつ充実した情報開示に努めてまいります。

また、お客さまに対する金融サービスの変更、特に店舗統廃合により近隣の支店が無くなる場合などは、対象店舗における変更内容の掲示やホームページによる案内など、情報の提供について確実に行ってまいります。

(6)経営の向上に資する情報通信技術の効果的な活用のために必要な体制の強化のための方策

両行は、2026年度に予定している合併に向け、基幹系システムの統合、情報系システム等の統一化に取り組んでまいります。基幹系システムの統合等は、両行横断的な会議体であるFプロジェクト推進委員会に進捗状況の報告や課題等に対する協議を行い、両行の経営会議等に適宜協議・報告を行い、統合等に伴うシステムリスクを含めた課題認識とその対応を適時適切に

対応できる体制を構築しております。

なお、両行合併後の経営の向上に資する情報通信技術の効果的な活用のために必要な体制の強化については、合併銀行の組織体制等と併せて検討してまいります

(7) 資金の経理を適正に行うための体制の確保のための方策

両行は、資金の経理を適正に行うことを目的として、各行の経理規程に基づき、経費支出を適切に実施いたします。

各年度の予算案は経費予算管理部署にて査定を行い、両行ともに経営会議の承認の上、取締役会に報告いたします。予算からの支出については、経費予算管理部署において検証を実施する等、適切な業務分掌により不正や誤謬発生リスクの低減を図っております。

第7 資金交付契約の締結の申込みを予定している経営基盤強化実施金融機関等の商号又は名称、交付を求める当該資金の額等

1. 資金交付契約の締結の申込みを予定している経営基盤強化実施金融機関等の商号又は名称

株式会社福井銀行

株式会社福邦銀行

2. 経営基盤の強化のための措置の実施に要する費用の総額

11,154 百万円（消費税及び地方消費税相当額含む）を予定しております。

3. 資金交付の対象となる経費の総額

10,140 百万円を予定しております。

4. 機構に交付を求める予定の資金の総額

2,767 百万円を予定しております。

5. 経営基盤の強化のための措置の実施に要する費用、交付対象経費及び機構に交付を求める予定の資金の額

措置の名称		経営基盤の強化のための 措置の実施に要する費用	交付対象経費	機構に交付を求める予定の 資金の額
①	システム改修	8,143,267,000 円	7,402,970,000 円	2,200,000,000 円
②	機器・措置の導入	1,694,000,000 円	1,540,000,000 円	367,920,968 円
③	店舗統廃合	772,530,000 円	702,300,000 円	100,000,000 円
④	合併・経営統合関連	544,830,000 円	495,300,000 円	100,000,000 円
合計		11,154,627,000 円	10,140,570,000 円	2,767,920,968 円

（ご参考）2024 年 3 月期分までの福邦銀行に対する資金交付額は 232,079,032 円となります。

第8 実施計画の実施に伴う労務に関する事項

1. 実施計画の始期における従業員(職員)数

始期となる 2024 年 10 月 1 日の従業員数(予定)は、福井銀行は 1,705 名、福邦銀行は 402 名、両行合計で 2,107 名となります。

2. 実施計画の終期における従業員(職員)数

終期となる 2030 年 3 月末の従業員数(予定)は 1,762 名となります。なお両行は 2026 年度に合併を予定しており、終期は合併後の従業員数を記載しております。

3. 経営基盤の強化のための措置の実施に充てる予定の従業員(職員)数

2024 年 10 月から終期となる 2030 年 3 月末までの期間においてその実施に充てる予定の従業員数は 1,762 名となります。

4. 3. 中、新規採用される従業員(職員)数

2024 年 10 月から終期となる 2030 年 3 月末までの期間において新規採用する予定の従業員数は 360 名となります。

5. 経営基盤の強化のための措置の実施に伴い出向又は解雇される従業員(職員)数

2024 年 10 月から終期となる 2030 年 3 月末までの期間において出向(短期間での出向除く)と解雇される予定の従業員数は 0 名となります。

なお、計画の始期から終期にかけて人員が 345 名減少する見込みですが、これは定年退職含む退職者数が新卒採用者数を上回り自然減となることが主な要因であり、意図的な従業員の解雇等を行うものではありません。