

会社説明会

- 2026年3月期決算
- 中期経営計画Ⅱについて

2026年6月3日

株式会社福井銀行

■ キーメッセージ

20年ぶりに、連結当期純利益80億円超えを達成【2026年3月期決算】

- 中期経営計画Ⅰの4年間で収益力は着実に向上。グループ一体での取組みが実を結び、連結当期純利益は86億円(前年度比 +14億円)、福井銀行単体としては過去最高益となる当期純利益105億円を計上
- 中期経営計画Ⅰで掲げた目標経営指標はすべて達成

地域の課題解決業として進化 100億円達成を前倒しで目指す【中期経営計画Ⅱ】

- 今年度よりスタートした中期経営計画Ⅱでは、「3つの成長戦略」を実行
「人財の力」を最大化し、「地域の課題解決業」として進化、お客さまに高い付加価値を提供する
- 2029年3月期にはチャレンジゴールで掲げた「連結当期純利益100億円」を3年前倒しで達成する

還元をさらに強化 2027年3月期より配当性向40%へ引き上げ【財務・資本政策】

- 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
- 2027年3月期より配当性向を30%から40%に引き上げ、年間配当金予想は150円。株主優待制度も拡充

目次

- 2026年3月期 決算概要 P 4～P18
- 中期経営計画Ⅰの振り返りと中期経営計画Ⅱ P19～P29
- 企業価値向上への取組み P30～P46
(中期経営計画Ⅱの具体的な戦術)
- 財務・資本政策 P47～P51
- 参考資料
 - ・ “新”福井銀行グループについて P52～P63
 - ・ 目標経営指標の前提となる資金利益の推移 P64～P65
 - ・ ALM運営における金利リスクテイクの状況 P66～P69

■ 2026年3月期 決算概要

■ 決算ハイライト-連結決算

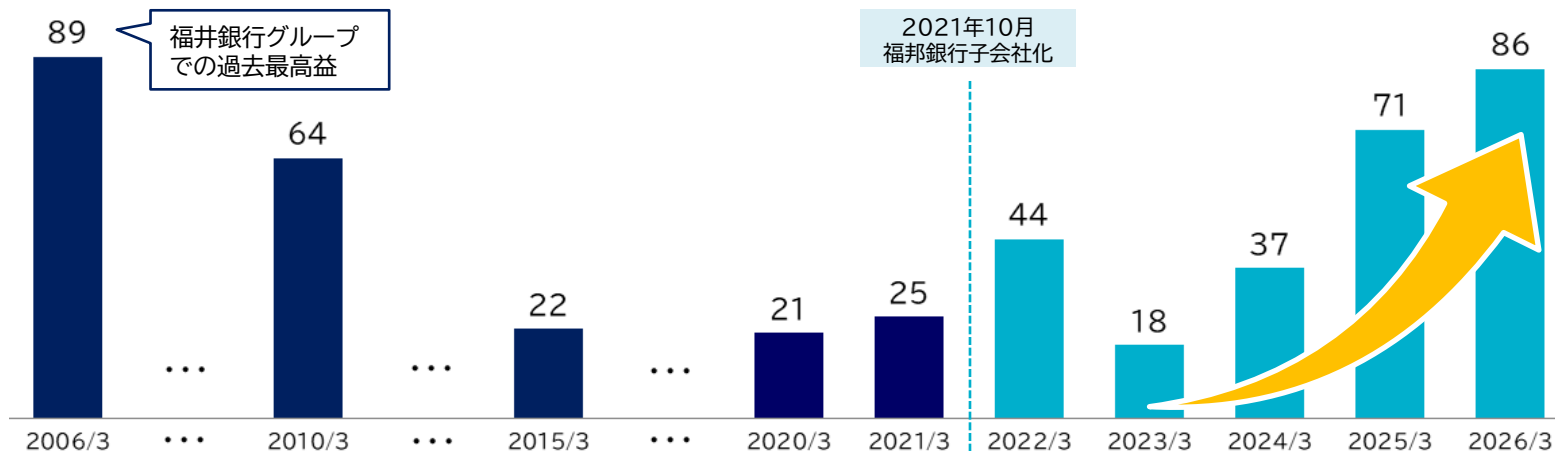
連結当期純利益86億円と、20年ぶりに80億円の大台を突破

(億円)	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3	前年度比
	経常収益	548	554	643	
経常利益	7	56	87	134	47
うち経営統合費用(△)	-	-	14	33	19
連結当期純利益(※)	18	37	71	86	14

(※)親会社株主に帰属する当期純利益(以下同様)

- ✓ 中計 I の4年間で、グループ経営の強化と貸出金利回り改善を着実に実現した成果
- ✓ 政策保有株式売却益により、経営統合費用を吸収
- ✓ 2026年5月の福邦銀行との合併を経て、統合シナジーの早期実現へ

連結当期純利益の推移 (億円)



貸出金利息の増強を軸にトップラインが大きく伸長し、単体としての当期純利益は過去最高に

(億円)	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3	前年度比
コア業務粗利益	267	274	352	381	28
資金利益	235	243	299	323	24
役務取引等利益	29	33	46	46	0
その他業務利益(除く債券関係損益)	2	△ 3	7	11	3
経費	206	223	224	249	24
人件費	105	106	108	113	5
物件費・税金	100	116	116	136	19
経営統合費用	-	-	8	23	14
コア業務純益	60	50	127	131	3
除く投信解約損益	43	40	100	123	22
除く投信解約損益・経営統合費用	43	40	108	146	37
与信関係費用	8	6	7	27	20
有価証券売買・償還等損益(含む投信解約損益)	△ 10	7	△ 15	42	57
経常利益	26	43	80	145	65
当期純利益	29	30	68	105	37

資金利益

- ✓ 貸出金利息と有価証券利息配当金の増加が、預金等利息の増加を上回る

役務取引等利益

- ✓ 野村證券とのアライアンスによるアセットコンサルティング業務は引き続き好調に推移

経費

- ✓ 計画どおりの経営統合費用を計上
- ✓ 人的資本投資としてのベースアップ・賞与増加

与信関係費用

- ✓ 個別貸倒引当金の積み増しにより与信関係費用は増加するも、不良債権保全率は改善

有価証券関係損益

- ✓ 政策保有株式売却益により、経営統合費用を吸収

安定した預金調達基盤をもとに、地域への成長資金を着実に供給

バランスシート(2026年3月末) ※合併前

総資産 3兆9,214億円	負債 3兆7,844億円
貸出金 2兆1,666億円	預金等 3兆481億円
有価証券 9,873億円	
現金預け金 7,123億円	純資産 1,369億円

貸出金 2兆1,666億円 (前年度比+1,236億円)

事業性	1兆2,665億円(前年度比+965億円)
消費者ローン	5,774億円(前年度比 △80億円)
地公体	3,226億円(前年度比+350億円)

✓ 貸出金は事業性貸出を軸に増加

有価証券 9,873億円 (前年度比+382億円)

✓ 有価証券はデュレーション短期化を進めながら、円貨建て債券中心のポートフォリオへ着実に転換

預金等 3兆481億円 (前年度比+450億円)

個人	1兆9,154億円(前年度比+211億円)
法人	9,000億円(前年度比+286億円)
公金	2,326億円(前年度比 △47億円)

✓ 預金等は個人預金を中心とする安定した調達基盤を維持

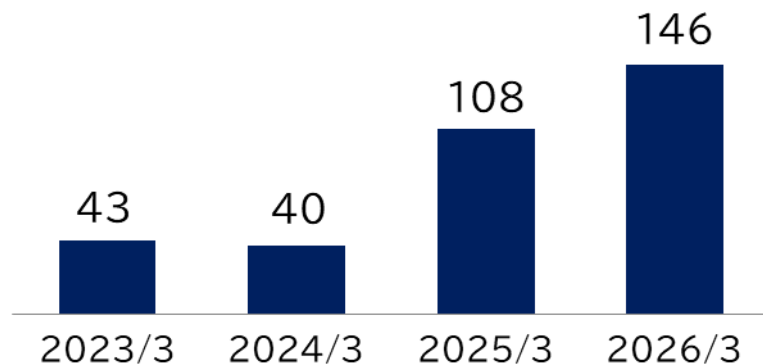
■ コア業務純益の増減要因

コア業務純益(除く投信解約損益・経営統合費用)は前年度比+37億円の146億円を計上

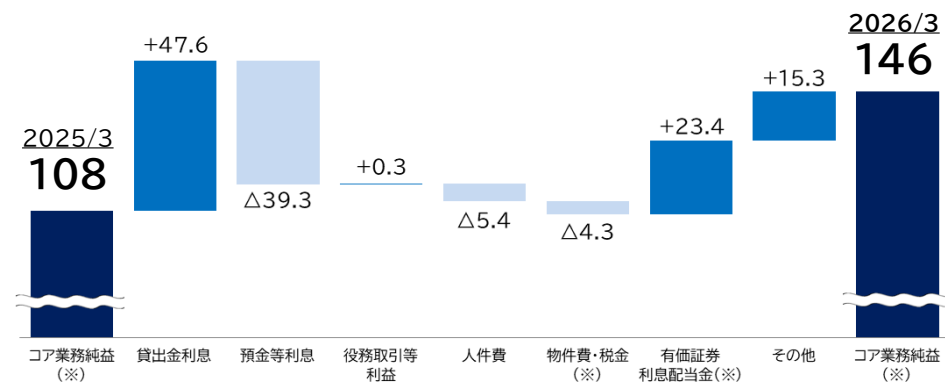
(億円)	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3	前年度比
コア業務純益	60	50	127	131	3
除く投信解約損益	43	40	100	123	22
除く投信解約損益・経営統合費用	43	40	108	146	37

- ✓ 貸出金利回りの改善により、貸出金利が増加したことがコア業務純益増加の最大の要因
- ✓ 有価証券利息配当金の増加、役員取引等利益の堅調推移もプラスに寄与

コア業務純益の推移 (億円) ※除く投信解約損益・経営統合費用



コア業務純益の増減要因 (億円) ※除く投信解約損益・経営統合費用

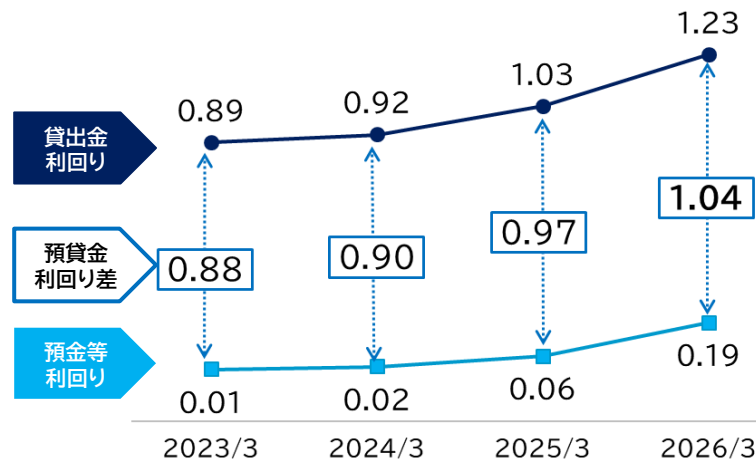


「まるごと支援」を起点とした「値決め力」の強化と預貸基盤の拡充により、資金利益は増加

(億円)	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3	前年度比
資金利益	235	243	299	323	24
貸出金利息	165	182	210	258	47
貸出金平残	18,577	19,703	20,374	20,891	517
貸出金利回	0.89%	0.92%	1.03%	1.23%	0.20%
預金等利息	4	6	20	60	39
預金等平残	29,270	29,718	29,969	30,258	288
預金等利回	0.01%	0.02%	0.06%	0.19%	0.13%
有価証券利息配当金	71	65	98	102	4
除く投信解約損益	53	55	70	94	23
預け金利息等	2	2	11	22	11

- ✓ 貸出金利回りは0.20ポイント改善。お客さまへの高い付加価値提供を通じた「値決め力」強化の成果
- ✓ 預金等利回りは0.13ポイント上昇したものの、貸出金利回りの改善幅が上回り、預貸金利回り差は拡大
- ✓ 有価証券利息配当金(除く投信解約損益)は、ポートフォリオ入替を進めながら増加

預貸金利回り差 (%)



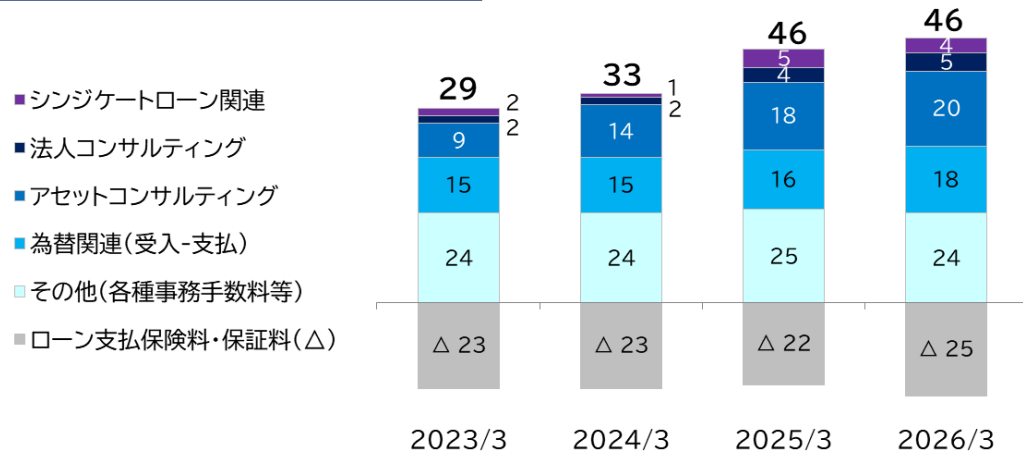
■ 役務取引等利益

役務取引等利益は前年並みの46億円を維持 コンサルティング収益は着実に成長

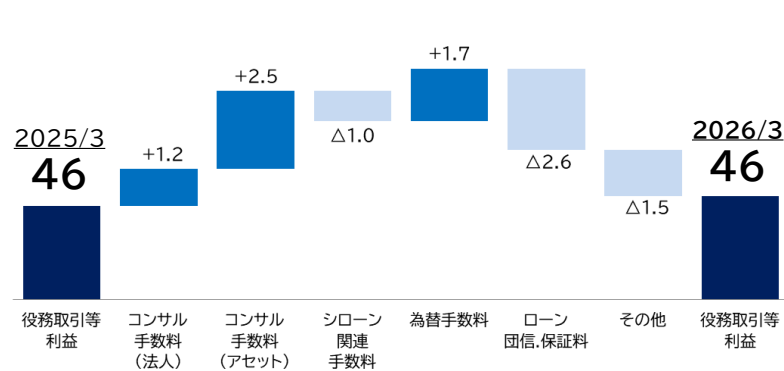
(億円)	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3	前年度比
役務取引等利益	29	33	46	46	0
役務取引等収益	61	67	78	85	6
役務取引等費用	32	33	32	38	5

- ✓ 野村証券とのアライアンスによるアセットコンサルティング業務は引き続き好調に推移
- ✓ ビジネスマッチングやIT/DX支援等の法人コンサルティング手数料も着実に増加
- ✓ 「地域の課題解決業」としてのソリューション提供を深化させ、さらなる拡大を目指す方針

役務取引等利益の内訳 (億円)



役務取引等利益の主な増減要因 (億円)

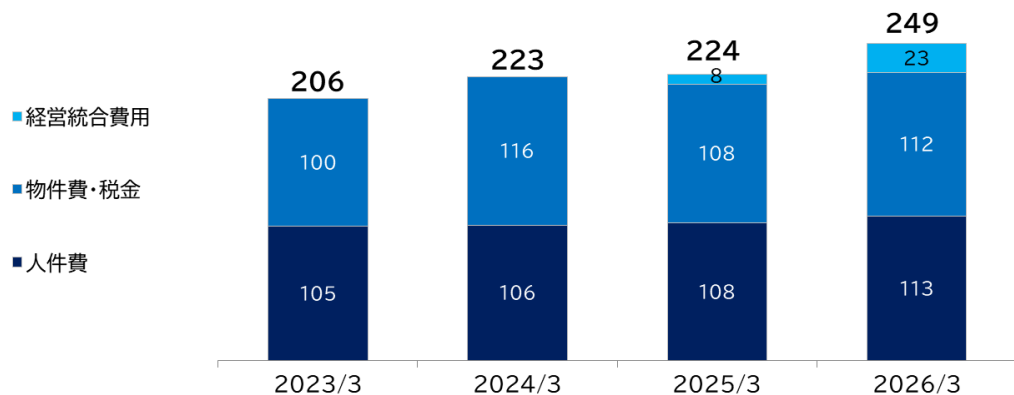


経費は前年度比+24億円の249億円 人的資本投資と計画的な経営統合費用が主な増加要因

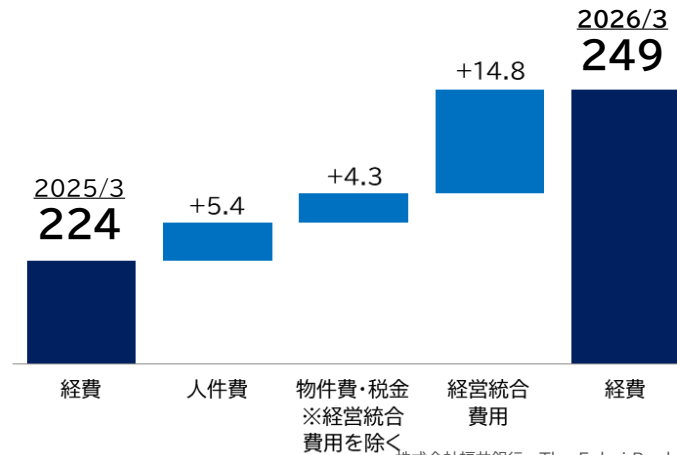
(億円)	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3	前年度比
	経費	206	223	224	
人件費	105	106	108	113	5
物件費・税金	100	116	116	136	19
うち経営統合費用	-	-	8	23	14

- ✓ 人件費はベースアップ・賞与増加を中心に増加
将来の収益力向上に向けた人的資本投資
- ✓ 物件費・税金は経営統合費用23億円を含め
前年度比+19億円
- ✓ 経営統合費用は2027/3をピークに大幅減少の
見込み

経費の内訳 (億円)



経費の主な増減要因 (億円)



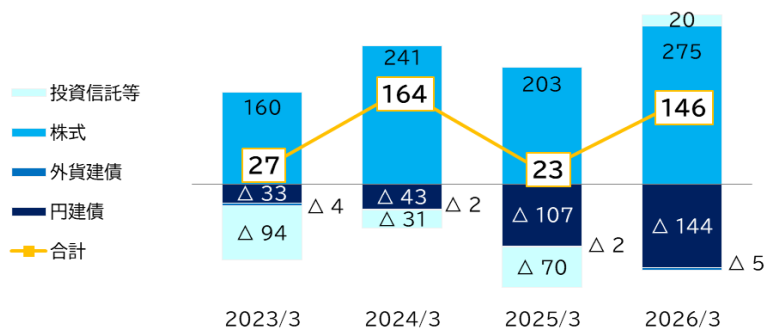
■ 有価証券

「金利のある世界」を踏まえたポートフォリオ入替を進め、有価証券評価損益が大幅に改善

(億円)	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3	前年度比
有価証券残高	5,686	8,313	9,490	9,873	382
有価証券(満期保有目的除く)	5,686	6,300	6,506	6,886	379
円建債	3,424	3,449	3,891	4,259	368
外貨建債	267	189	178	256	77
株式	454	579	541	574	32
投資信託等	1,539	2,082	1,895	1,796	△ 98
満期保有目的債券 ※	-	2,012	2,984	2,986	2

※満期保有目的債券はALM運営における金利リスクテイクの一環としての取組み
詳細はP67～69を参照

有価証券評価損益の推移 (億円) ※満期保有目的除く

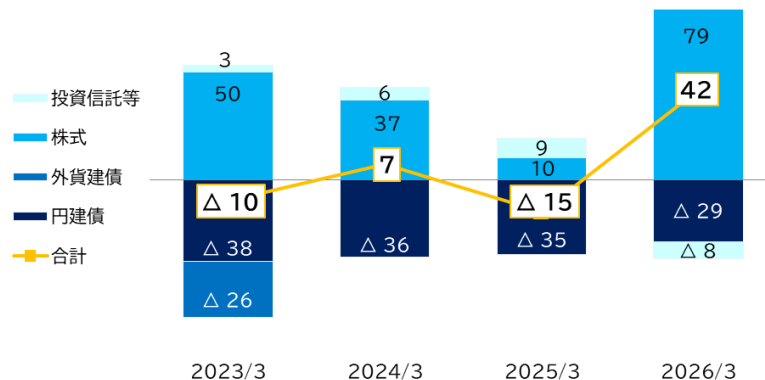


- ✓ 国債等債券売却損を計上しながらも、デュレーション短期化・円貨建て債券中心の運用へ着実に転換

円建債デュレーション : 2.6年
(うち満期保有目的債券 : 2.0年)

- ✓ 政策保有株式の縮減方針に基づく売却を進め株式等売却益を計上

有価証券売買・償還等損益の推移 (億円)



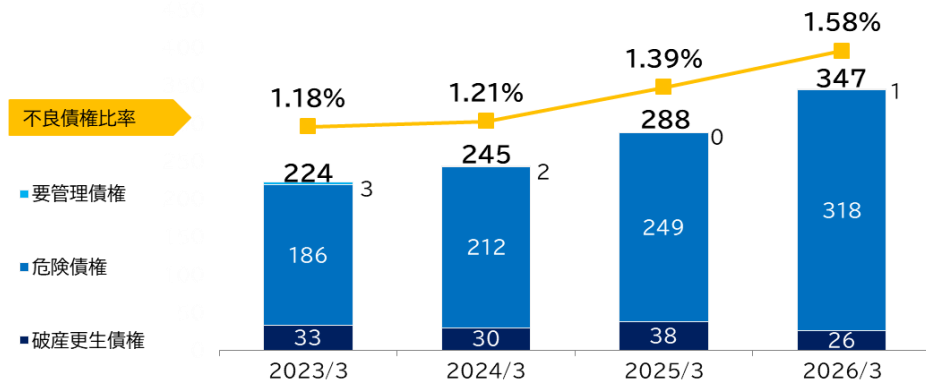
■ 与信関係費用

貸倒引当金の早期積み増しを進めながら、きめ細かな経営改善・事業再生支援に注力

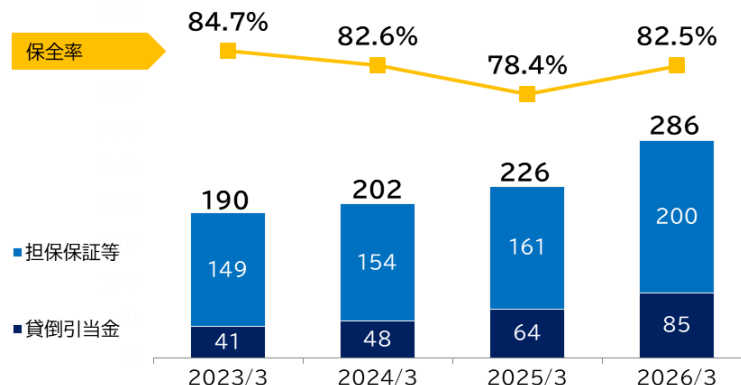
(億円)	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3	前年度比
	与信関係費用	8	6	7	
一般貸倒引当金繰入額	△ 2	△ 11	△ 9	△ 3	5
不良債権処理額	13	20	34	44	9
償却債権取立益等	2	1	17	12	△ 4

- ✓ 与信関係費用は前年度比+20億円の27億円
急激な経済環境の変化に備え、個別貸倒引当金を予防的に積み増し
- ✓ 早期に引当を積み増すことで、踏み込んだ抜本的な経営改善・事業再生支援を実践していく
- ✓ 不良債権の保全率は82.5%へ改善
引当・保全の充実を着実に推進

不良債権残高・比率 (億円・%)



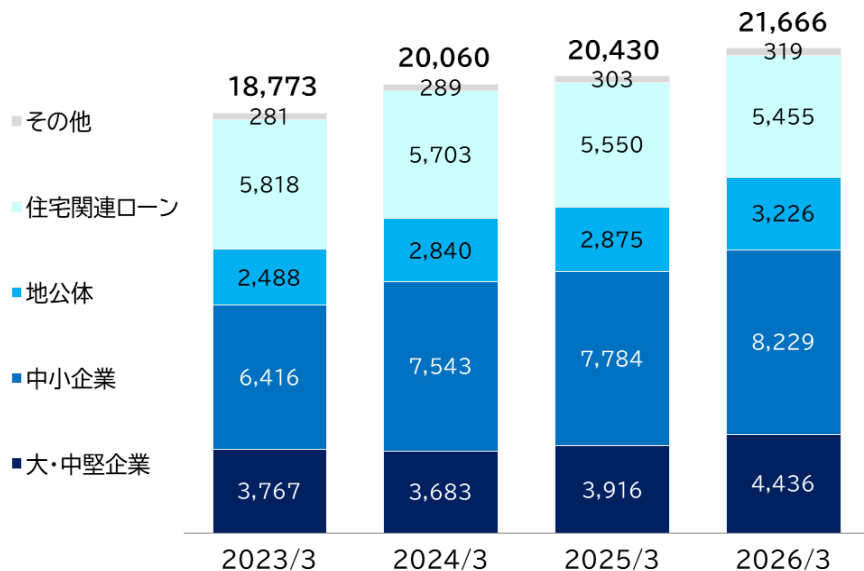
不良債権への引当・保全の状況 (億円・%)



貸出金は事業性貸出を軸に着実に増加し、安定した預金調達基盤とともに健全な預貸構造を維持

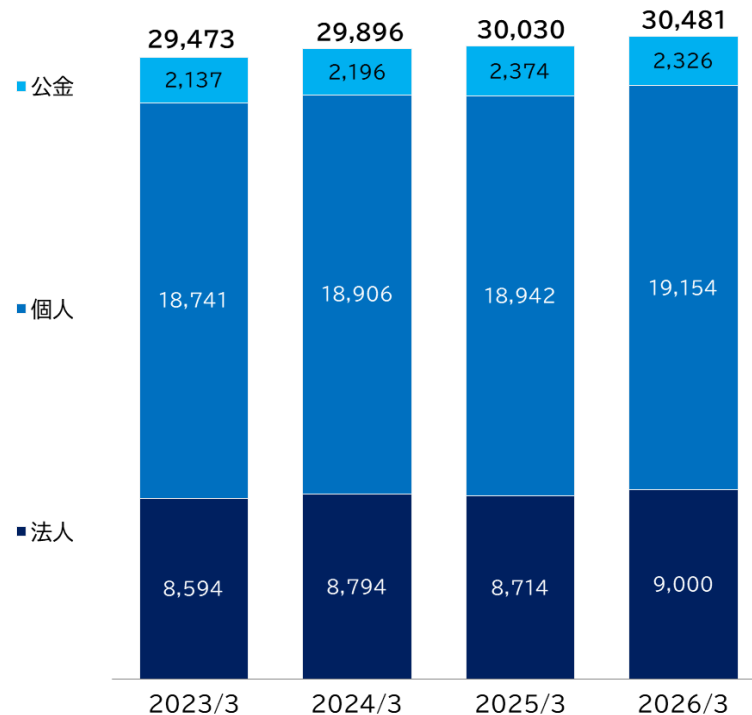
貸出金の内訳 (億円)

✓ 貸出金は大・中堅企業、中小企業向けともに着実に増加



預金等の内訳 (億円)

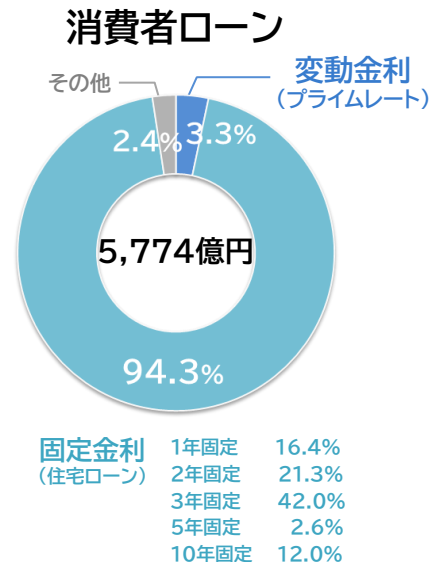
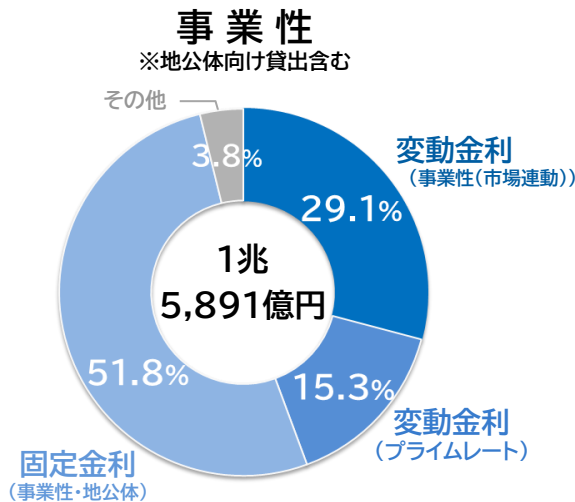
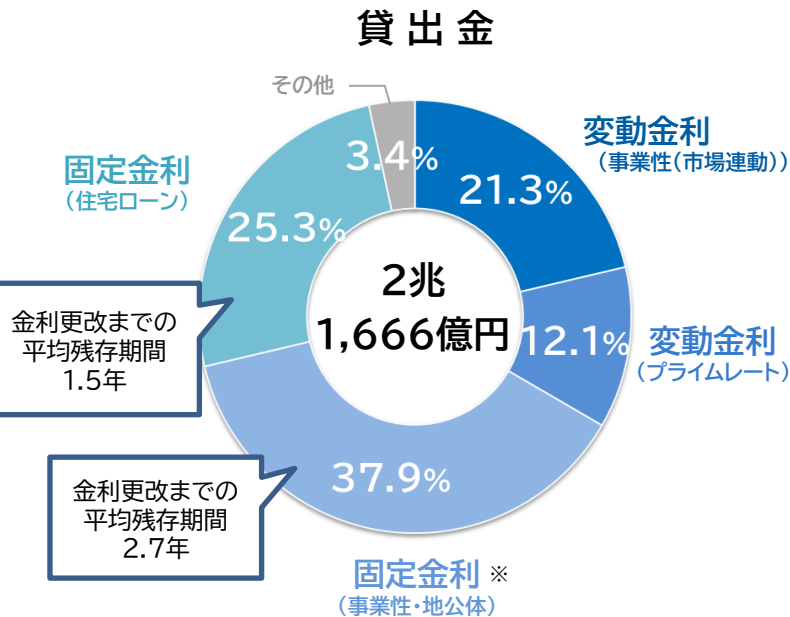
✓ 預金等は個人・法人ともに増加し、安定した調達基盤を維持



固定金利選好ある地域のお客さまの資金調達ニーズも踏まえつつ、利ザヤの改善を進めている

貸出金の金利構成(2026年3月末)

- ✓ 貸出金に占める固定貸出は約7割、平均残存期間は約2年
- ✓ 事業性貸出における「値決め力」を向上させ、利ザヤ拡大へ



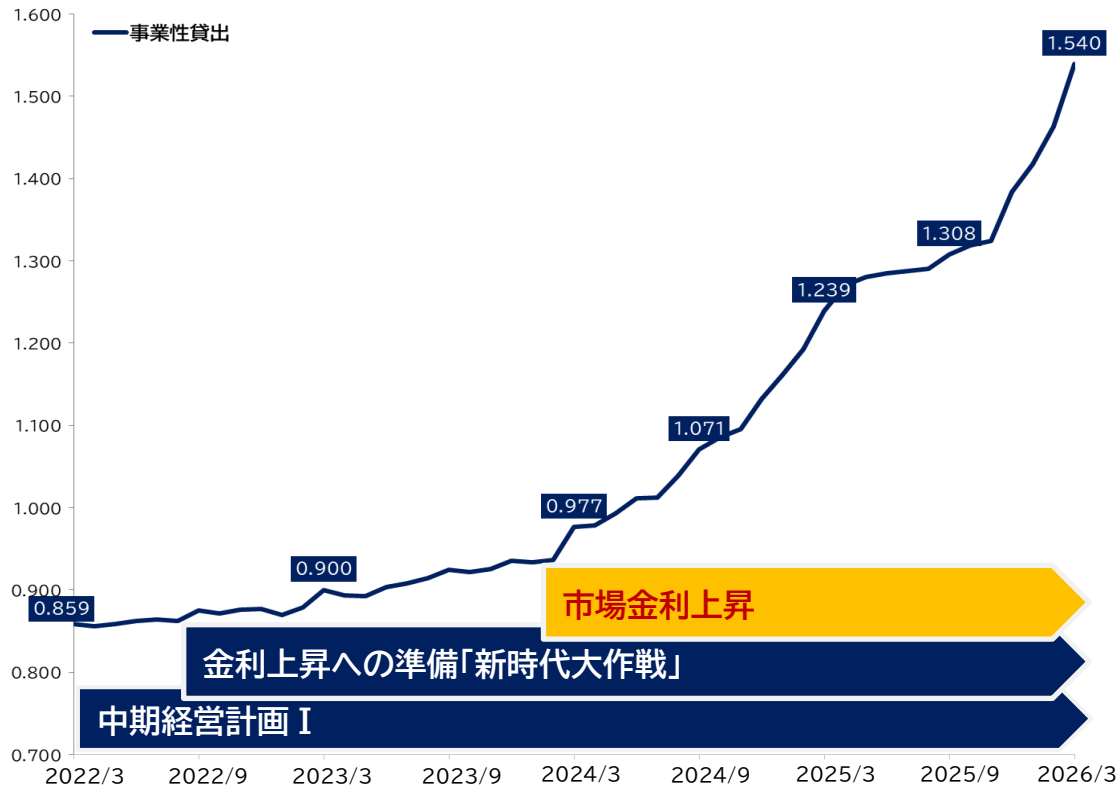
※固定金利(事業性・地公体)にはALM運営における金利リスクテイクの一環として取り組んだ一部の仕組貸出が含まれる(貸出金の2.1%)
詳細はP67~69を参照

■ 事業性貸出金の平均約定金利の推移

これまでの「値決め力」強化の取組みの成果として、約定金利が着実に上昇

平均約定金利の推移

※管理会計基準



- ✓ 固定金利調達でのニーズが強い取引先企業の先行き状況も踏まえつつ、利ザヤ改善を含む金利利上げ準備を開始
- ✓ グループ一体での「まるごと支援」により、お客さまに提供する付加価値を高め、「値決め力」を強化



- ✓ 結果として、約定金利は着実に上昇
- ✓ 今後も「まるごと支援」を起点とした「値決め力」強化を進め、環境の変化に適切に対応していく

■ 業績予想について

統合シナジーの早期実現を最優先に取り組み、2027/3の連結当期純利益は90億円を見込む

■ 業績予想について

連結

(億円)	2026/9		2027/3	
	(予想)	2025/9比	(予想)	2026/3比
経常利益	32	△ 17	102	△ 32
連結当期純利益	48	24	90	3

- ✓ 貸出金利息を中心とした本業収益の順調な増加を計画
- ✓ ピークを迎える経営統合費用の増加、有価証券売買損益の反動減、経済環境の変化に備えた貸倒引当金の早期積み増しにより、経常利益段階では減益予想
- ✓ 福井銀行単体では、福邦銀行との合併に伴う特別利益45億円(抱合せ株式消滅差益など)を計上予定
当期純利益143億円を見込む

福井銀行【単体】

(億円)	2026/9		2027/3	
	(予想)	2025/9比	(予想)	2026/3比
コア業務純益 (除く投信解約損益)	40	△ 19	116	△ 7
コア業務純益 (除く投信解約損益・経営統合費用)	80	5	157	10
経常利益	45	△ 19	111	△ 34
当期純利益	103	60	143	37

■ (参考)福邦銀行:業績ハイライト(P/L)

(億円)	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3	前年度比
コア業務粗利益	53	57	55	50	△ 4
資金利益	52	52	53	51	△ 2
役務取引等利益	2	2	1	0	△ 2
その他業務利益(除く債券関係損益)	△ 1	3	0	0	0
経費	50	51	56	60	4
人件費	23	23	24	22	△ 1
物件費・税金	26	28	31	37	5
経営統合費用	-	-	5	10	4
コア業務純益	3	6	△ 0	△ 9	△ 8
除く投信解約損益	2	6	△ 0	△ 9	△ 8
除く投信解約損益・経営統合費用	-	-	5	0	△ 4
与信関係費用	9	6	△ 3	0	3
有価証券関係損益(債券5勘定戻・株式3勘定戻)	△ 17	9	△ 0	△ 0	△ 0
経常利益	△ 23	10	3	△ 9	△ 12
当期純利益	△ 26	9	4	△ 14	△ 18

- ✓ 経営統合に向け、福井銀行への預金・貸出金・各種サービスのシフトを進めたことにより、コア業務粗利益が減少
- ✓ 2026年5月の経営統合に向けたシステム対応や各種業務委託、店舗統廃合を見据えた店舗改修等の経営統合費用を10億円計上

■ 中期経営計画Ⅰの振り返りと中期経営計画Ⅱの概要

■ 長期ビジョン(2022年～2032年)

外部環境の変化の激しさを増し、マーケット縮小等の脅威に直面も、地域活性化の機会ととらえ、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 1人あたりの福井県民所得 ^{※2} 福井県活力人口 ^{※3} 連結当期純利益 ^{※4} 100% +100 万円 100 万人 100 億円



■ 長期経営計画(2022/4~2032/3)

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



■ 中期経営計画 I (2022/4~2026/3)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
ェ
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
- ▶ お客様の課題をグループ体で支援する体制を構築
- ▶ 野村證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

		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 	
	連結コアOHR	78.5%	79.6%	80.1%	70.4%	75.0%以下	70.1% 	
	連結ROE	3.2%	1.4%	2.8%	5.2%	3.0%以上	5.9% 	
	連結自己資本比率	7.9%	7.5%	7.4%	7.9%	8.0%以上	8.1% 	
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% 	
	戦略分野への人財配置	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

■ 中期経営計画Ⅱで目指す姿

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

2032年3月
ビジョン実現

2029年3月期
統合シナジー
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

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

■ 福井県のポテンシャル

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る

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年春季予定)



■ 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

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3つの成長戦略

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

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 エンプロイー・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う

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

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

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

DEI

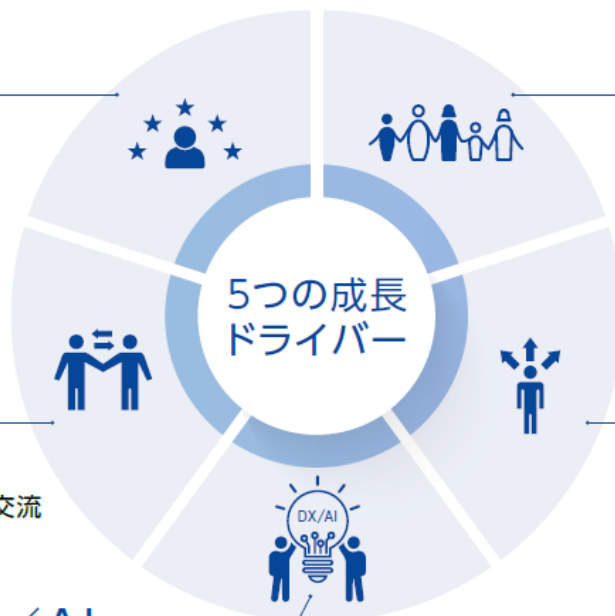
多様な人財が能力を発揮できる組織づくり

- ▶ チャレンジ支援
- ▶ 意識改革
- ▶ 働き方改革

リスキリング

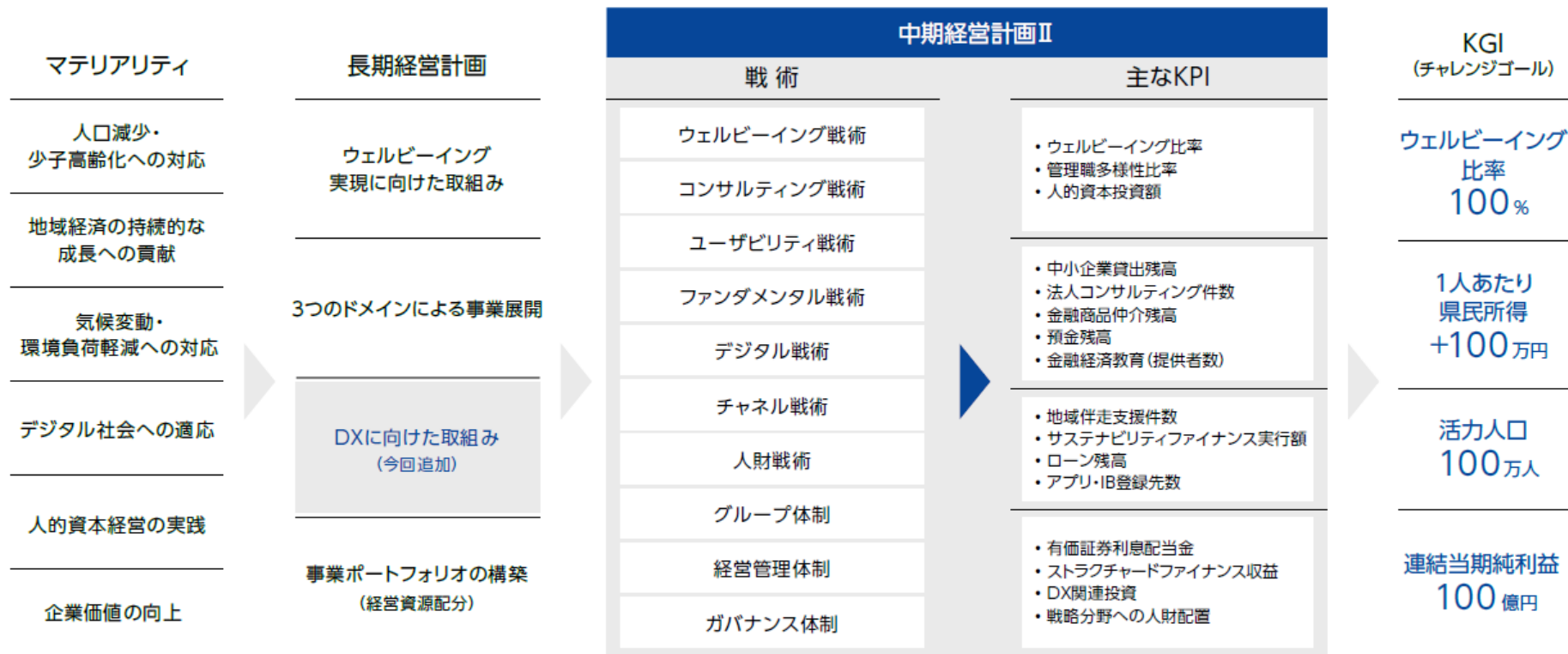
人財の能力を向上・再構築

- ▶ 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



■ 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る

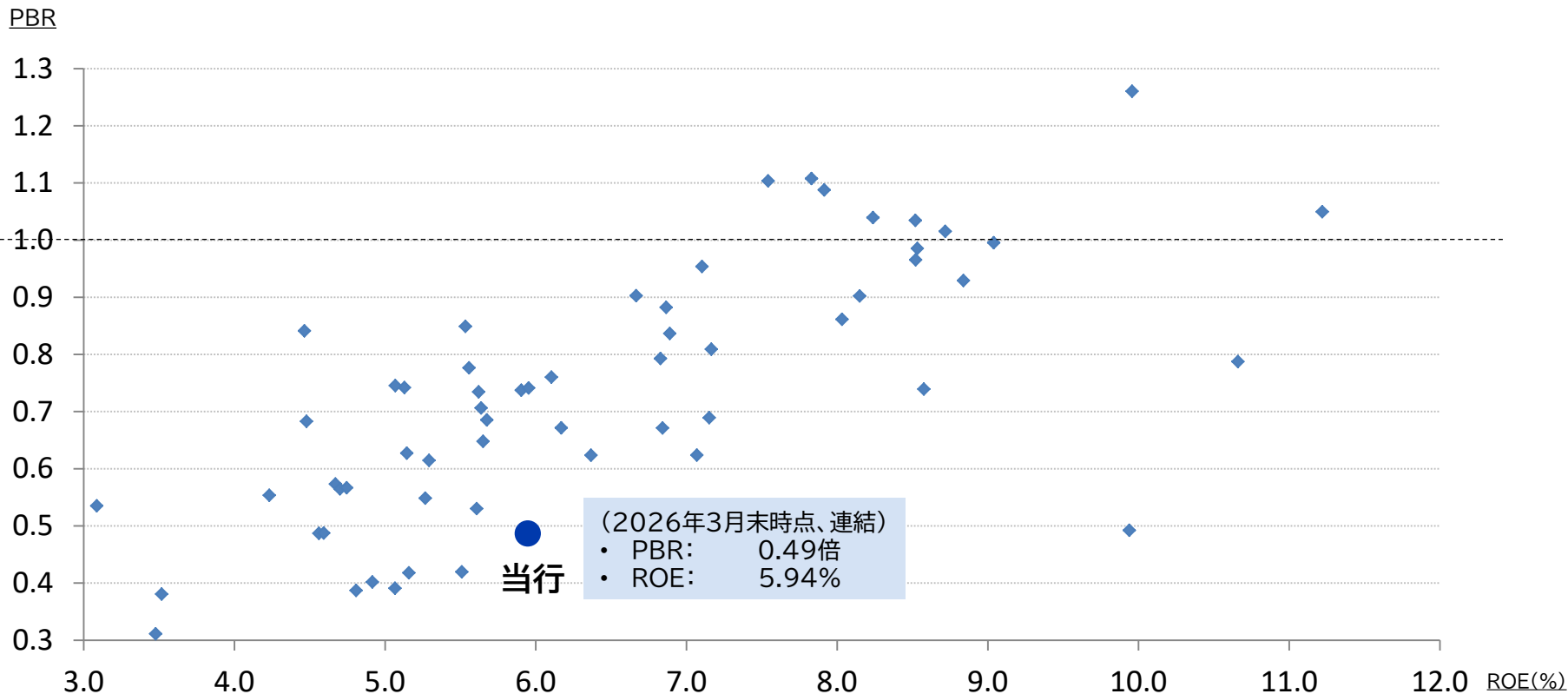


■ 企業価値向上への取組み (中期経営計画Ⅱの具体的な戦術)

■ 現状認識

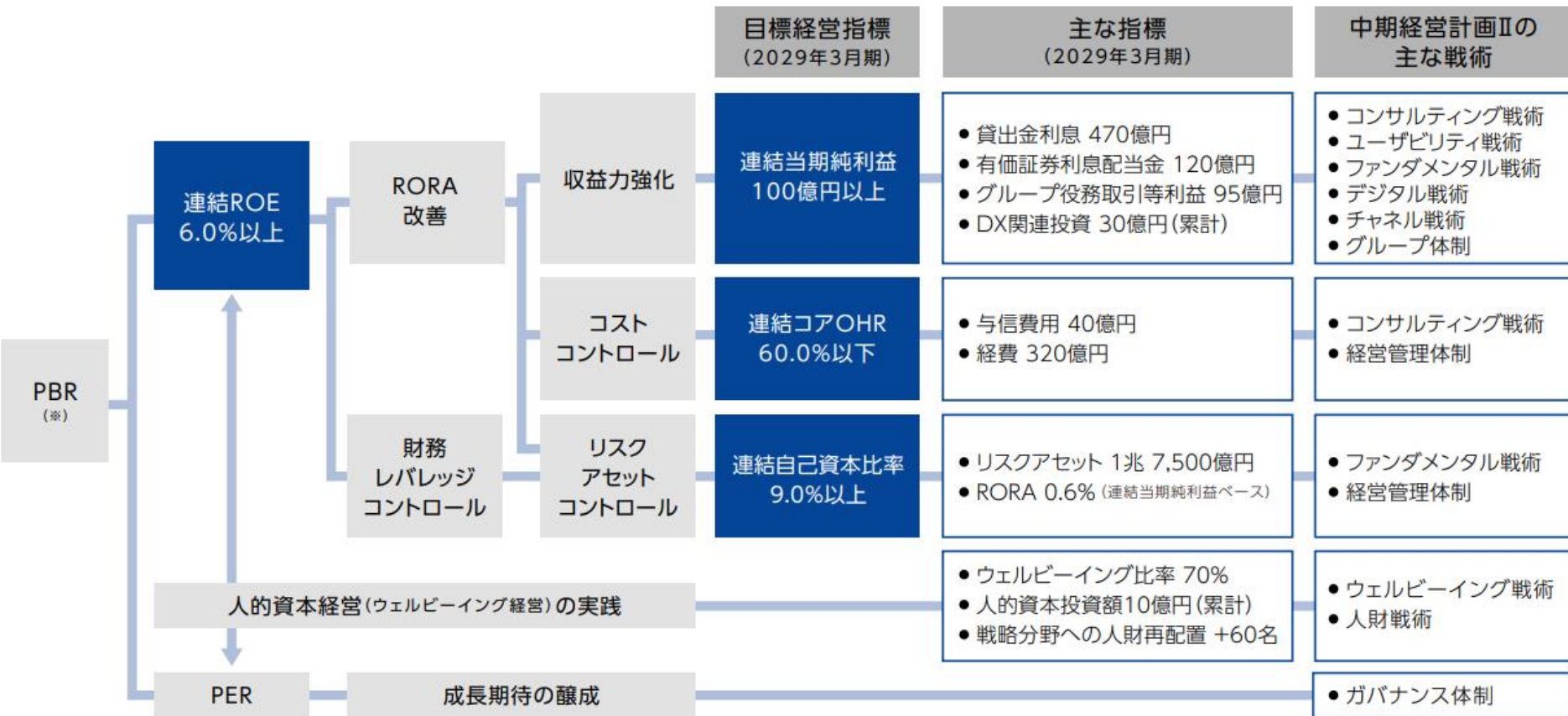
ROEの向上に加え、成長戦略や資本政策を通じて市場評価の向上を図り、PBR改善を目指す

■ 上場地銀との比較 ※当行調べ



■ 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



※ 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

■ 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)を達成する

連結当期純利益

100 億円以上

連結コアOHR

60.0%以下

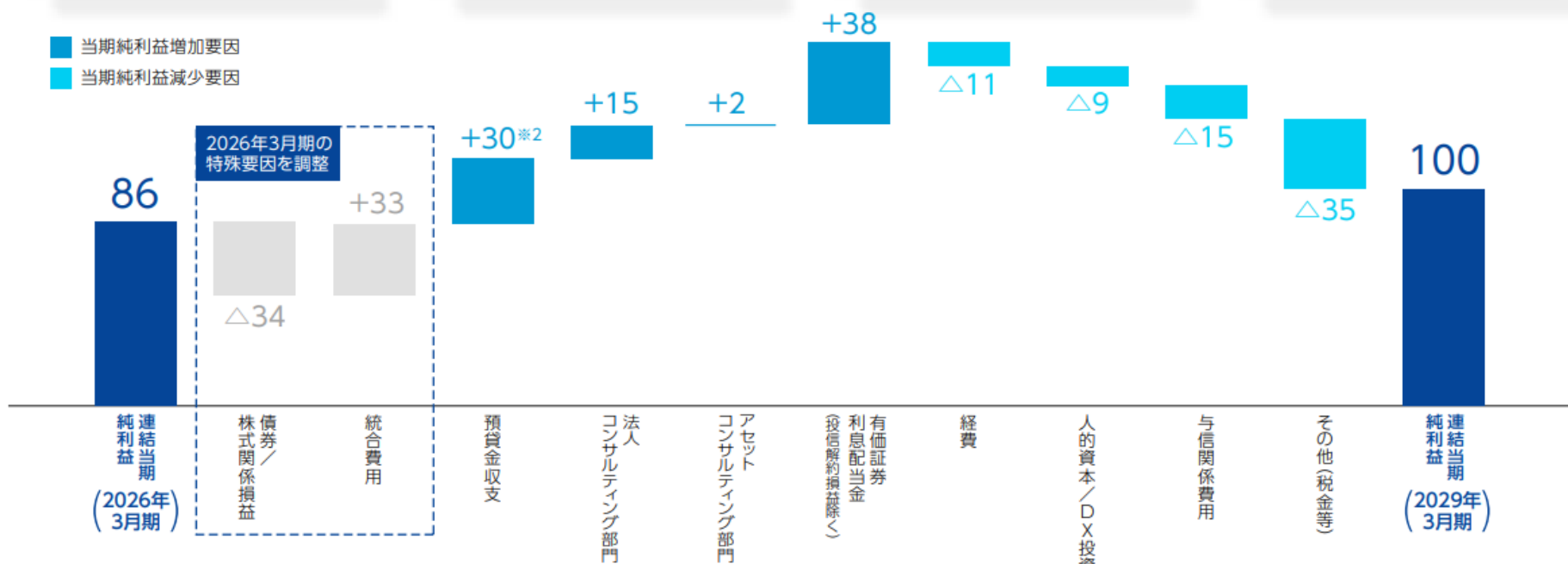
連結ROE

6.0%以上

連結自己資本比率

9.0%以上

■ 当期純利益増加要因
■ 当期純利益減少要因



※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 貸出金利息165億円増加と、預金等利息135億円増加の差額

資金利益の詳細についてはP65参照。資金利益は預貸金収支、有価証券利息配当金(投信解約損益除く)、預け金利息等の合計。預け金利息等は上記グラフのその他(税金等)に含む

■ 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

■ ウェルビーイング戦略

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

働きがい

個性を発揮し、
成長や貢献を実感しながら
いきいきと働ける組織

働きやすさ

心理的安全性が確保され、
多様性を認め合う組織

ウェルビーイング

意欲・成長

- 能動的な学習を促す仕組みづくり
- キャリア支援

理念・方針

- “新”理念・スローガンの浸透・実践
- タウンホールミーティングの活用

組織・風土

- 組織文化の融合
- 心理的安全性の高い風土の定着

環境・処遇

- 人事制度の見直し
- 健康経営の実践

DEI

チャレンジ支援

- 多様な人財が活躍できる風土の定着
- マネジメント層の育成
- 1on1ミーティングの活用

意識改革

- DEIに対する理解の深化
- 経営統合後の相互理解の促進

働き方改革

- 多様な人財が活躍できる環境の整備
- 多様な雇用形態の整備

KPI

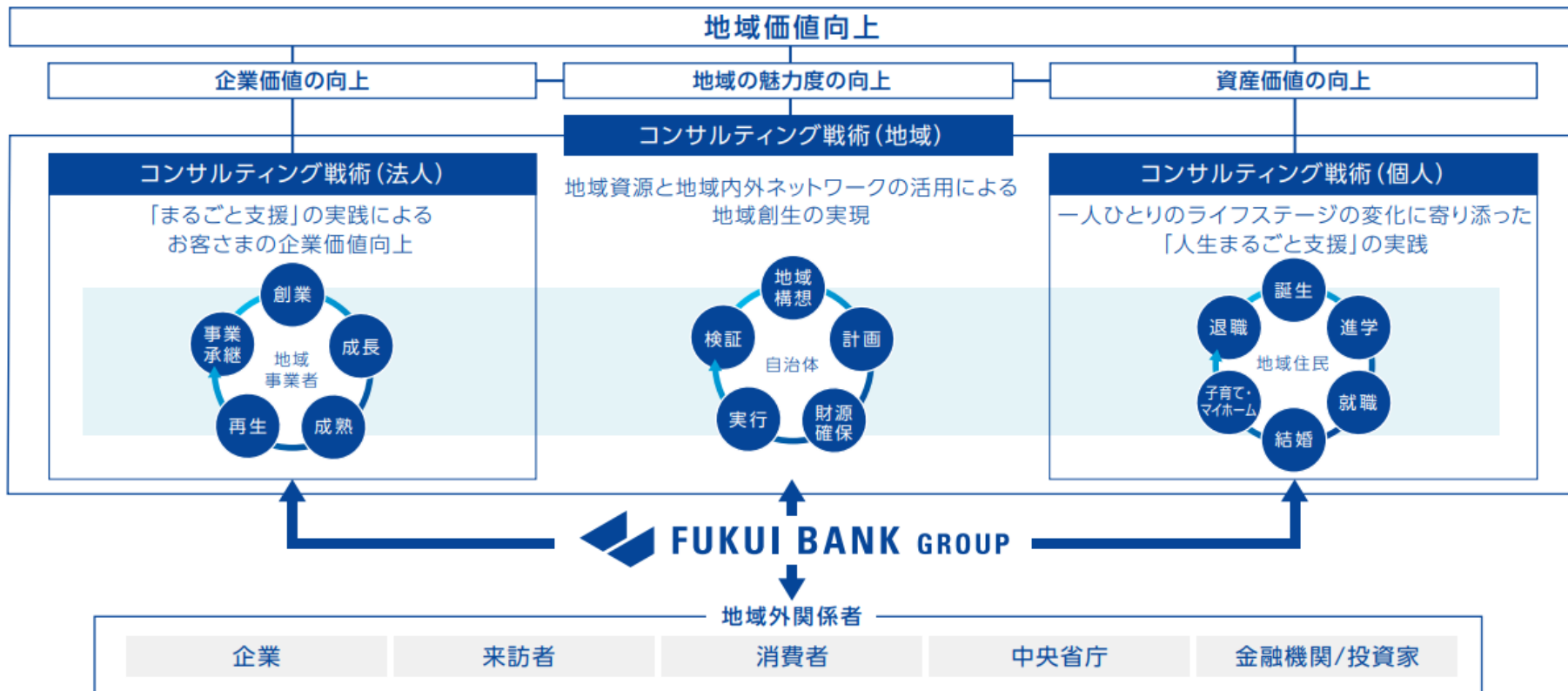
ウェルビーイング
比率
70%
2026年3月期 60.9%

※
管理職多様性
比率
40%
2026年3月期 33.8%

※ 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)

■ コンサルティング戦術(地域・法人・個人)

福井銀行グループが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る



■ コンサルティング戦術(地域)

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

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

■ コンサルティング戦術(個人)

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

■ ファンドメンタル戦術

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

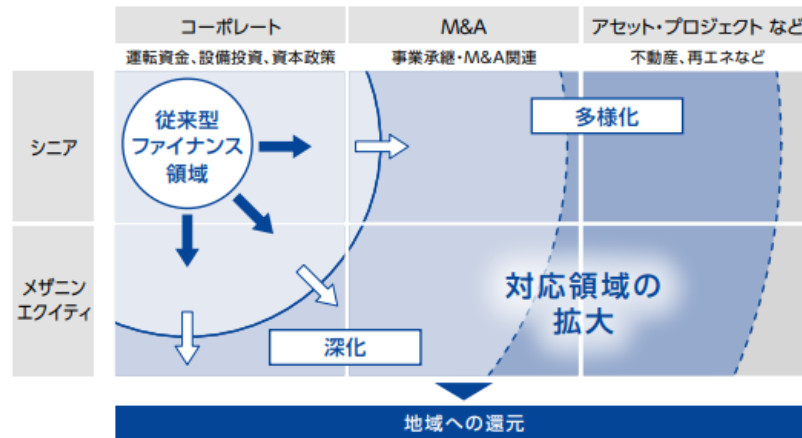
- 短期・中長期の収益とリスクのバランスを最適化するポートフォリオの構築
- 流動性を意識した市場運用と調達強化
- 多様化していく運用手法に対するノウハウの蓄積・活用



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

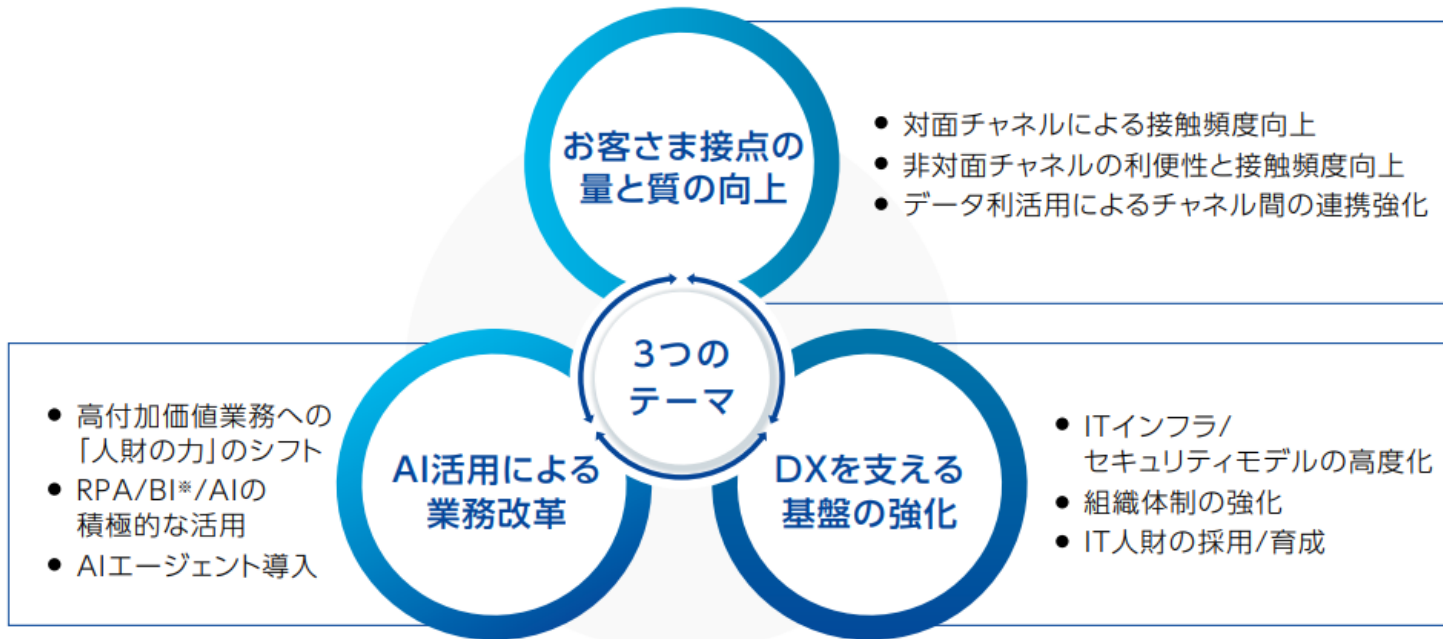


KPI

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

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

■ チャンネル戦術/ユーザビリティ戦術

Action Plan

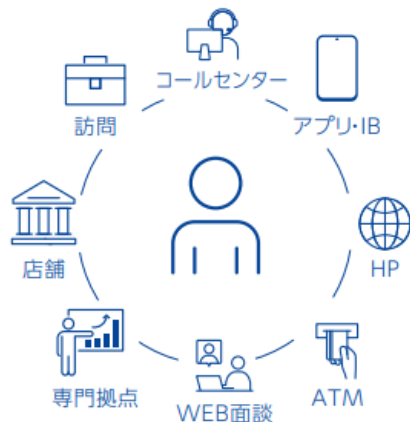
07 「ヒト×デジタル」のハイブリッドによるお客さま接点の量と質の向上

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



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

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

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

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、リスキ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

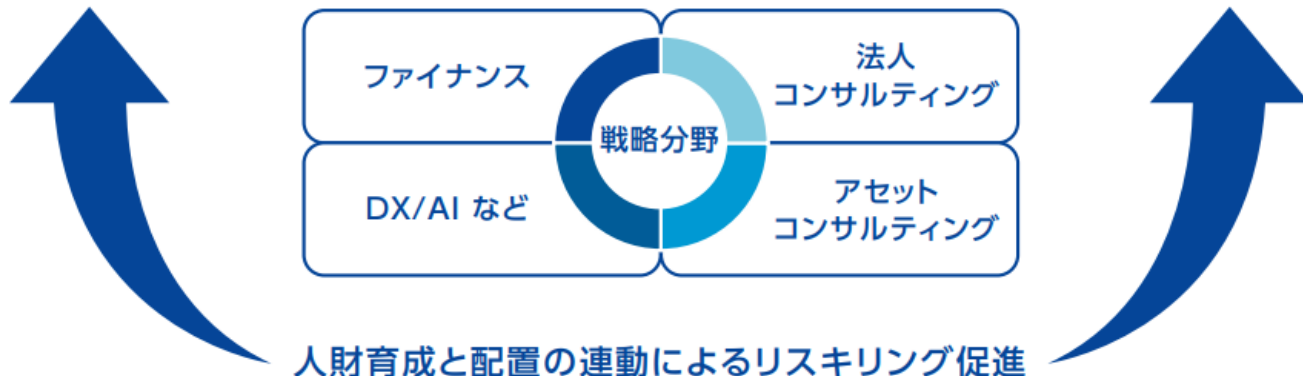
戦略に基づく人財配置・採用

- 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

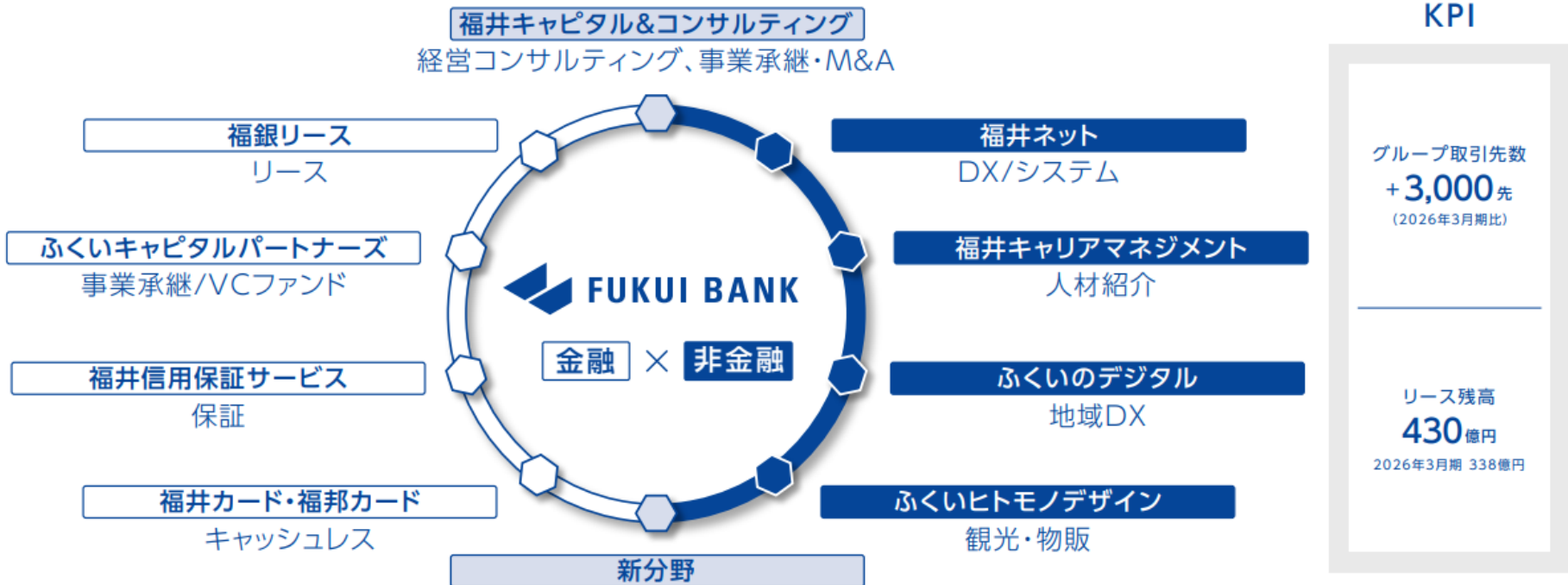


■ グループ体制

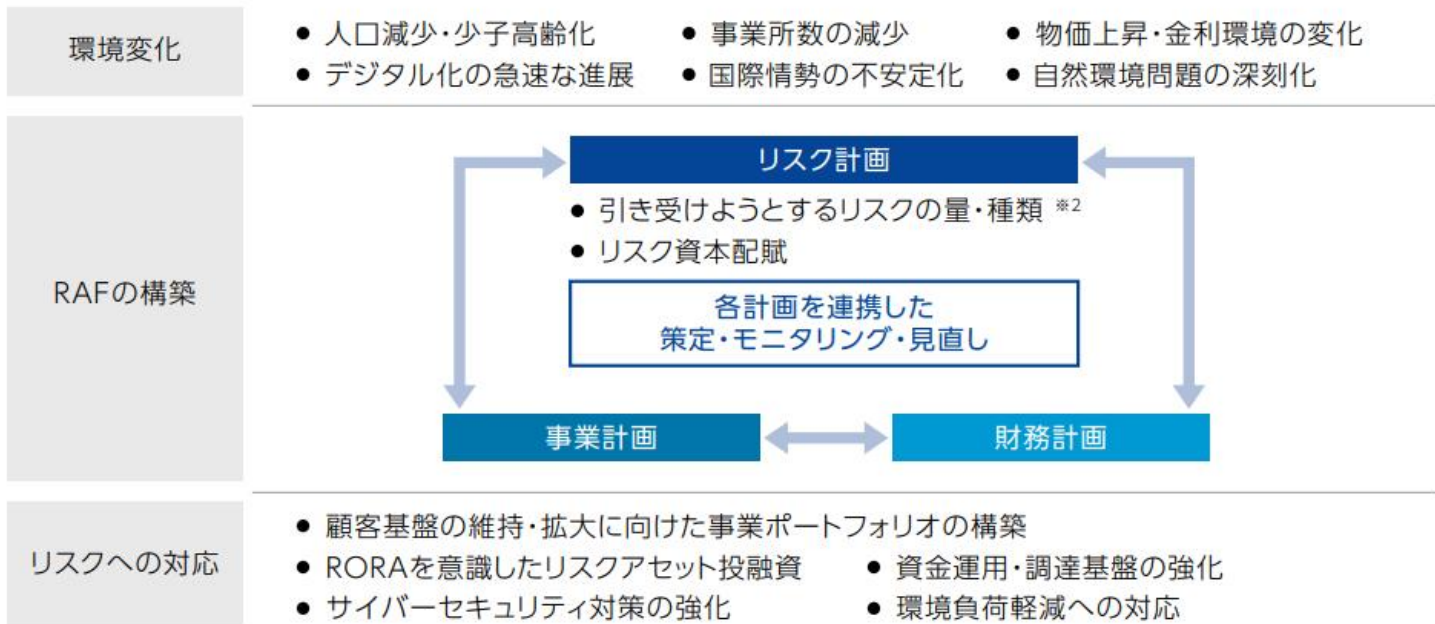
Action Plan

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



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
 (Scope1+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

■ ガバナンス体制

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

土台の上での活動

土台の構築

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

■ 財務・資本政策

■ 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、バランスシートの質を高めることで収益力を向上

バランスシートの構造 (2029年3月期) ※合併後

■ 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・リターンバランス最適化
- 国債デュ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

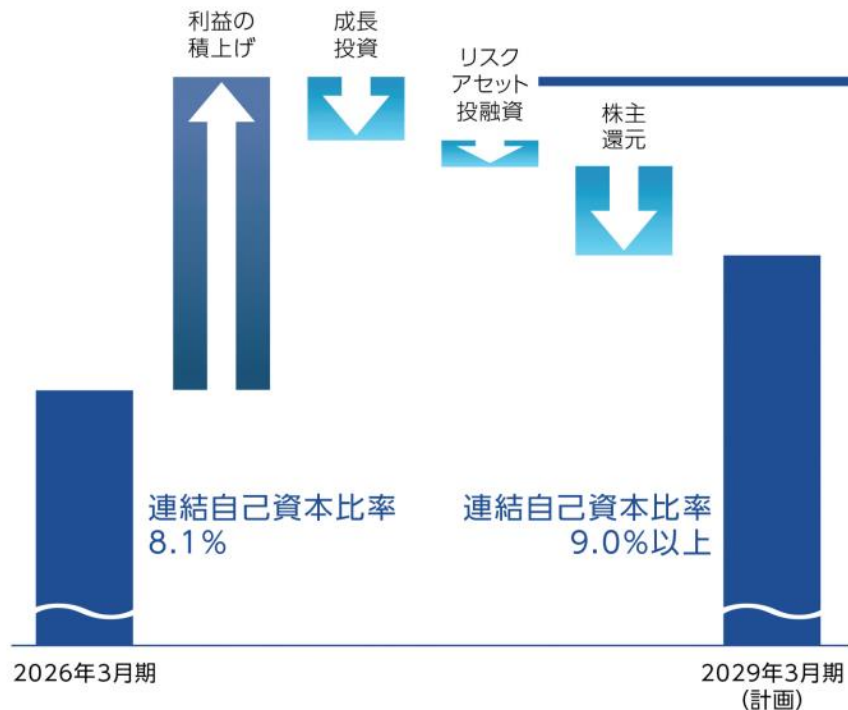
■ 自己資本比率の適正化

- 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等を除く自己資本

■ 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



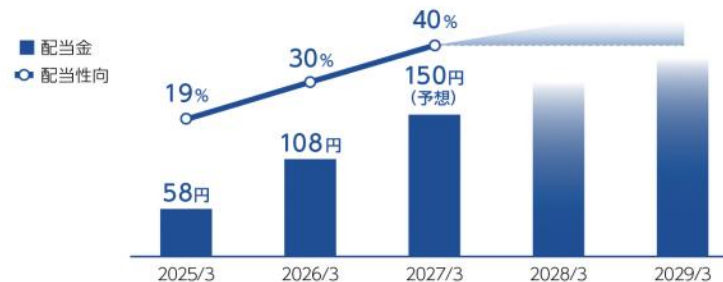
リスクアセットの増減イメージ

- 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

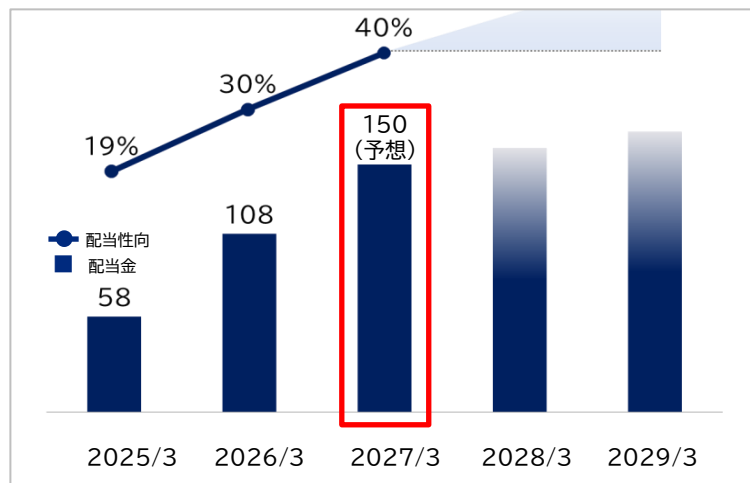


株主還元方針・株主優待制度の見直しについて

2027/3より配当性向を40%に引き上げ 保有株式数の区分新設と長期継続保有優遇の導入

株主還元方針の見直しと配当予想

- ✓ 1株当たり年間50円の安定配当に、業績連動を合わせた配当性向の目途を30%程度から40%程度に引き上げ



- ✓ 業績予想と還元方針の見直しを踏まえて、2027/3の配当金予想は年間150円(うち中間75円)

株主優待制度の拡充

- ✓ 当行株式への投資魅力をさらに高め、投資家層の更なる拡大を図るほか、当行の持続的な成長に向けて中長期的に保有・ご支援をいただくことを目的として、株主優待制度を拡充

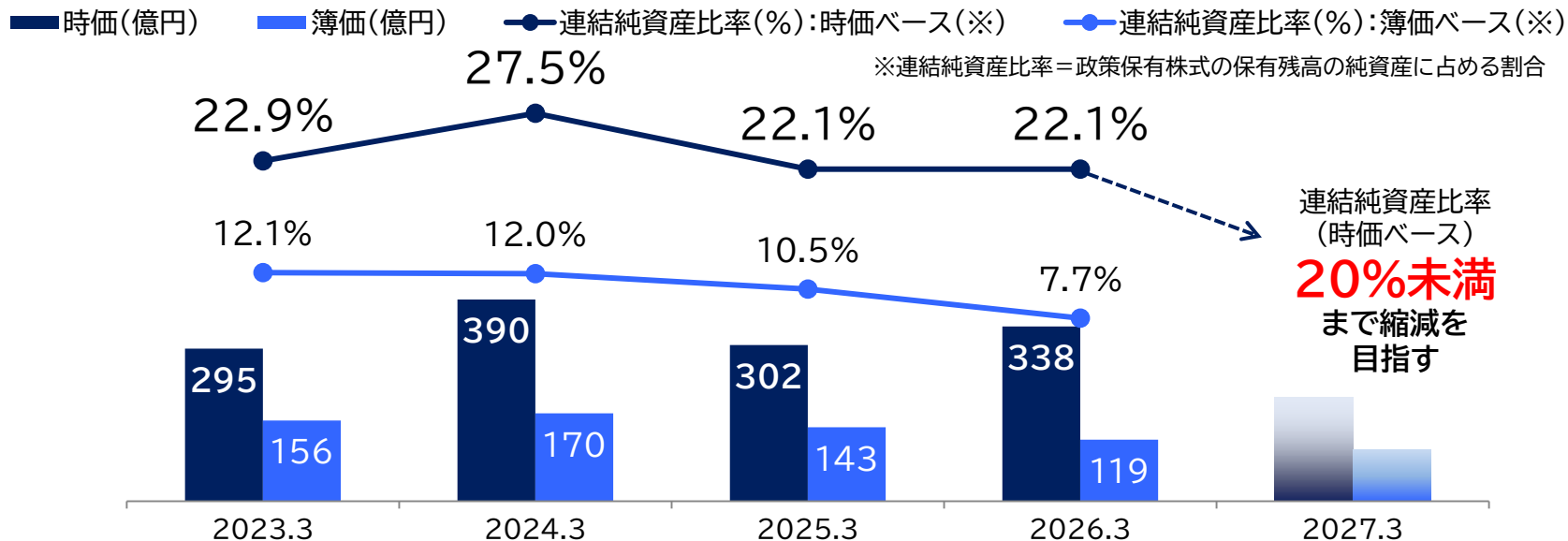
【拡充内容】

- ① 保有株式数に応じてカタログギフトにおける金額相当額を引き上げ
- ② 保有株式数の区分に500株以上1,000株未満の基準を新設
- ③ 長期継続保有優遇を新設



■ 政策保有株式の縮減について

株式相場上昇の中、時価ベースでは22.1%と横ばいになったものの、簿価ベースでは7.7%に減少
2027年3月末までに時価ベースで純資産対比20%未満への縮減を目指す



【2023年3月期以降に政策保有株式から純投資目的に振り替えた株式の決算期末時点での保有数及び保有残高】

	2023.3	2024.3	2025.3	2026.3
銘柄数	-	3	15	7
時価(億円)	-	12	30	29
簿価(億円)	-	4	22	7

政策保有株式から純投資目的に振り替えた株式の保有数および保有残高は着実に減少

■ 参考資料

“新”福井銀行グループについて

■ 会社概要・店舗ネットワーク

合併により実店舗数は83店舗(2行合算)から64店舗に 北陸地域を中心に都市圏にも展開



■ 店舗ネットワーク(2026年5月末時点)

■ 名 称 / 株式会社 福井銀行

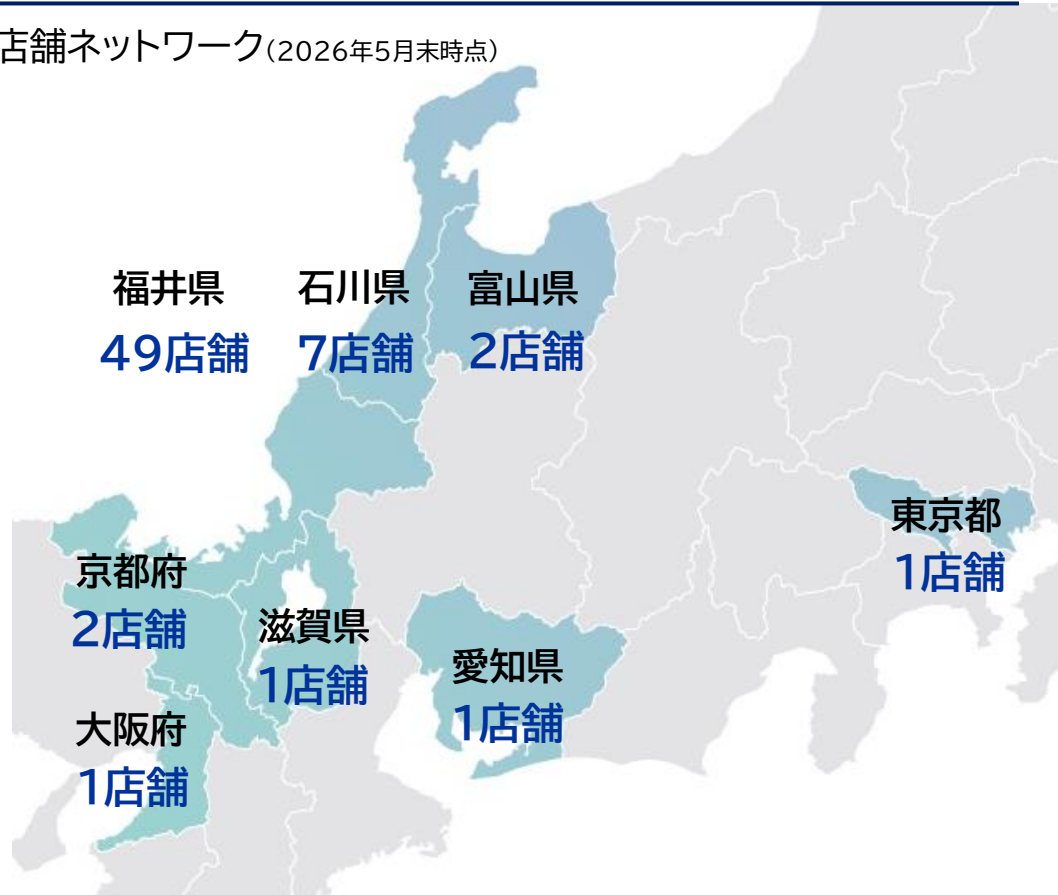
■ 所在地 / 福井県福井市

■ 設 立 / 1899年12月

■ 資 本 金 / 179億65百万円

■ 従業員数 / 1,640名

(2026年5月2日時点 出向者、嘱託および臨時職員含まず)



■ 沿革

2021年に福邦銀行をグループ化 2026年5月に合併し、“新”福井銀行としてスタート
「地域の課題解決業」への進化を加速し、「地域価値循環モデル」を実現する



地域の課題解決業へ進化

2026 福邦銀行と合併

2021 福邦銀行をグループ化

「地域価値循環モデル」の実現へ

地域のお客さまの豊かな生活に貢献

2023 野村証券との包括的業務提携

地域の課題解決を多角的に支援

1982- グループ会社設立

1972 株式上場

地域産業の助成こそ使命

1899 株式会社福井銀行 設立

■ “新”福井銀行グループの理念体系

福邦銀行との合併を機に、“新”福井銀行グループの理念体系を制定

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

■ “新”コーポレートスローガン



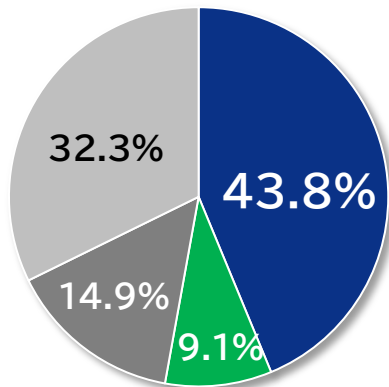
と き 感動の瞬間を、ともに。

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^{と き}」を分かち合います

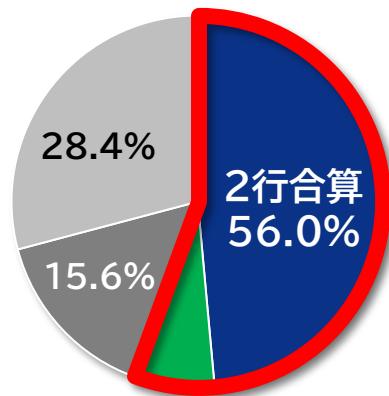
■ 預金・貸出金の福井県内シェア

福邦銀行との経営統合により、預金・貸出金ともにシェア50%の県内最大の金融グループに

預 金



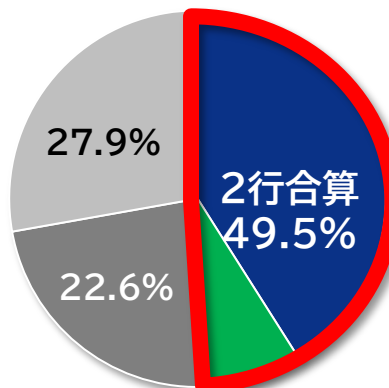
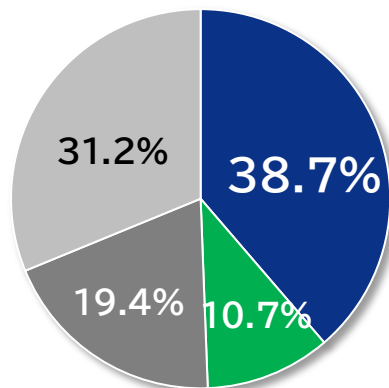
2015/3



2026/3

- 当行
- 福邦銀行
- その他地銀
- 信金 他

貸出金



- 当行
- 福邦銀行
- その他地銀
- 信金 他

■ 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、
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高める

FUKUI BANK

“新”福井銀行グループ

FUKUHO BANK

組織力
課題解決力

親近感
伴走力

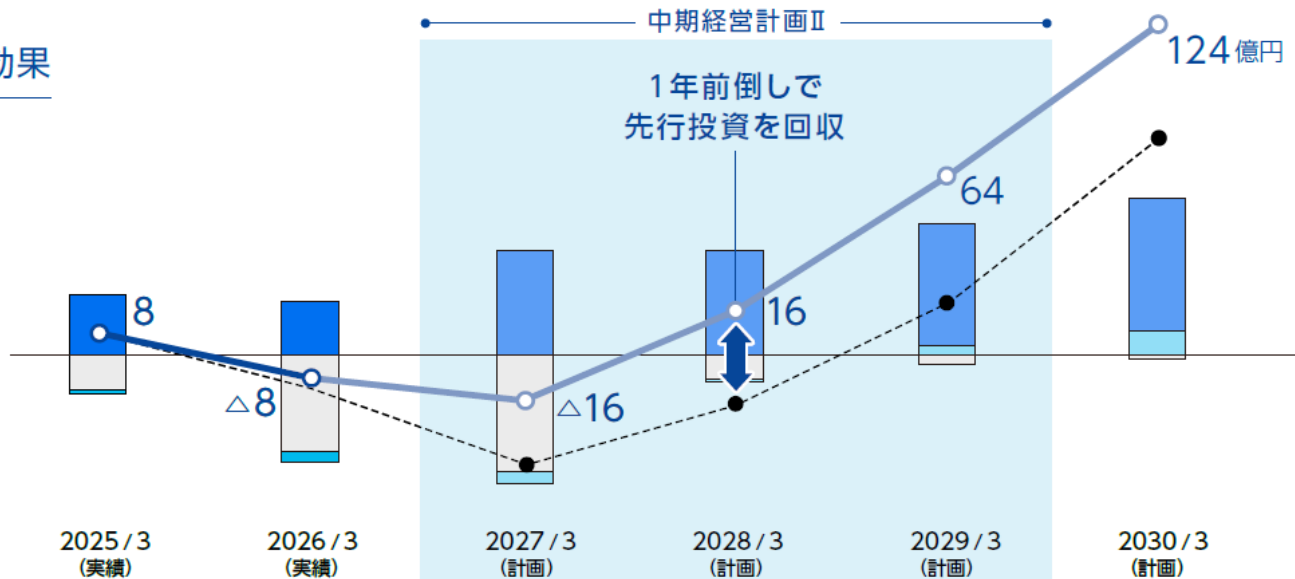
顧客基盤・ネットワークの充実

■ 統合シナジー

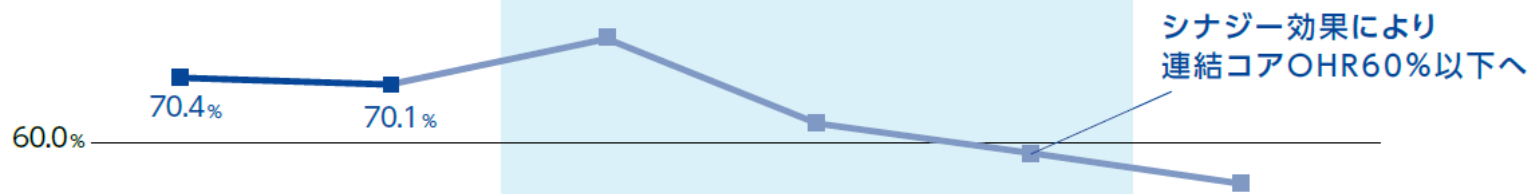
経営統合費用が先行するも、統合シナジーを早期に実現し、中期経営計画Ⅱの2年目で投資回収

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)



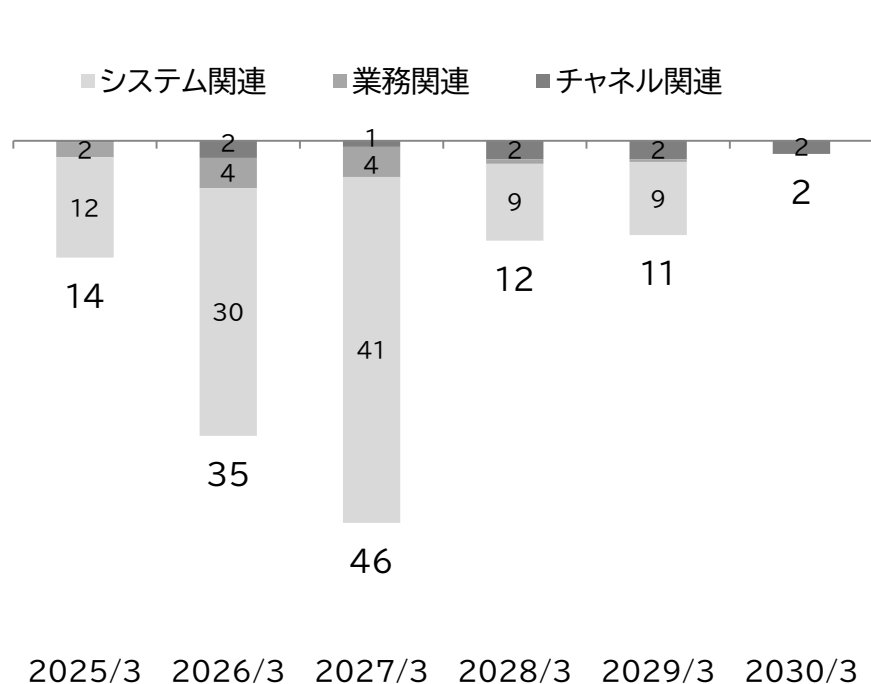
連結コアOHR



■ 統合シナジー 経営統合費用

経営統合費用の発生は2027/3をピークに、その後は減少

経営統合費用の発生額推移(億円)



■ システムの一本化

- ✓ 両行がそれぞれ保有・稼働していたシステムを一本化
- ✓ システム統合に向けた費用は2027/3がピーク

■ 業務・事務の一本化

- ✓ 両行の業務・事務を一本化するための費用が、2027/3にかけて発生

■ チャネルの統合

- ✓ 両行で近接する店舗を統合するための費用が発生

経営統合費用は2027/3をピークに
大幅に減少予定

※実際のキャッシュアウトを示すため、資本的支出を含めております

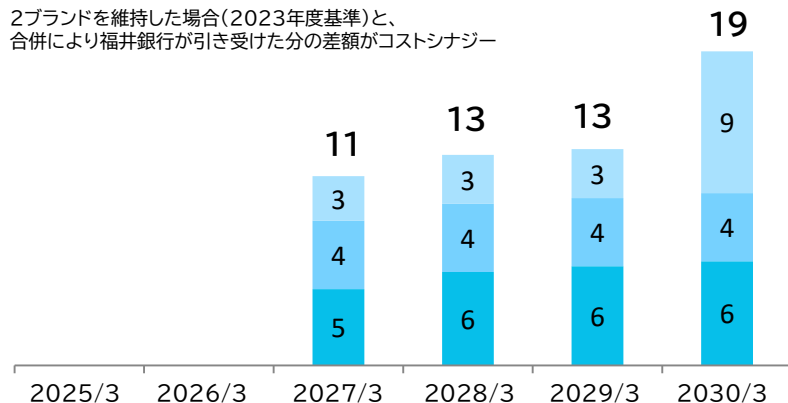
■ 統合シナジー コストシナジー

物件費を中心としたコストシナジーを見込む

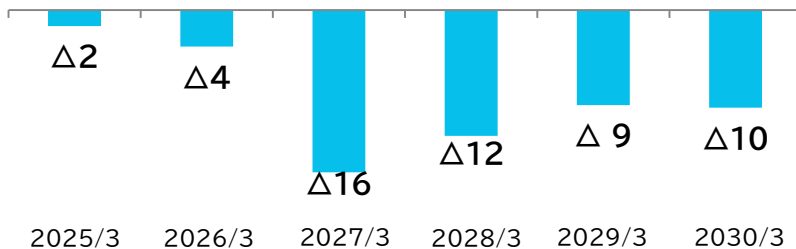
コストシナジー(物件費)の推移(億円)

■ システム関連 ■ 業務関連 ■ チャンネル関連

2ブランドを維持した場合(2023年度基準)と、
合併により福井銀行が引き受けた分の差額がコストシナジー



コストシナジー(人件費)の推移(億円)



コストシナジー(物件費)の詳細(2030/3)

■ システム統合によるコストシナジー

- ✓ 勘定系システム : 5.9億円
- ✓ 各種サブシステム : 1.6億円
- ✓ ネットワーク等 : 1.0億円

■ 業務・事務統合によるコストシナジー

- ✓ 本部業務関連 : 3.3億円
- ✓ 営業業務関連 : 0.7億円

■ チャンネル統合によるコストシナジー

- ✓ 営業店の統合 : 1.8億円
- ✓ ATMの統合 : 0.5億円
- ✓ 減価償却費の減少 : 4.1億円

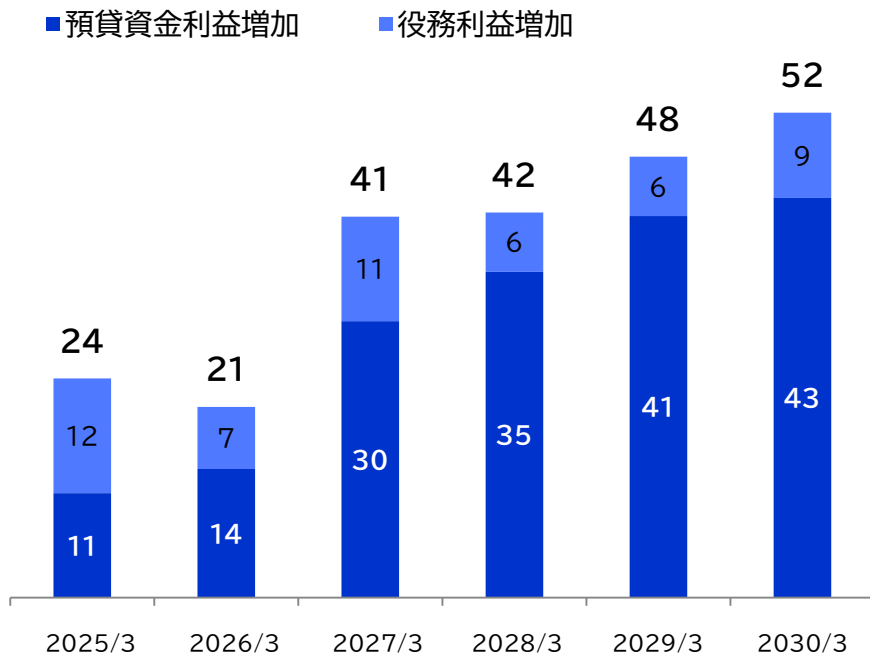
人的資本投資の強化

- ✓ ベースアップや賃金制度統合を実施することにより
足元では人件費が増加

■ 統合シナジー トップラインシナジー

創出された人財を戦略分野に投入することでトップラインシナジーを見込む

トップラインシナジーの推移(億円)



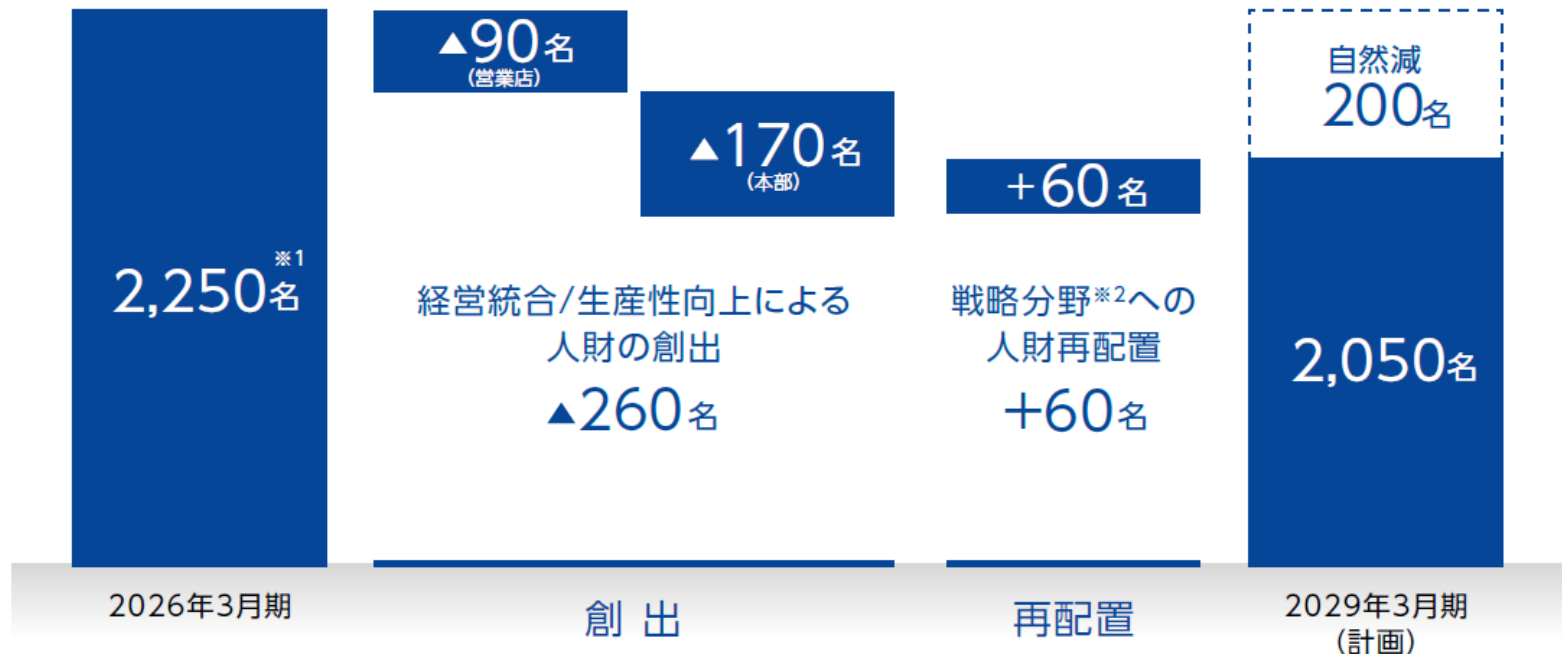
※政策金利が毎年度0.25%ずつ上昇し、2029/3に1.50%となることを前提としています

トップラインシナジーの詳細(2030/3)

	シナジーの上げ方	シナジー
福井県 事業性貸出	残高年200億円増加 適用金利上昇	70億円
石川県・富山県 事業性貸出	残高年100億円増加 適用金利上昇	32億円
都市地区・ストラク チャードファイナンス	残高年200億円増加 適用金利上昇	91億円
ローン	適用金利上昇	42億円
地公体	適用金利上昇	26億円
貸出金利息		263億円
預金利息	適用金利上昇	△220億円
預貸資金利益増加分		43億円
法人コンサルティング	まるごと支援による 課題解決	6億円
グループ会社		3億円
役員取引等利益増加分		9億円
トップラインシナジー(2030/3)		52億円

■ 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と再配置



※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

■ 参考資料

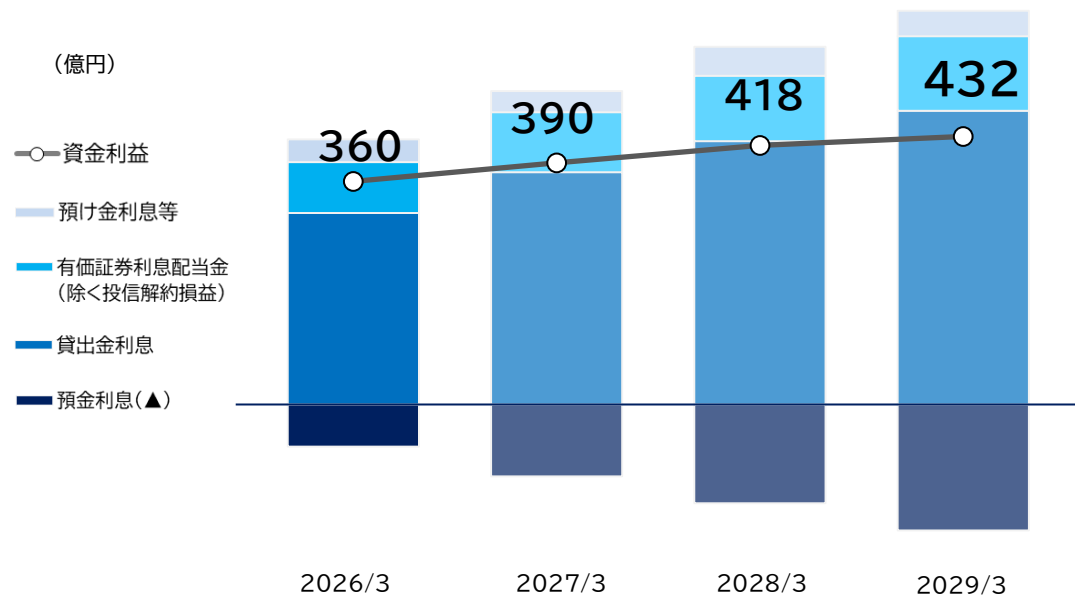
目標経営指標の前提となる
資金利益の推移

■ 目標経営指標の前提となる資金利益の推移

政策金利が1.50%となることを前提としており、2029/3の資金利益は2026/3比 +72億円となる予想

金利上昇の予想シナリオ

- ✓ 政策金利が毎年度0.25%ずつ上昇し、2029/3に1.50%となることを想定したシナリオ



【金利上昇の前提条件】

	(2026/3)	(2029/3)
政策金利	0.750%	+0.750%
短期プライムレート	3.250%	+0.750%
Tibor(3年)	1.269%	+0.750%
スワップレート(3年)	1.534%	+0.560%
普通預金	0.300%	+0.300%
定期預金(1年)	0.400%	+0.488%

- ✓ 預金、貸出金の追従率は2026年1月時点の市場金利変化に対する実績を使用
- ✓ 短期プライムレート、預金金利は政策金利変更から0~2か月の適用時期の遅れを想定

■ 参考資料

ALM運営における
金利リスクテイクの状況

■ ALM運営における金利リスクテイクの状況(全体)

満期保有目的国債・仕組貸出(うちJGBリパッケージローン)は、ALM運営の一環として取り組んでおり、リスク管理の高度化と透明性ある情報開示を継続することで、長期安定的な収益基盤の構築を目指す

	取組当時 (2023/3)
金利環境	マイナス金利政策の継続
収益環境	預貸金利ザヤの縮小による補完的収益が必要
資金環境	潤沢な流動性(日銀当座預金への資金滞留)
経営課題	自己資本比率低下影響を抑えつつ収益確保
対応方針	コア預金モデルによる流動性・満期保有能力の確認と逆ザヤ検証を実施のうえ、満期保有目的国債(500億円)・JGBリパッケージローン(450億円)へ投融資を実行



	現在 (2026/3)
	金利ある世界への移行・定着
	預貸金利ザヤの拡大による収益環境の好転
	長期的な流動性確保を見据えたバランスシート運営
	自己資本比率のさらなる向上・調達コスト上昇への対応
	左記以降、JGBリパッケージローンの新規取組みは停止 満期保有目的国債はデュレーションを2.0年と短期化 逆ザヤ検証・損失耐性評価を定期的実施

リスク管理

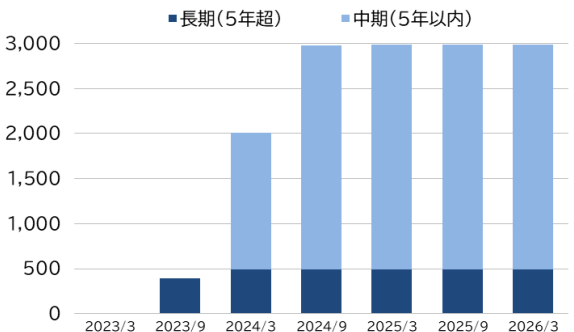
年次の収益計画策定において、リスク管理のフレーム(リスク資本配賦、IRRBB)に収まっていることを確認

ALM運営における金利リスクテイクの状況(個別)

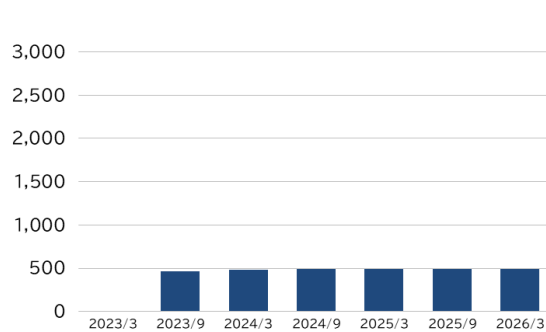
評価損の増加は金利上昇に伴うものであり、満期保有を前提とした保有方針のもと、損失耐性評価を継続実施

- ✓ 年限の長い満期保有目的については、新規投資は実施しておらず、JGBリパッケージローンについても新規の取組みはなし

満期保有目的債券(国債)の残高推移(億円)

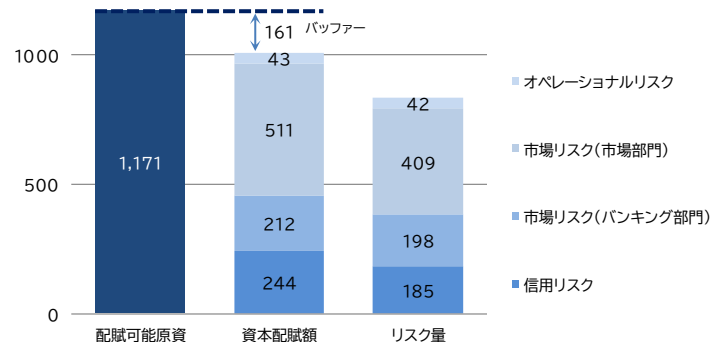


JGBリパッケージローンの残高推移(億円)



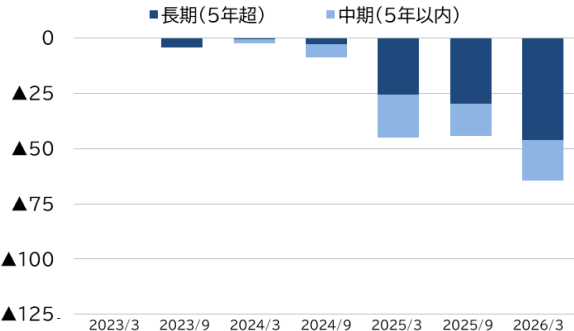
- ✓ リスク管理のフレーム(リスク資本配賦、IRRBB)に収まっていることを確認

資本配賦の状況(2026年3月末時点)

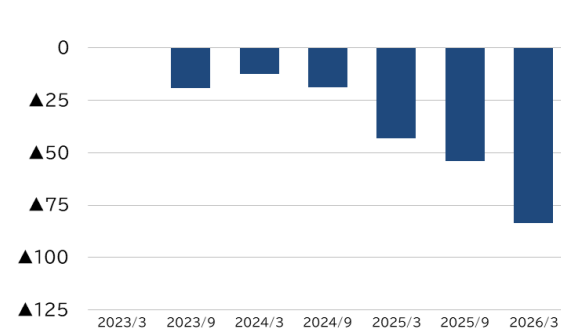


- ✓ 金利上昇に伴い、満期保有目的債券やJGBリパッケージローンの評価損は拡大

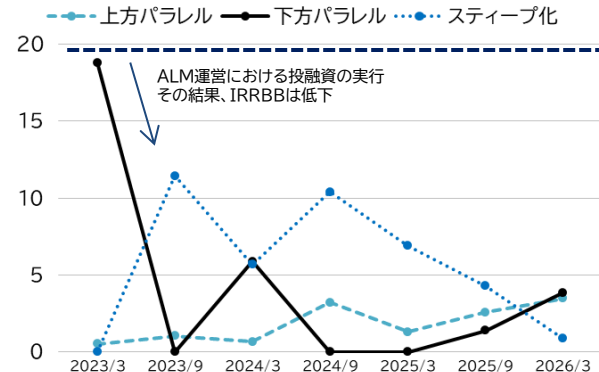
満期保有目的債券(国債)の評価損益推移(億円)



JGBリパッケージローンの評価損益推移(億円)

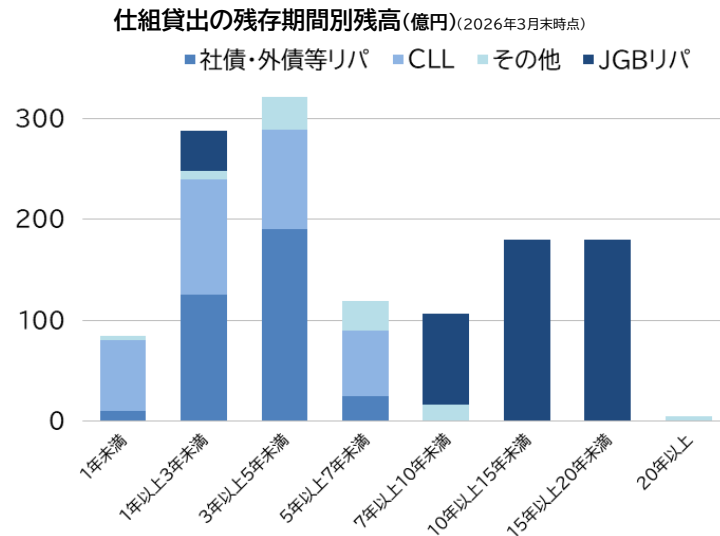
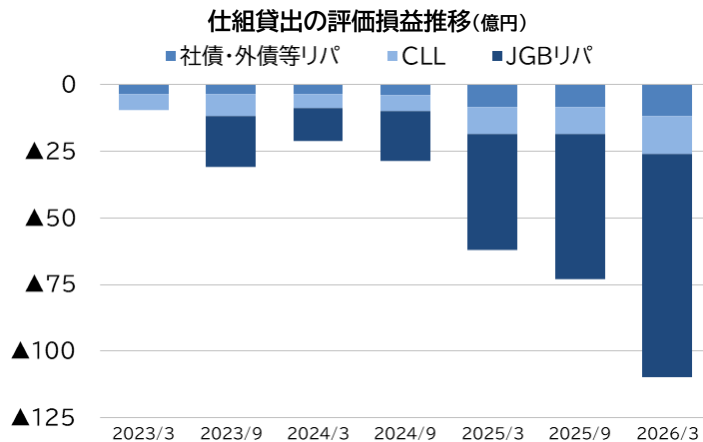
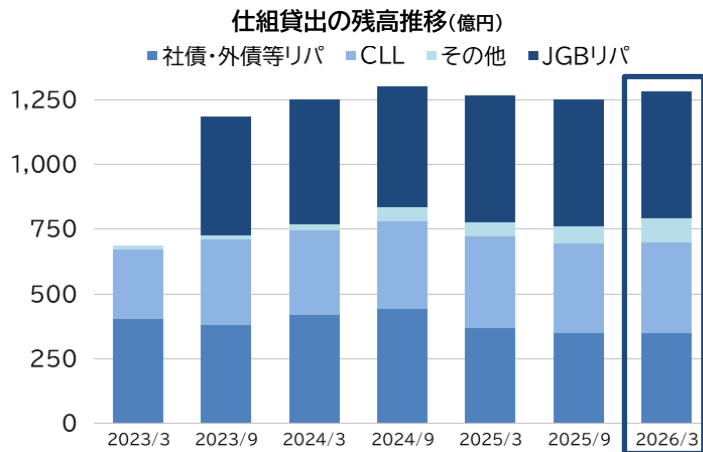


IRRBBの推移(%) 自己資本の20%以下が求められる



■ 仕組貸出全体の取組状況

取引種類ごとに原資産・リスクをルックスルーし、継続的なリスク管理が可能な案件に限定したポートフォリオを運営



- ✓ 総貸出残高に対して、仕組貸出残高は5.9%程度
- ✓ 上記の仕組貸出の平均残存期間は7.1年
- ✓ JGBリパッケージローンの残存期間は長い、それ以外の仕組貸出の大半は7年未満

- 事前に株式会社福井銀行の許可を得ることなく本資料を転写・複製し、または第三者に配布することを禁止します。
- 本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。また、本資料に記載された事項の全部または一部は、予告なく修正・変更されることがあります。
- 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が、これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等により、実際の数値と異なる可能性があることにご留意ください。



【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 ブランド戦略チーム
E-mail:fbk00108@fukuibank.jp