

FUKUI BANK

COMPANY PROFILE

2022.8

個人投資家さま向け会社説明会

[東証プライム 証券コード：8362]

プレゼンター紹介

PRESENTER

取締役 兼 代表執行役頭取

はせがわ えい いち
長谷川 英一



本日の内容

INDEX

1 会社概要

2 ビジョン・中期経営計画

3 株主さまへの還元

4 ご案内

会社概要



Fプロジェクト

2021年10月 地域の持続的発展を目指して、同じ志をもつ福井銀行と福邦銀行が手を取り合い、新たな金融グループ「Fプロジェクト」が誕生しました。(福井銀行が所有する福邦銀行の議決権割合 51.98%)





FUKUI BANK

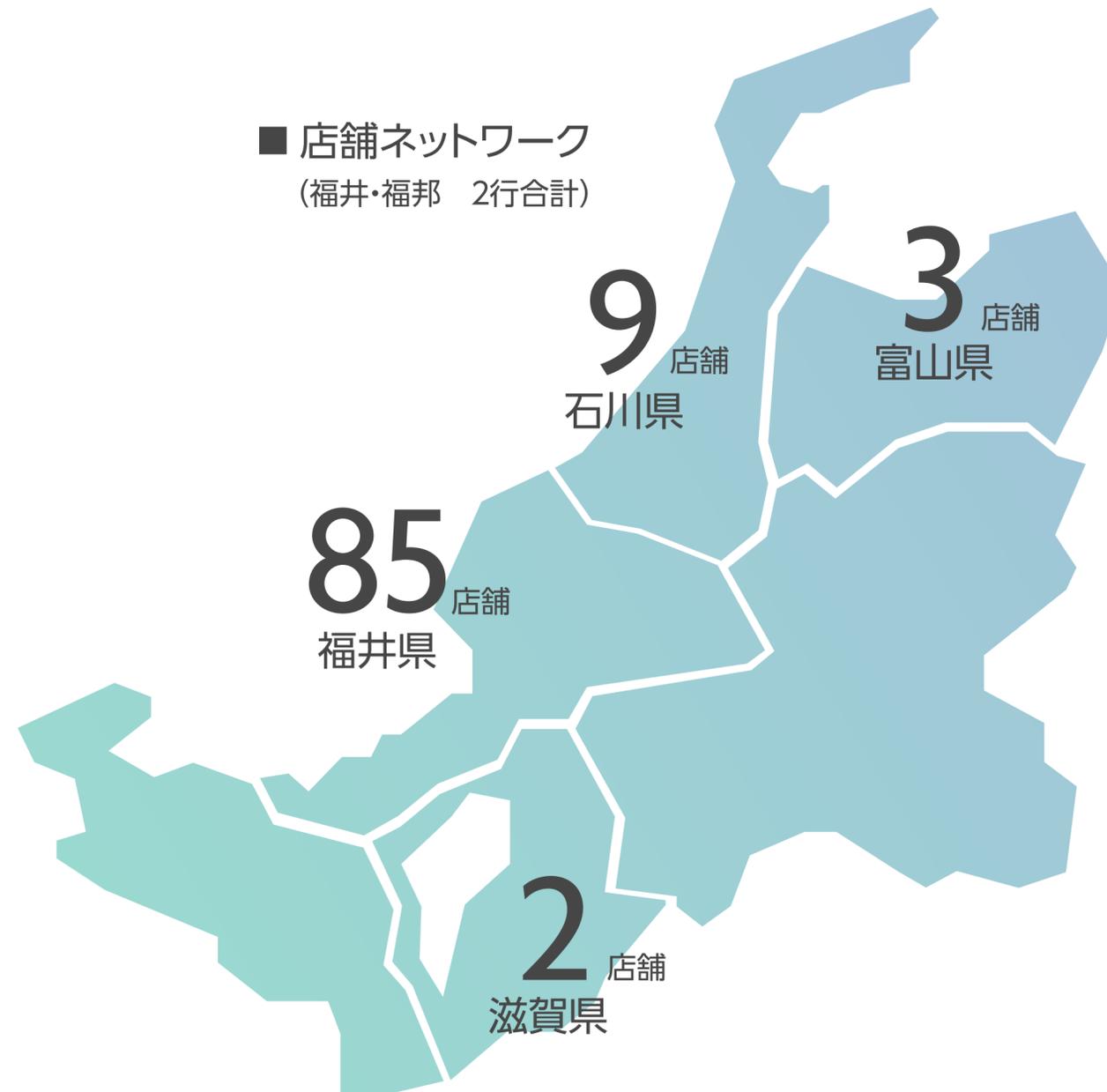
- 名称／株式会社 福井銀行
- 所在地／福井県福井市
- 設立／1899年12月19日
- 従業員数／1,312名



Fukuho Bank

- 名称／株式会社 福邦銀行
- 所在地／福井県福井市
- 設立／1943年11月5日
- 従業員数／389名

■ 店舗ネットワーク
(福井・福邦 2行合計)



その他都府県店舗
京都、東京、大阪、愛知

有人店舗合計 **107** 店舗

Bank In Bank **1** 店舗

店舗内店舗 **25** 店舗

バーチャル店舗等含めて **137** 店舗

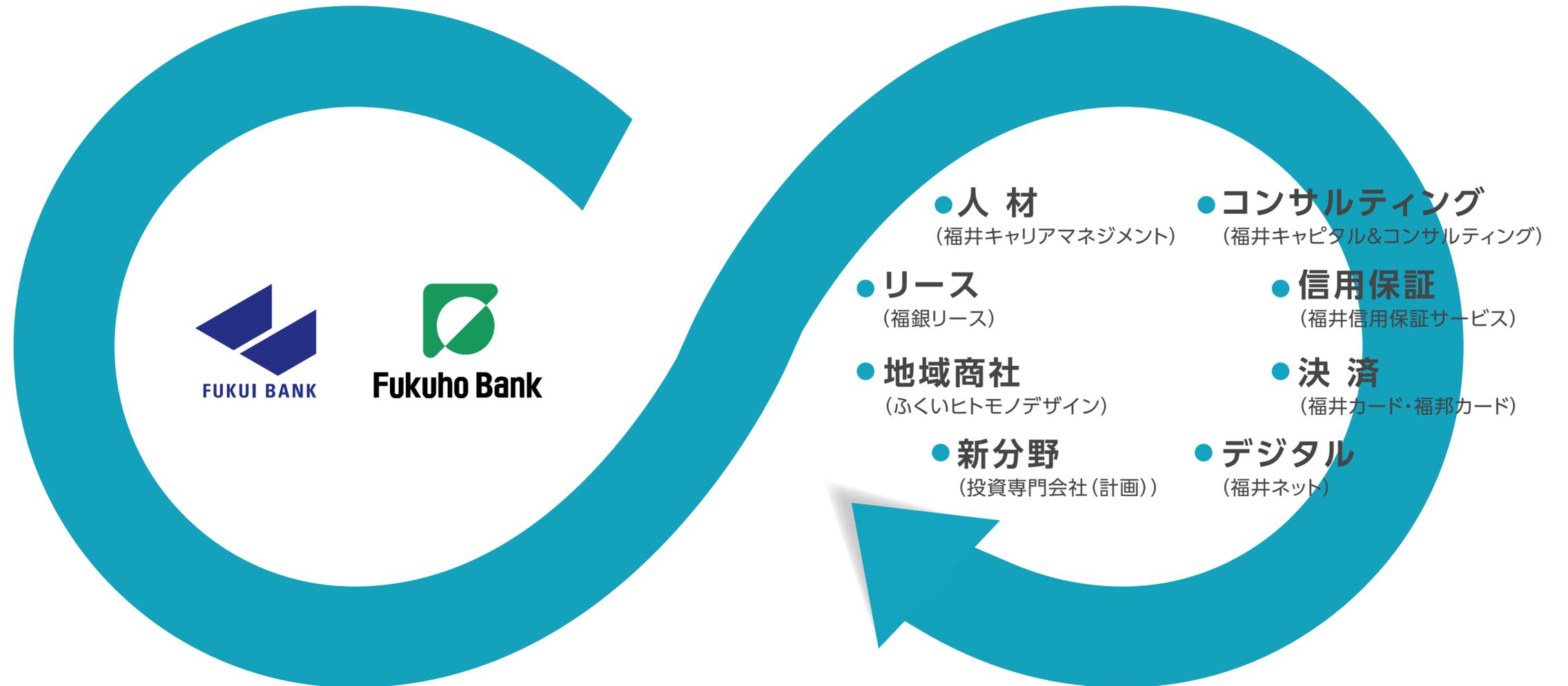
福井銀行・福邦銀行

- 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

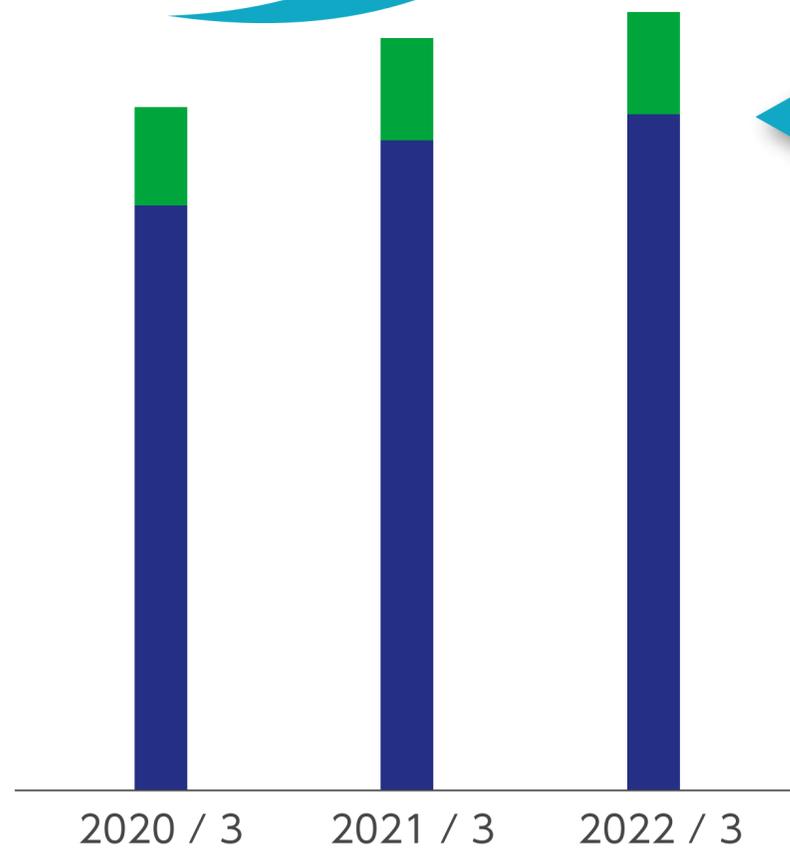
- 高い専門性を活かして、お客さまの課題解決を支援します
- 規制緩和の機会やグループ役職員の多様なアイデアを活かして、新分野への事業展開(新しいビジネスモデルの創造)を行います

経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報)をグループ内で最大限活用



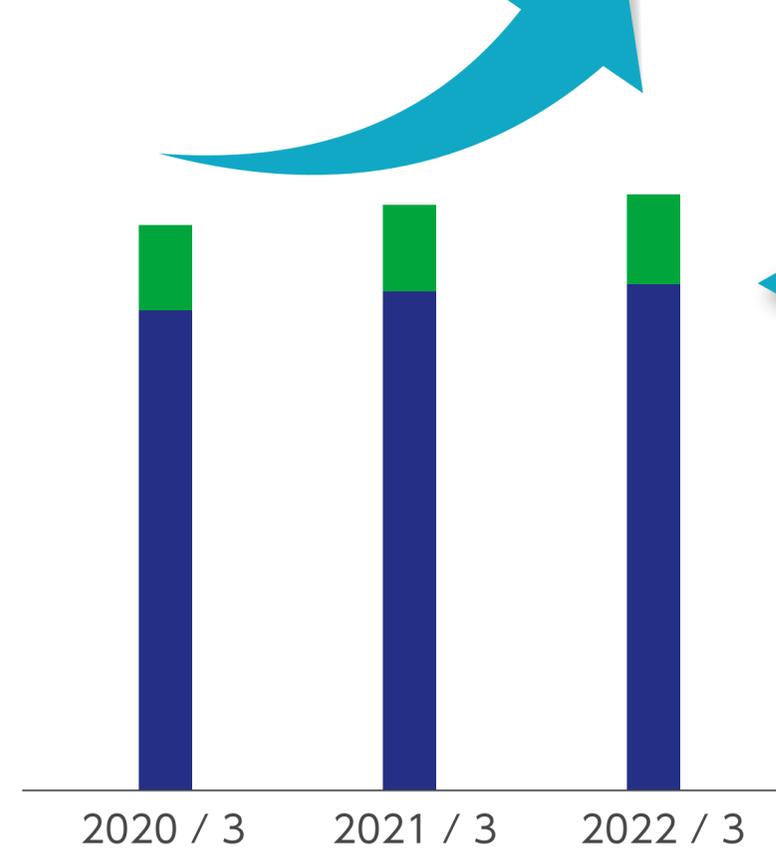
預金等

(福井・福邦 2行合算)



貸出金

(福井・福邦 2行合算)



単体

(百万円)	2021年 3月期	2022年 3月期	増減
経常収益	33,282	33,672	390
コア業務純益	5,604	5,486	△118
経常利益	3,122	584	△2,538
当期純利益	2,027	491	△1,535

経常利益： 予防的引当の計上による与信費用増加等により2,538百万円減少

当期純利益： 店舗統廃合による固定資産の減損損失の計上により1,535百万円減少

連結

(百万円)	2021年 3月期	2022年 3月期	増減
経常収益	41,883	45,790	3,907
経常利益	4,234	△754	△4,989
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,553	4,440	1,886

2022年3月期よりFプロジェクトの決算

経常収益： 福邦銀行を子会社化したことにより増加

経常利益： 福井・福邦両行が予防的引当の計上により754百万円の経常損失

当期純利益： 特別利益としての負ののれん発生益計上により4,440百万円計上

ビジョン・中期経営計画



それぞれが築いてきた
「ミッション」「バリュー」



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

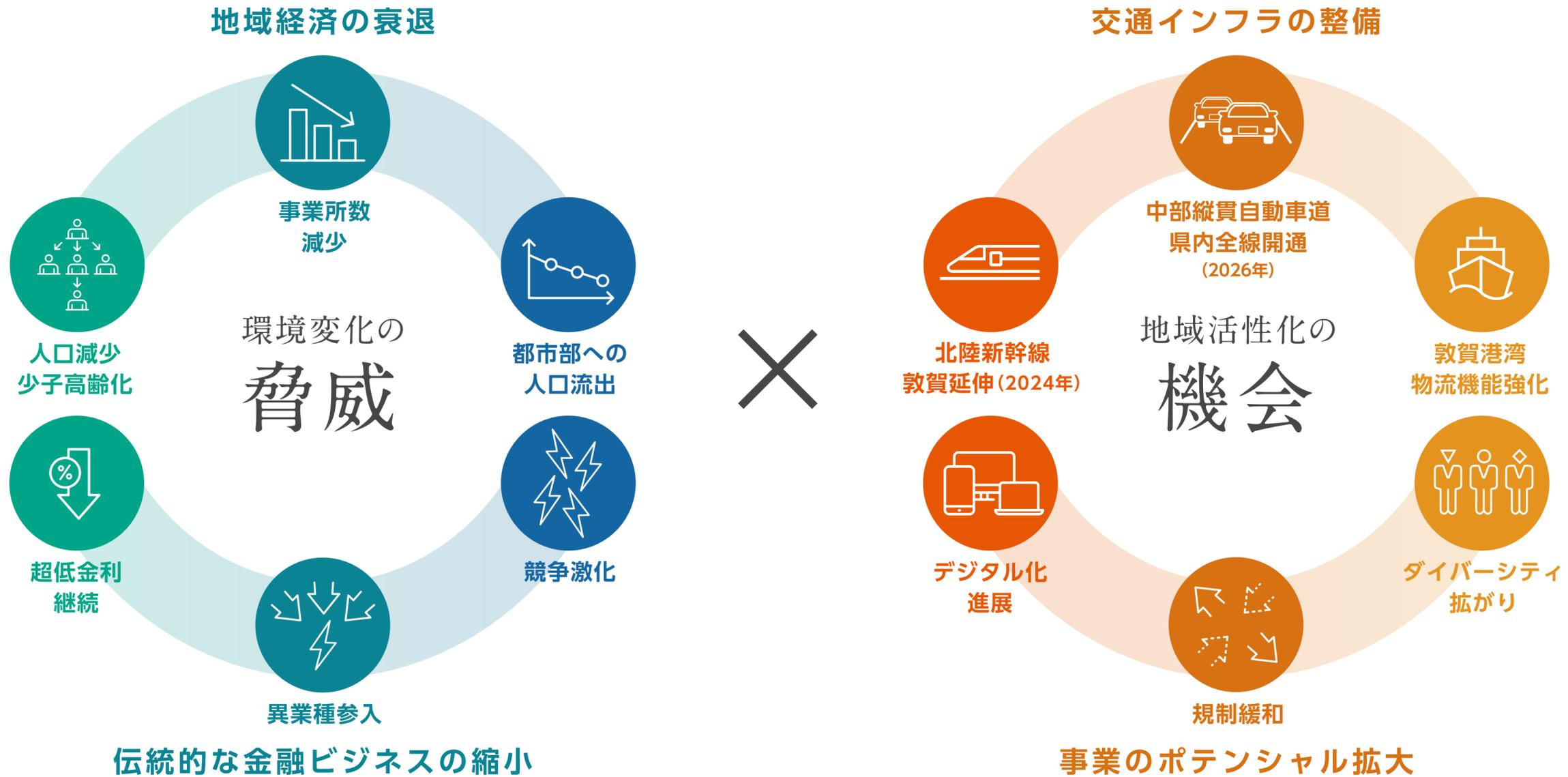
至誠の心
和の心
進取の心
共存共栄の心

行動理念

「誠実」×「情熱」×「行動」
「今日の誓」

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。



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。

「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。

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。

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

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

戦略体系



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

4つの キーファクター	理念・方針	組織・風土	環境・処遇	意欲・成長
目指す状態	<ul style="list-style-type: none">■ 理念への理解・共感が高まっている■ ビジョン・経営計画への理解・共感が高まっている■ 営業方針・事業計画への理解・共感が高まっている	<ul style="list-style-type: none">■ 部署内外と良好なコミュニケーションができています■ チャレンジが組織的に奨励・促進されています■ 上司・同僚との信頼関係が構築されています	<ul style="list-style-type: none">■ 業務遂行に必要な環境が整っている■ ワークライフバランスの均整が取れている■ 処遇に対する満足感・納得感が高まっている	<ul style="list-style-type: none">■ 仕事へのやりがいが高まっている■ ポジティブな感情が高まっている■ 高い目標に向かって成長を実感できている
ウェルビーイングの測定方法	<ul style="list-style-type: none">▶ グループ全役職員を対象に、毎年「ウェルビーイング調査」を実施します。▶ 調査結果を基に、目指す状態とのギャップを特定し、ウェルビーイングの実現に向けた施策を展開します。			

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

- 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

- 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

- 人事制度の定着
- 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

- 考え方教育の開始
- キャリアプランの形成の支援
- リスキングの強化



タウンホールミーティング



新しいビジネス創造に向けたプレゼン大会

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

定義	お客さまの課題解決支援ニーズに対して  職員の伴走支援により  ソリューション(解決策)を提供するドメイン		
戦略のポイント	 マインド (圧倒的な当事者意識)  スタンス (課題の発見から解決まで長期目線で伴走)  体制 (あらゆる課題にグループで対応)		
価値提供ステップ	1st 真の課題の発見  <ul style="list-style-type: none">▶ お客さま理解を通じて真の課題を発見する▶ 一歩目を踏み出すためのチャレンジを後押しする	2nd お客さま起点のソリューションの提案  <ul style="list-style-type: none">▶ 真の課題に対する最適なソリューションを立案する▶ チャレンジに自分事として寄り添う	3rd 課題解決の実現 <ul style="list-style-type: none">▶ ソリューションを実行し解決まで粘り強く支援する▶ 解決後に発生する新たな課題も継続支援する

コンサルティング戦術(地域)

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

地方公共団体との協定締結

時期	地方公共団体
2015年度	越前市 福井市 勝山市 大野市 小浜市 敦賀市 美浜町
2016年度	永平寺町 坂井市 福井県 高浜町
2017年度	あわら市 越前町 鯖江市 南越前町

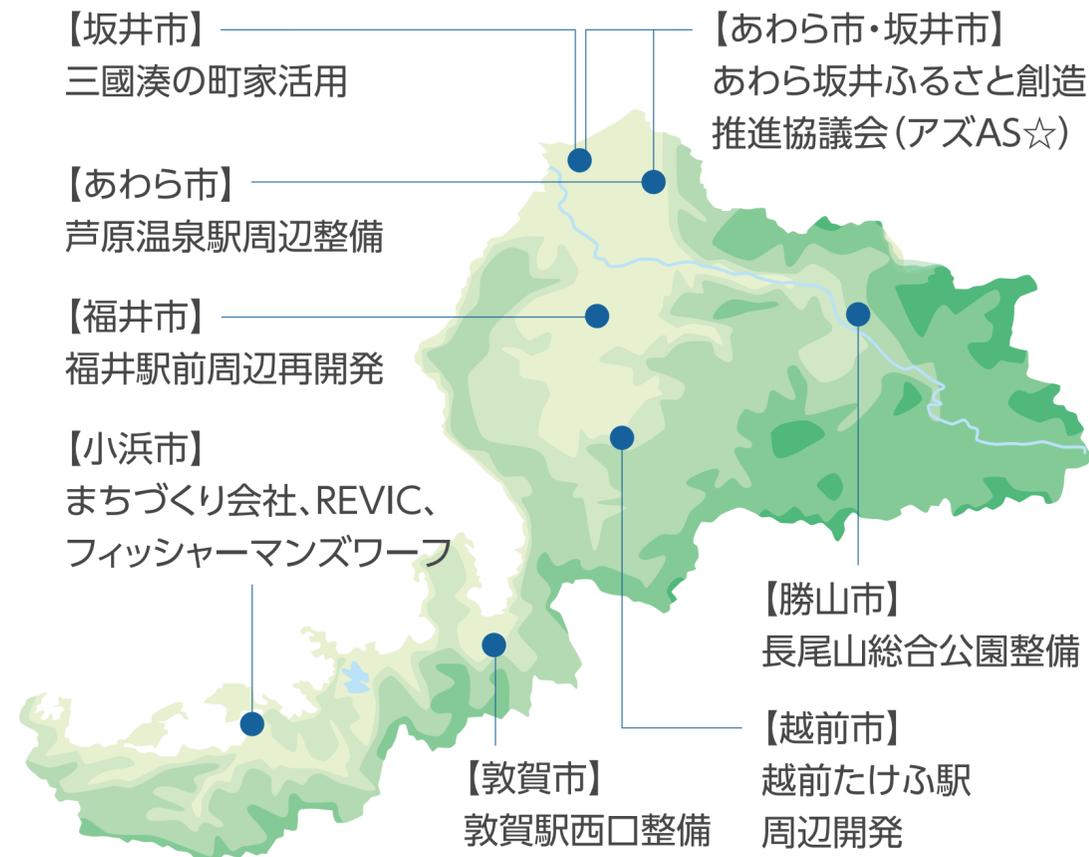
ふくいヒトモノデザイン(株) 設立

2022年 7月28日 設立

2022年10月 1日 事業開始予定

- 旅行商品企画・販売促進などの観光事業
- 地場産品のプロモーションや販売などの物販事業

主な連携と協働



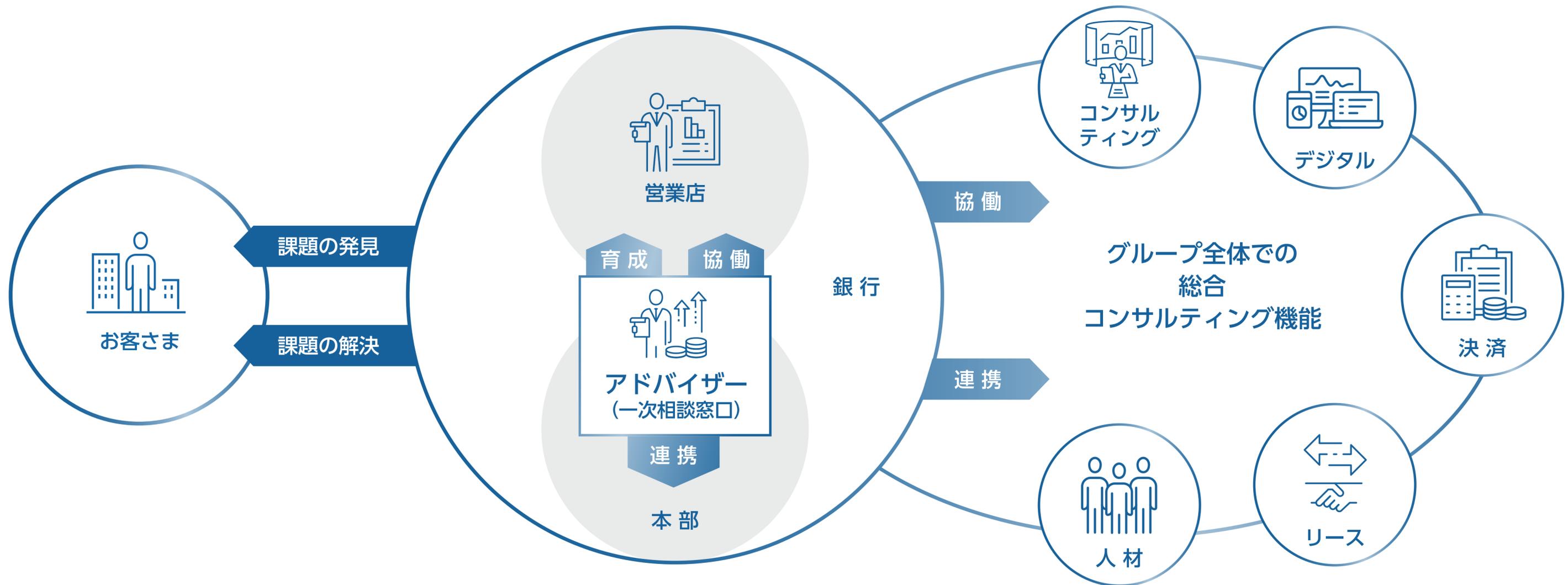
「福井駅前電車通り北地区A街区市街地再開発組合」HPより



コンサルティング戦術(法人)

伴走型支援を通じた真の経営課題の発見と解決

グループ全体での総合コンサルティング



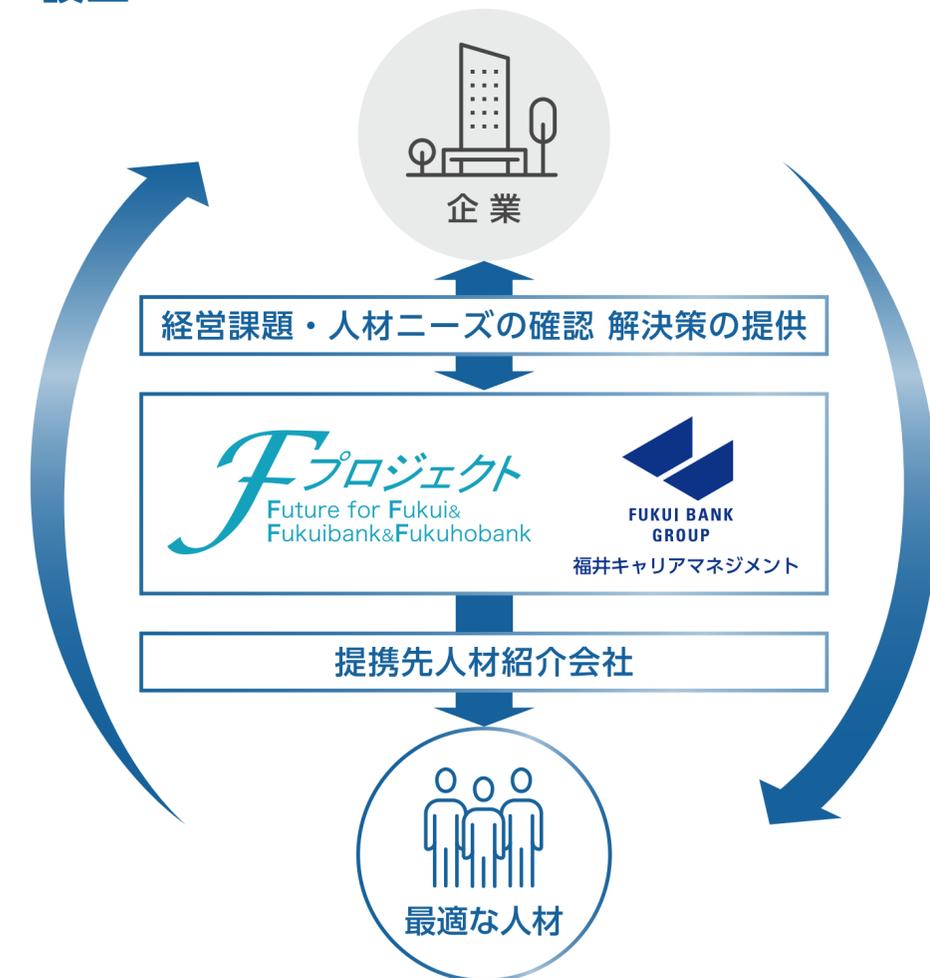
伴走型支援を通じた真の経営課題の発見と解決

コンサルティングメニュー

- 創業支援
- ビジネスマッチング
- 海外支援
- 計画等策定支援
- SDGs経営支援サービス
- CO₂排出量算定サービス
- 事業承継・M&A
- IT・DXコンサルティング
- 人材採用・発掘・育成支援
- 資金決済支援
- 設備導入・入替支援

(株)福井キャリアマネジメント 設立

- ▶ 人材紹介に関するノウハウと情報を集約
- ▶ 幅広い人材ニーズに対応

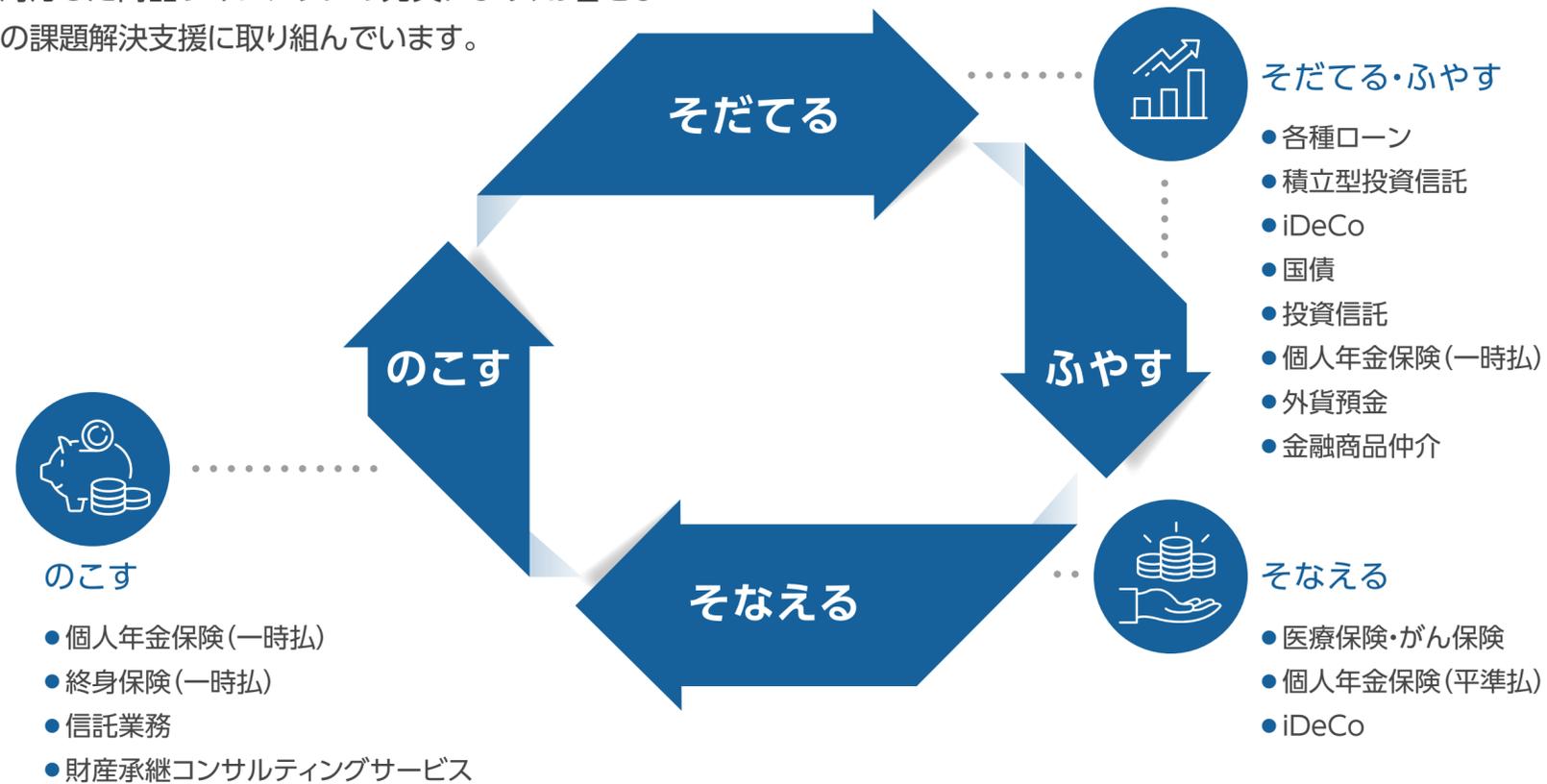


コンサルティング戦術(個人)

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

お客様のライフステージにおける様々なニーズに対応した商品ラインアップの充実により、お客様の課題解決支援に取り組んでいます。



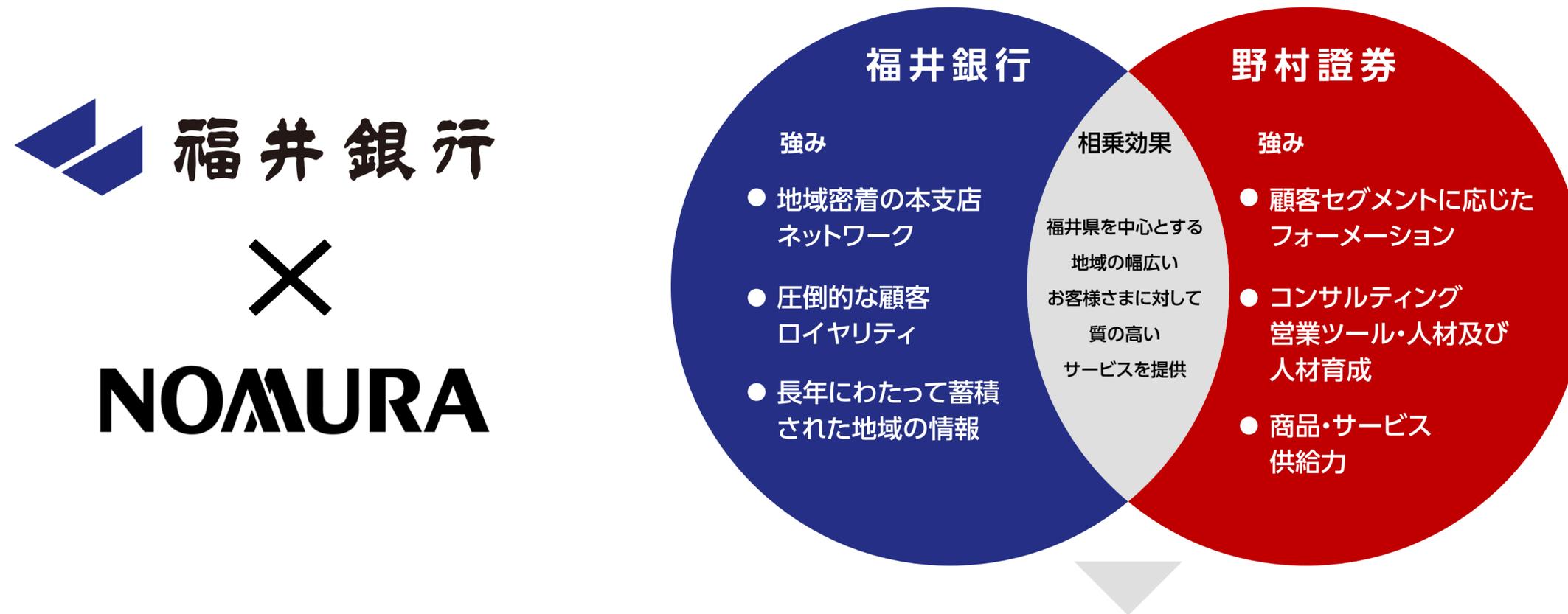
相談拠点の充実

▶ 「ふくぎんプラザ」「ほけんプラザ」

お客様のライフステージに応じ生じる様々な不安や悩みを、高度な専門知識・経験を有する職員がサポート。



金融商品仲介業務における包括的業務提携に関する基本合意



地域のお客さまの資産形成を支援し、お客さまの安定した生活に貢献
福井県を中心とした地域の持続的発展に貢献
コンサルティング機能の強化、サービスレベル・お客さま満足度の向上

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	 チャンネル (ヒト×デジタルのハイブリッドチャンネル)  スピード (ニーズ充足までの素早いサービス提供)  コストコントロール (Fプロジェクトでの効率的運用)		
価値提供ステップ	1st チャンネルの提供 <ul style="list-style-type: none">▶ 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	2nd ニーズの喚起・充足 <ul style="list-style-type: none">▶ 蓄積したデータを元に、お客さまニーズを喚起する▶ ニーズに応じたサービスをスピーディーに提供する	3rd コンサルティングの土壌形成 <ul style="list-style-type: none">▶ 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

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ン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

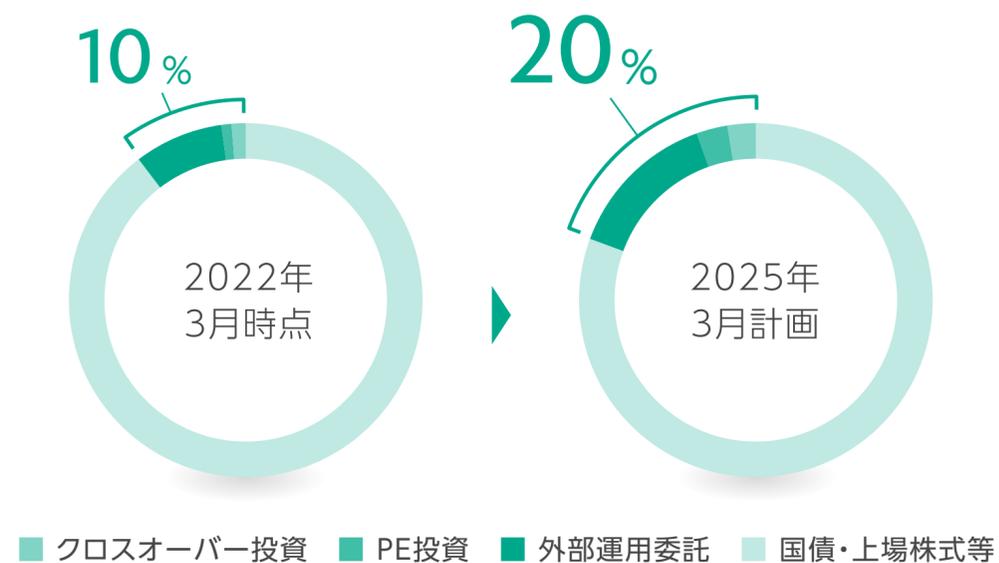
定義	私たちのグループ体力向上タスクに対して	中長期目線とバランスを基本とする考え方により	マーケット運用を実践するドメイン
戦略のポイント	 <h3>運用資産の多様化</h3> <p>(オルタナティブ投資やサステナビリティ投資の拡大)</p>		
価値提供ステップ	<p>1st 多様な資金運用の実践</p> <ul style="list-style-type: none">▶ 分散投資によりリスク・リターンのバランスの取れたポートフォリオを構築する▶ グループ全体のポートフォリオを担う運用のプロフェッショナル集団を形成する	<p>2nd 長期安定的な収益基盤の構築とノウハウの獲得</p> <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

資産運用の多様化とノウハウの蓄積

戦術

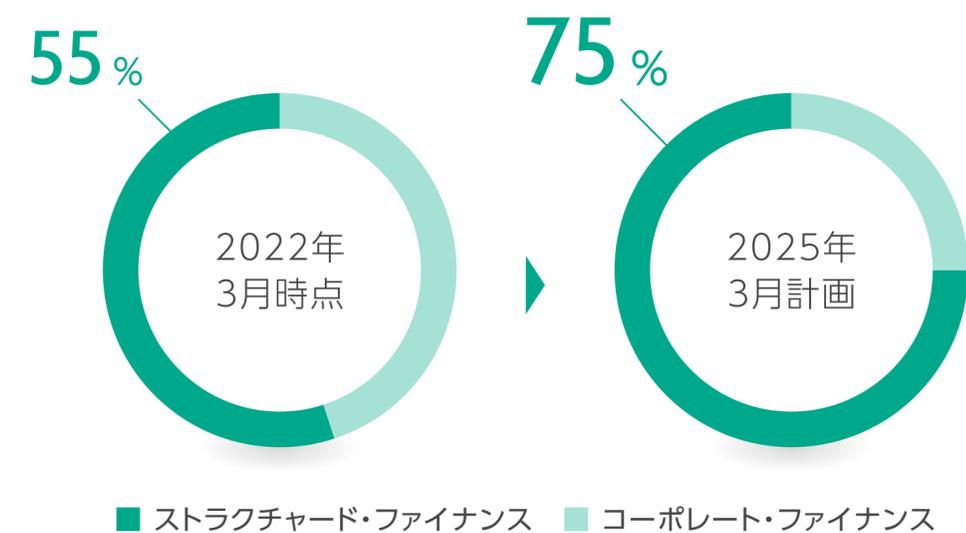
有価証券運用

- ▶ 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)



^{*}PE:Private Equityの略。 ^{*}LBO:Leveraged Buyoutの略。 MBO:Management Buyoutの略。

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

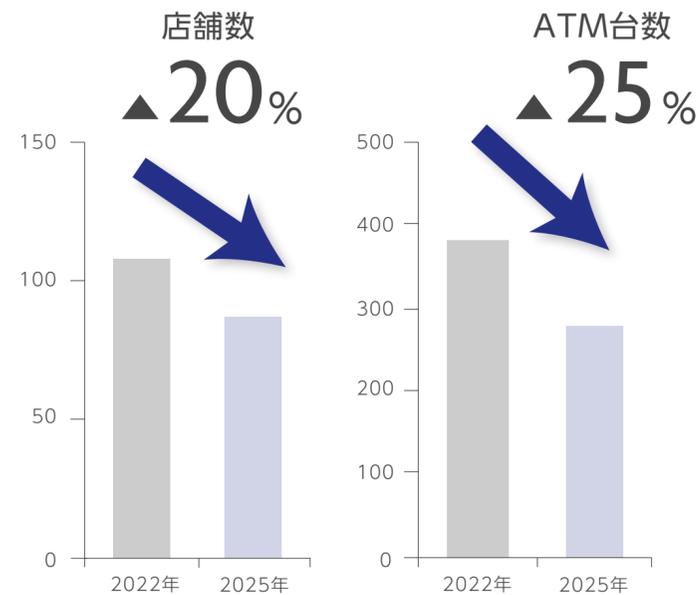
- ▶ 長期的かつ俯瞰的な目線を持ちながら、主体的に考え、判断し、行動できる人財(経営人財)を育成します
- ▶ また、戦略分野における人財の専門スキルを高めます
 - コンサルティング人財
お客さま・地域のニーズが多いコンサルティング分野に対して、外部トレーニー等を通じてコンサルティング人財を育成します
 - デジタル人財
3階層でデジタル人財の育成に取り組みます
(詳細は機能別戦略(デジタル)に記載)
- ▶ 能動的に学び、自らキャリア形成できる環境を整え、組織全体の人財の能力向上に取り組みます
 - E-ラーニングシステムの新規導入
 - 社内公募制度の拡充 / 多様な応募型研修の実施

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

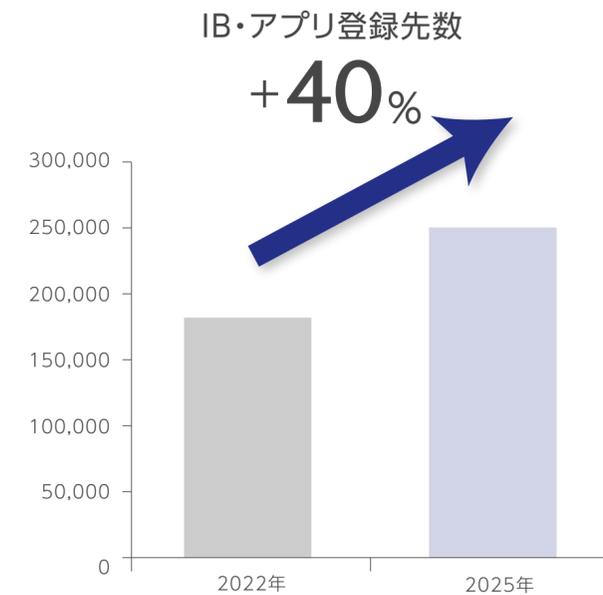
店舗・ATM

- ▶ 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



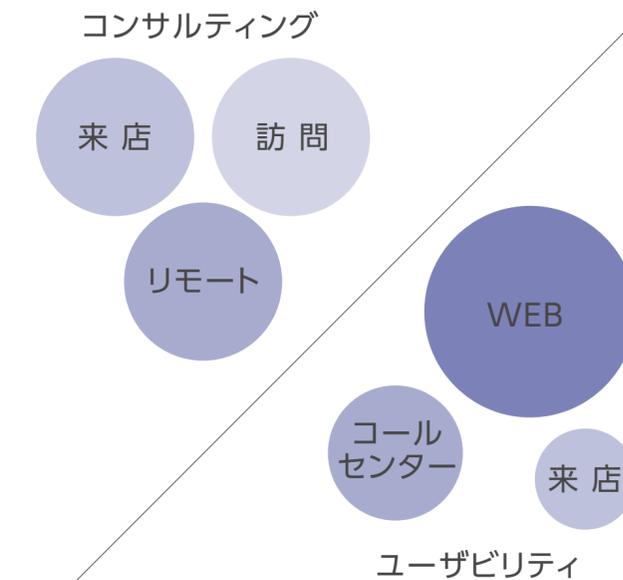
IB・アプリ

- ▶ 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



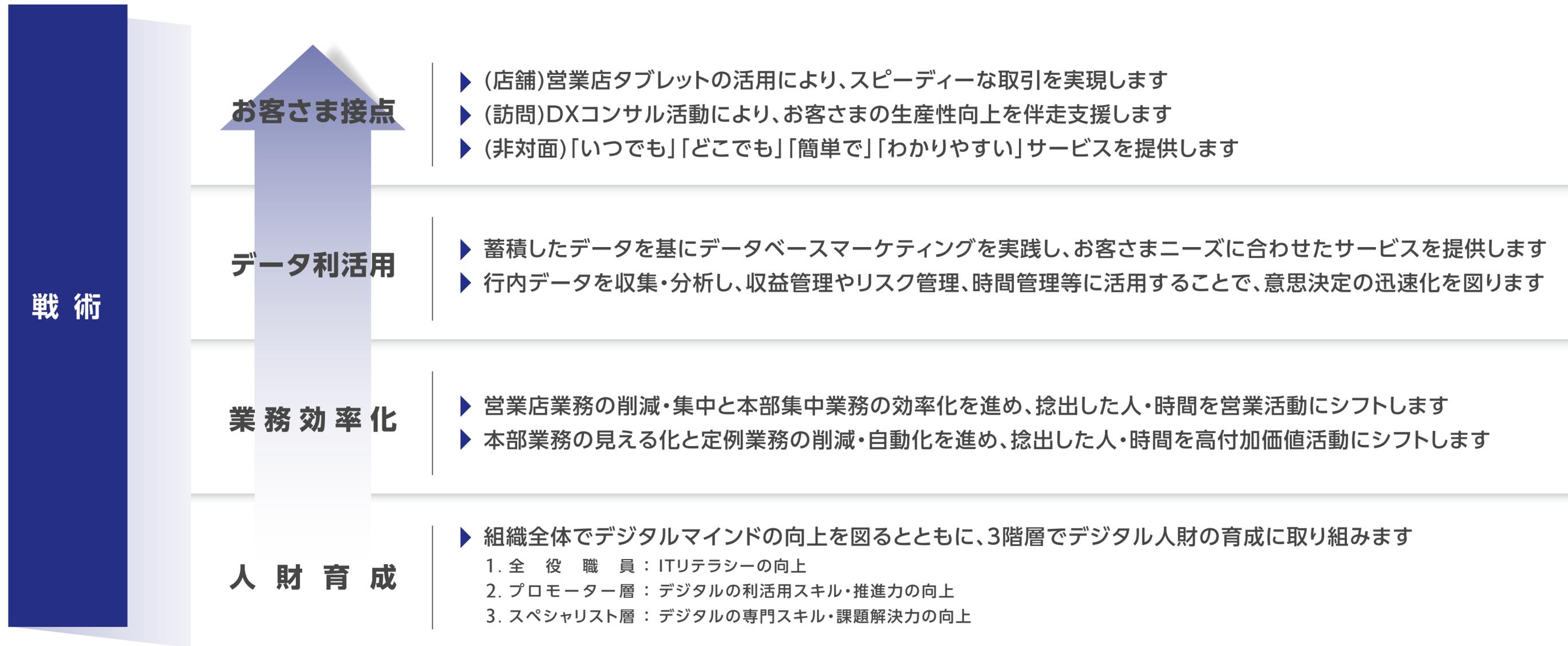
多様なチャンネル

- ▶ 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



※UI:User Interfaceの略 UX:User Experienceの略

デジタル利活用による利便性・生産性の向上



サステナビリティへの取り組み

サステナビリティ基本方針

Fプロジェクトは、継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)		具体的な取り組み	SDGs
E (環境)	① TCFDへの対応	<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	<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	<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	<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 	

これまでの取組履歴

2018	12	「福井銀行SDGs宣言」制定
2019	10	「ふくぎんSDGs私募債」取扱開始
2021	6	「ふくぎんSDGs経営支援サービス」取扱開始
	9	「福井銀行グループサステナビリティ基本方針」策定 サステナビリティ委員会設置 TCFD提言への賛同表明
	4	「ふくぎんCO ₂ 排出量算定サービス」取扱開始

当行の環境負荷低減

▶ 電源の脱炭素化

電力使用の多い本部建物を対象に水力電源100%の電力利用に切り換え、電力由来のCO₂排出量ゼロを実現します。これにより、年間1,300トンのCO₂排出削減となります。

▶ ペーパーレスへの取組み

タブレットの活用や、紙の通帳を発行しない「Web口座」やインターネット専用口座のご提供、電子協議システムの導入などにより、業務の迅速化や生産性の向上を図るとともに、紙使用量の削減に取り組んでいます。



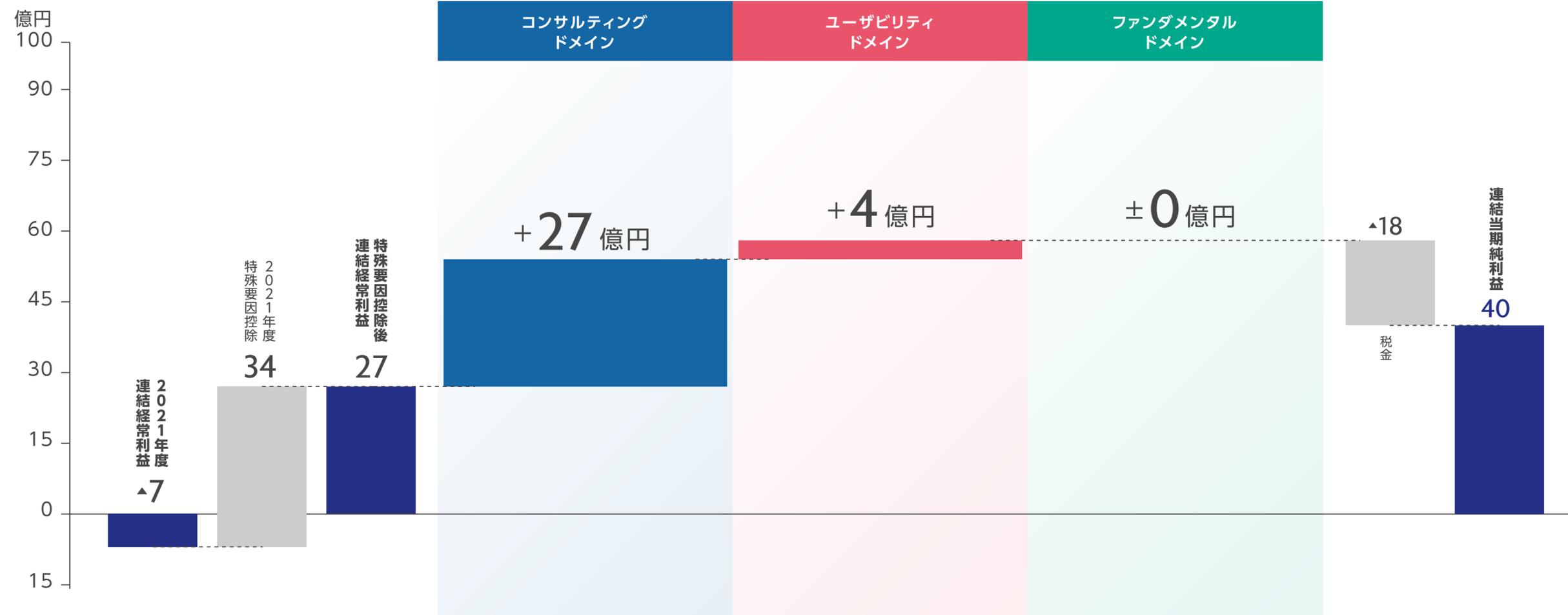
目標とする経営指数 2024年度(中計最終年度)

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



目標達成のためのKPI

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
行動	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	

+▲表記は全て2022年3月末比 ※1:2025年3月末時点 ※2:2022年4月~2025年3月末の累計

株主さまへの還元



K Hall
Cafe & Library

単体

(百万円)	2022年 3月期	2023年 3月期(予想)	増減
コア業務純益	5,486	2,600	△2,886
経常利益	584	1,700	1,115
当期純利益	491	1,100	608

単体 1Q

(百万円)	2021年 6月期	2022年 6月期	前年同期比
コア業務純益	1,169	3,628	2,459
経常利益	712	1,916	1,203
四半期(中間)純利益	298	1,295	996

連結

(百万円)	2022年 3月期	2023年 3月期(予想)	増減
経常利益	△754	2,900	3,654
親会社株主に 帰属する 当期純利益	4,440	1,700	△2,740

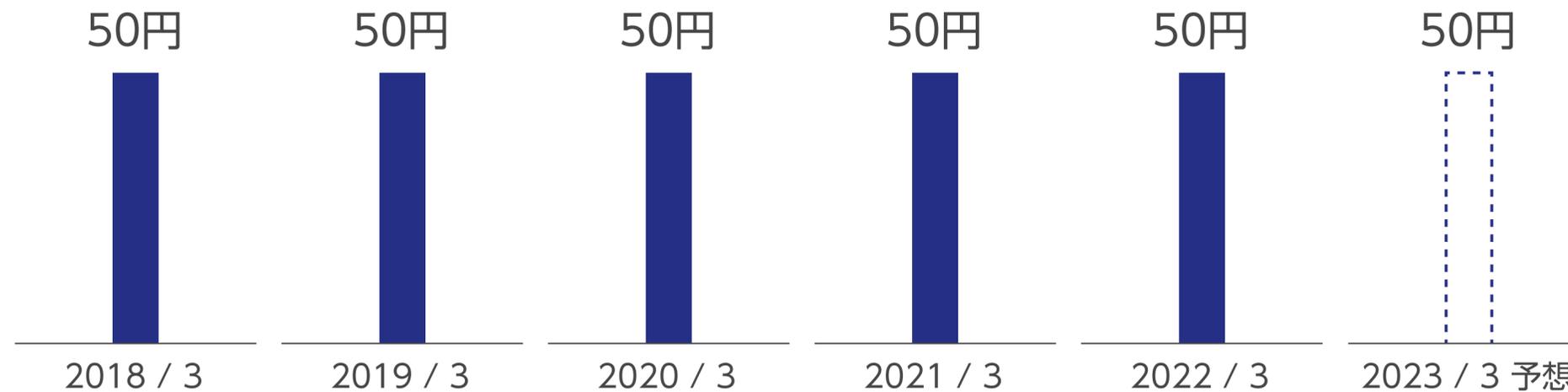
連結 1Q

(百万円)	2021年 6月期	2022年 6月期	前年同期比
経常利益	828	1,843	1,014
四半期(中間)純利益	356	1,124	768

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途としています
- ▶ 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

1株あたり配当金



ご案内



統合報告書のご案内

「FUKUI BANK REPORT 2022」(統合報告書)では、福井銀行の財務・非財務情報を統合的にご確認いただけます。
(当行ホームページよりご覧いただけます。)

「FUKUI BANK REPORT 2022」の主な内容

- 福井銀行の原点と現在
- Vision/Slogan
- 頭取インタビュー
- 地域価値循環モデル
- 中期経営計画
- コーポレートガバナンス

FUKUI BANK REPORT 2022

統合報告書 2022
(ディスクロージャー誌 2022[本誌])

頭取インタビュー



取締役 兼 代表取締役頭取
長谷川 英一

地域価値循環モデルを実現する 戦略としてのウェルビーイング

頭取就任 意義込み

Question
新しく頭取に就任され、これから大きなビジョンに向けて飛躍を目指す福井銀行をどう導いていくのか、抱負をお聞かせください。

前任の林頭取は、様々な業績を残されました。新本店ビルの建設や福井銀行のグループ化といった目に見える成果もさることながら、もっと重要なのは、当行の理念体系を整理され、企業理念である「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」こそが我々の存在意義であるとし、その達成に努めてこられたことです。それにより我々の進むべき方向は明確になりました。私としては、それをしっかりと継承しつつ、その方向にあるどんな山に、どのようにして登るのかを組織に示して、全員でその頂上に向かって進みたいと思っています。

VUCAの時代

Question

変化が大きく早い時代ですが、頭取には向かっていく先の山の姿はどのように見えていますか。

現代は「VUCA*(ブーカ)」の時代とも言われ、変化が激しく予測困難な状況です。とりわけ我々のフィールドである地域経済は、人口減少や少子高齢化、事業所数の減少など、厳しい環境にさらされていることは確かです。しかし、それでもこの福井県はまだ進まれているとも思っています。2年後には北陸新幹線が敦賀まで延伸され、4年後には中部縦貫自動車道が県内全線開通、敦賀港の物流機能も強化されます。定住人口の減少は避けられないとしても、交流人口の大幅な増加が期待されます。福井県は、長く「幸福度日本一」に輝いてきました。高い共働き率を背景として、全国で最も女性活躍が進んだ地域でもあります。伝統を大切にしつつ、新しい技術、新しいビジネスに積極的に取り組もうとする多くの方々がいらっやいます。この恵まれた環境をしっかりとチャンスに変えていくことができれば、もっと高く美しい山にワクワクしながら登ることが可能だと思います。しかし、そのためには、我々職員もお客さまも一歩踏み出すチャレンジが必要だと思っています。

4つのゴール

Question

Fプロジェクト Vision 2032では、4つの「チャレンジゴール」を示されています。その意図をお聞かせください。

職員、お客さまや地域、株主のみならずそれぞれのステークホルダーに対して、
●ウェルビーイングを実感する職員の比率100%
●一人あたりの福井県民所得+100万円
●福井県活カ人口100万人
●連結当期純利益100億円
というゴールを掲げました。この4つの「100」は、いわば我々が登ろうとする山の「標高」です。その高い山に登るために職員、お客さま、地域のチャレンジに伴走し、みんなでこのゴールを目指していきます。伴走というのは、ただ横を走るだけではありません。その人の目標、体調、ペースをよく理解し、ときにはリードし、ときには後ろから助ます。権限で変化に重んじサポートです。我々は、これまで以上に、この地域でチャレンジする人に寄り添い、より効果的でのこった伴走をしていきます。

ウェルビーイングという戦略

Question

チャレンジゴールの1つに「ウェルビーイング」を掲げられています。その意図をお聞かせください。

お客さまや地域のチャレンジに対して心を含めて伴走することに、職員が働きがいを実感し、そのことを通じて成長してほしいからです。ウェルビーイングという概念には、健康経営、ワークライフバランス、ダイバーシティ&インクルージョンなど様々な側面があります。もちろん、組織風土や職場環境をより良くしていくことは継続していきませんが、一番大切なのは、お客さまのためなら大変なことも一生懸命取り組むことで、「働きがい」と成長を実感することだと思っています。また、かつての右肩上がりの時代にあつては、しっかりと計画を立てて後手後手にモタリングしていくというのが銀行経営の基本でした。しかし、VUCAの時代にあつては、現場で状況をしっかりと把握し、スピーディに対応することが求められます。ここで重要なことは、現場を担う支店や、担当者の一人ひとりに対する権限委譲、つまり「信じて、任せる」ということです。そのためには理念や考え方を組織全体にしっかりと浸透させ、判断の軸を伝えていくことが重要だと思っています。これまでは経営

*VUCA: Volatility(変動性)、Uncertainty(不確実性)、Complexity(複雑性)、Ambiguity(曖昧性)の頭文字を取った言葉。

