

FUKUI BANK
REPORT
2023

統合報告書 2023

(ディスクロージャー誌 2023 [本誌])



理念体系

「地域産業の助成こそ使命」

という創立当時の想いは、

企業理念となって

現在も変わらず

受け継がれています。

企業理念

Mission

存在意義

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

経営理念

Commitment

経営のコミットメント

トライアングル・バランスの実現

「職員の満足(働きがい)」「お客さま(地域)のご満足」「株主の方々(投資家のみなさま)のご満足」
をバランスよく高める経営を実現します。

行動理念

Action

役職員の日々の行動

「誠実」×「情熱」×「行動」

「誠実」...相手を大切に思い、「情熱」...強い信念を持ち、最後まで諦めず、「行動」...実際の働きで示す

Contents

| | |
|----|----------------------------|
| 02 | 頭取インタビュー |
| 08 | 福井銀行の歩み |
| 10 | サステナビリティへの取り組み |
| 22 | Fプロジェクト Vision 2032 |
| 24 | 長期経営計画・中期経営計画 <中期経営計画I> |
| | ●コンサルティング戦術(地域) |
| | ●コンサルティング戦術(法人) |
| | ●コンサルティング戦術(個人) |
| | ●ユーザビリティ戦術 |
| | ●ファンダメンタル戦術 |
| | ●機能別戦術 |
| | ●目標達成のためのKPI |
| | ●目標経営指標の進捗 |
| 38 | 財務戦略 |
| 40 | 活力にあふれた地域の実現 |
| 44 | 社外取締役メッセージ |
| 46 | 役員一覧 |
| 48 | コーポレート・ガバナンス |
| 52 | お客さま起点のコンプライアンスとリスク管理体制 |
| 54 | 業績ハイライト |
| 56 | 当行の概要 |

頭取インタビュー

期待され、期待に応え、期待を超える。
ウェルビーイングで、
地域価値循環モデルを実現する。

取締役 兼 代表執行役頭取 長谷川 英一



地域金融機関の現状と展望

Question

日本経済はなかなか先を見通すことが
困難な状況にあります。地域金融機関が直面する
課題について、どうお考えですか。

全国的に少子高齢化が進んでいて、とりわけ地方では人口減少が顕著です。福井県の人口も、今年2月に75万人を切りました。それに伴って事業所数も減少し、総じてマーケットの縮小が予測されます。また、低金利・ゼロ金利政策が長く続き、金融機関ではそれも事業成長の足枷になってきました。この状況を、まずは正しく受け止めることが重要です。各金融機関では、様々な対応策を打ち出しています。金利よりも手数料で稼ぐ、融資よりもコンサルティングにシフトする、地域の外に市場を求め、といった動きも見られますが、これらは、アンゾフの成長マトリックス^(※)でいうところの「新規市場」や「新規商品」のことですね。しかし、既存市場・既存商品が厳しいからと言って、単純に新規市場・新規商品に活路を求めていくのではなく、こんな状況だからこそ、基盤地域における本業にしっかりと軸足を置くべきだと考えています。既存の市場であっても、地方銀行としてできることはまだまだたくさんあります。地域のお客さまの課題解決をもっと深掘りし、これからは預金や融資に軸足を置きながら、お客さま起点のコンサルティングに注力していき、しっかりとした体制を確立することが重要だと考えています。

(※) アンゾフの成長マトリックス：経営学者 イゴール・アンゾフ氏(1918-2002)によって提唱された、成長戦略を考えるためのフレームワーク

● アンゾフの成長マトリックス

| | | 商品 (自社が提供する商品・サービス等) | |
|-------------------|----|-------------------------|------------------------|
| | | 既存 | 新規 |
| 市場 (対象となる個人組織) | 既存 | 市場浸透戦略 既存商品 × 既存市場 | 新商品開発戦略 新規商品 × 既存市場 |
| | 新規 | 新市場開拓戦略 既存商品 × 新規市場 | 多角化戦略 新規商品 × 新規市場 |

『福井』のポテンシャル

Question

地方銀行として本業に軸足を置くということは、
経営地盤である福井県に大きな成長可能性を見出している、
ということですね。

2024年春、北陸新幹線の敦賀延伸、2026年には中部縦貫自動車道が県内全線開通、さらに、敦賀港湾の物流機能も今後強化されていきます。少子高齢化の影響で定住人口の減少は避けられないとしても、これら交通インフラが整っていくことにより、観光などで福井県を訪れる交流人口、及び福井県に興味や関心を持つ関係人口は間違いなく増えていき、お客さまのビジネスチャンスも広がっていくと考えられます。また、福井県は、長く「幸福度日本一」に輝いています。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。長い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しゃいます。こうした地域性も、経済活性化の大きなファクターであると考えています。このように恵まれた環境を活かし、潜在的なポテンシャルを顕在化させていくことこそ、地域金融機関である当行グループのミッションであると考え、長期ビジョンにおいて、10年後に福井県の活力人口^(※)を100万人にすることをチャレンジゴールの一つに掲げ、活力にあふれた地域の実現を目指しています。

(※) 活力人口：「福井県長期ビジョン」で基本目標に掲げる人口の考え方。交流人口・関係人口を定住人口に換算し、定住人口と足し合わせた人数のこと



「かもの法則」～「かも」から「確信」へ～

Question

中期経営計画では、事業領域を「コンサルティング」「ユーザビリティ」「ファンダメンタル」の3つのドメインに分けて定義されました。

3つのドメインを設定したのは、メリハリのある経営資源の配分をするためです。その中でも、この1年で最も注力してきたのは「コンサルティングドメイン」で、そこに携わる人財^(※)のマインドとスタンスの強化です。それは、言い換えれば、いかにお客さま目線に立った営業に注力できるか、ということでもあります。まずはお客さまのことをしっかりと理解する。お客さまの悩みや課題、さらにいうと「夢」を共有し、その上で、圧倒的な当事者意識を持ち、当行グループが一体となって、課題の解決や夢の実現に取り組む。そうした我々の姿勢が徐々にお客さまにも伝わってきている、と感じています。私は「かもの法則」と言っているのですが、「～かも」と思っていることはだいたい実現するのです。「福井銀行は変わったかも」「もっと良くなるかも」と期待していただくことが中期経営計画1年目の目標でした。2年目は、この「かも」を「確信」に変えていきます。

(※)人財：「職員は経営における最大の財産である」という考えのもと、当行グループの職員について「人財」という表現を使用しています

グループ一体での課題解決

Question

法人コンサルティングにおいては、営業店の担当者だけでなく、本部や関連会社まで含めてグループ全体でお客さまの課題解決にあたる、というスキームですね。

人手不足や採用難、原材料や燃料価格の高騰と価格転嫁の問題といったことは、多くの中小企業が共通して抱えている課題です。しかし、細部に分け入っていくと悩みはそれぞれに個性的です。例えば、人材に関する課題といっても、採用面であったり、人材の定着であったりとお客さまの課題は千差万別です。そこに出来合いのパッケージを提供して「はい、解決」とはいかないものですし、そもそもそれではお客さまにご満足いただくことはできません。そこで、当行グループでは課題を「発見」と「解決」の2つのフェーズに分けたコンサルティングを推進しています。営業店の担当者は、お客さまに寄り添い、営業店と本部・グループ会社を繋げる役割の「アドバイザー」と協働して、表面的な悩みだけでなく、その裏に隠された真の課題を発見することに全力を挙げる。発見した課題は、専門スキルを持つ本部・グループ会社にトスアップされ、グループ全体で総合コンサルティング機能を発揮することにより、その解決にあたる、という仕組みです。コンサルティング機能の中心を福井キャピタル&コンサルティングが担っており、戦略的に人財を配置しています。また、近年、地域やお客さまの多様なニーズに対応するために、人材サービスを提供する会社や、地域のDX化推進を担う会社、観光地域商社などのグループ会社を設立しています。今後も、コンサルティングメニューをさらに充実させながら、グループ一体での課題解決に取り組んでいきます。

「社長の頭の中に入っていく」

Question

グループ会社を相次いで設立され、コンサルティングドメインについては盤石の体制ができつつありますね。

お客さまの課題解決には、当行の本部・グループ会社に専門的な知見を持つプロ集団が控えているわけですから、営業店の担当者には、自信を持ってお客さまにアプローチしてもらいたいと思っています。ただし、先ほども申し上げたように、お客さまの悩みや課題、「夢」は、本当に千差万別なのです。当行グループが提供するものは、その一つひとつに寄り添い、伴走するオーダーメイドのコンサルティングでなければなりません。「ふくぎんSDGs経営支援サービス」など、お客さまにヒットしやすいコンサルティングメニューはいくつかあるのですが、それはあくまでも最初のドアノックツール。そこで心を開いてもらってからが、本当のコンサルティングです。お客さまが5年後、10年後の姿をどう描いているかを見極め、その実現のためにどのような経営計画を立て、設備投資や人材採用・育成を行っていくのか、といった中長期的な視点で真の課題を共有していくことが不可欠なのです。「圧倒的な当事者意識」というのはそういうことです。これを私の言葉では「社長の頭の中に入っていく」と表現して、職員に伝えています。

感謝の収益化

Question

コンサルティングドメインに注力することによって、収益力はどのように強化されていくのでしょうか。

お客さまに対してコンサルティングのご提案をしていくには、日頃の預金や融資のおつきあいがしっかりあることが前提です。そのベースがあってはじめて、お客さまの信頼を得られ、課題解決のお手伝いができるのです。ここで当行グループの収益性を左右するのが、いわゆる「値決め力」です。お客さまが「払っても良い」と考えるギリギリのラインの金利やフィーを提示する能力のことです。お客さまを理解し、課題を共有し、圧倒的な当事者意識を持って、グループ一体となった課題解決を図る。そのことによってお客さまからの感謝をいただき、それを「値決め力」をもって収益化する。普通のことを普通にやっていると、なかなか感謝には結びつかないので、お客さまに期待され、その期待に応え、さらに期待を超えることが求められます。銀行が儲かることをするのではなく、お客さまから感謝されることをした上で、収益に結びつけることこそ「正しいアプローチ」ではないでしょうか。

当行の2023年3月期決算において、これまで低下を続けてきた貸出金利回りが15期ぶりに上昇に転じました。また、法人コンサルティング収益・グループ会社売上高も前年比10.5億円増加しました。これは、当行のグループ一体となったお客さまに対するご支援が収益の増加、すなわち「感謝の収益化」に繋がったものであると考えており、コンサルティングドメインへの注力が着実に成果として表れていると確かな手応えを感じています。

頭取インタビュー

グロースゾーンで感じるウェルビーイング

Question

中期経営計画では、ウェルビーイング実現に向けた取組みについても触れられていますが、ウェルビーイングについてのお考えをお聞かせください。

当行グループでは、多様性を認め合い、使命感を持って高い目標に挑戦することで、働きがいや成長を実感しながらいきいきと働ける社内環境整備や人材育成に取り組んでいます。その結果として、職員全員が「ウェルビーイング」を実感しているという組織を目指しています。「ウェルビーイング」の実現に向けては、「理念・方針」「組織・風土」「環境・処遇」「意欲・成長」という4つのキーファクターに分類し、それぞれに目指す状態を定めています。「理念・方針」では当行グループのビジョンや営業方針について理解・共感が高まっている、「組織・風土」では内外との円滑なコミュニケーションが取れ、チャレンジが組織的に推奨・促進されるような心理的安全性が確保されている、「環境・処遇」では業務遂行に必要な環境が整い、処遇への満足感・納得感が高まっている、「意欲・成長」ではポジティブな感情が高まり、高い目標に向かって成長を実感できている、といった状態です。その上で、目指す状態が実現できるよう、「1 on 1ミーティング」の実施や、職員同士で良い取組みを褒め合う「褒めらレター」など、具体的な施策を展開しています。

私は、「ウェルビーイング」の実現のためには、「意欲・成長」のファクターが最も重要だと考えています。職員には、お客さまから感謝をいただくためなら大変なことでも一生懸命取り組むことで、「働きがい」と「成長」を実感してほしいと思っています。そして、目指すのは「グロースゾーンで感じるウェルビーイング」だと伝えています。そのためにも主体性を促す「考え方教育」や「マネジメント教育」など、一つひとつ着実に、かつスピード感をもって進めていきたいと考えています。

Fプロジェクトの進捗について

Question

一昨年10月に福邦銀行を子会社化し、2ブランド体制を敷いています。両ブランドの棲み分けについてどうお考えですか。

福井銀行と福邦銀行は、ともに同じ福井県を商圏として活動してきたので、お客さまの重複はもちろんありましたが、福邦銀行は比較的小規模なお客さまに対してのきめ細かな営業サービスに特化していくことで、おおむね二つのブランドの棲み分けはできています。その中で、福井銀行が有しているコンサルティング機能を福邦銀行でも活用するなど、グループシナジーを最大化しています。

一方で、本部機能の集約化や営業拠点の共通化など、経営の効率化については積極的に進め、業務フローの共通化を図っています。2023年6月からは「リスク管理部門」「内部監査部門」の本部機能や人員を集約し、今後、有価証券運用の一体化も予定しています。集約化した部門では両行の行員が机を並べ、いわば“同じ釜の飯を食う”状態で仕事をしています。人心融和は相当進んでいるので、今後更なるトップラインの向上とコストシナジーを実現していきたいと考えています。

サステナビリティへの取組み

Question

持続可能な地域社会の実現に向け、どのようなサステナビリティへの取組みを行っているかお聞かせください。

まずお伝えしたいのは、「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」を企業理念に掲げ、長年に渡り地域やお客さまと歩んできた当行グループの



取組みは、「持続的な地域社会の実現」というサステナビリティの考え方そのものだと
いうことです。地域でのサステナビリティへの取組みを支え、地域・お客さま・職員へ
の伴走支援による価値創造を行いながら、その結果として当行グループの持続的
発展につなげることが、我々の役割・使命だと考えています。

当行グループでは、2021年9月に制定した「サステナビリティ基本方針」に基づき、ESG
ごとにサステナビリティに関する重要課題(マテリアリティ)を定めて、具体的な取組み
を進めています。「E(環境)」については、気候変動・脱炭素に対する取組みとして、
「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」提言に賛同し、経営地盤である福井
県の地域特性や経済情勢を踏まえて、気候変動に関する機会及びリスクの分析を行う
とともに、当行グループにおけるCO₂削減を進めています。「S(社会)」については、
職員のウェルビーイングの実現のため、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に向けた取組みを行っています。「G(ガバナンス)」
については、Fプロジェクト推進による適正な資源再配置、グループとしてのリスク
管理の高度化に向けた取組みを行っています。

持続可能な地域社会の実現という意味では、地域のお客さまへの働きかけも重要です。
例えば、カーボンニュートラルへの取組みにおいて、大手企業のサプライチェーンに属する
会社では、川上からのプッシュもあって大変意識は高いのですが、そのような影響下
にない中小企業では、何から手をつけて良いのかわからないという会社も多いのが現状
です。当行グループでは、「ふくぎんCO₂排出量算定サービス」などのメニューで
脱炭素経営のサポートをしています。ただ、大切なのは、お客さまにとってサステナビ
リティへの取組みは負担なのではなく、むしろ企業価値を高め、ビジネスチャンスが広がる
こと、そして、地域を豊かにしていく取組みであると理解していただくことです。

最後に（地域価値循環モデルの実現に向けて）

当行グループは、10年後のありたい姿として、長期ビジョン「Fプロジェクト 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～」を掲げています。私たちの地盤である「福井」という地域が持続的に
発展していくためには、地域の価値を向上させ続けることが必要で、そのために当行
グループは、職員のチャレンジに伴走してウェルビーイングを実現し、その人財の力を
もってお客さまのチャレンジに伴走して事業成長や資産形成の一助となり、さらに地域
のチャレンジに伴走して活力にあふれた地域を創出する。そこで生み出された価値が、
新たなチャレンジに循環していく。しかも、それは同じところをぐるぐる回っているのでは
なく、スパイラルアップして、力強く成長していく…これが私たちの言う「地域価値循環
モデル」であり、この実現を目指して、中期経営計画」をスタートさせています。

その初年度であった2022年度は、「圧倒的な当事者意識」「グループ一体での課題
解決」「対応スピード」を意識し、営業力・組織力の向上に取り組んできました。2年目と
なる本年も、方向性・考え方は全く変わらず、難しいこと、新しいこと、面倒なことにも
果敢にチャレンジし、地道な「お客さま理解」とお客さまの「課題発見・解決」による
「感謝」を積み重ね、お客さま支援をより一層強化することで、お客さまから「期待され」、
その「期待に応え」、「期待を超える」ことに努めてまいります。
そして、当行グループの収益力を高めて、中期経営計画を達成させるとともに、株主の
みなさまには、引き続き、安定的な配当を行ってまいります。

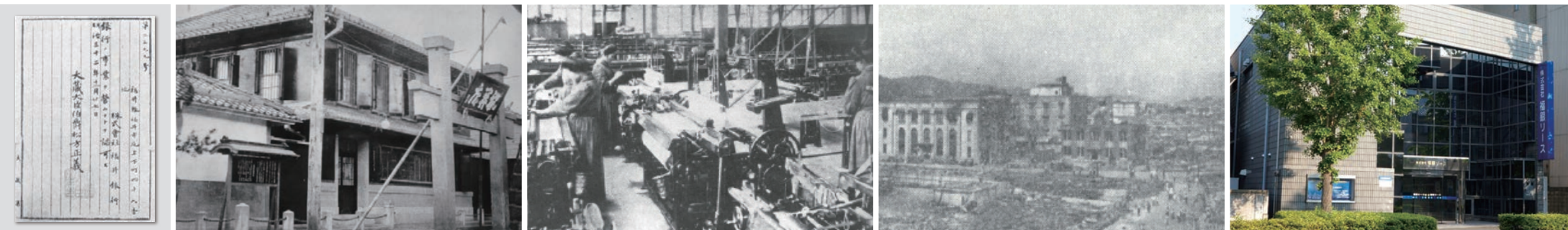
本年は、中期経営計画にとって重要な中間の1年となります。ブレることなく全力で
取り組んでいきますので、どうぞご期待ください。

福井銀行の歩み

～ 地域とともに、お客さまとともに ～

福井銀行は1899年、地域産業を支援するため地元の資本を結集して誕生しました。

以降、地元を愛し、その発展に尽くすことを第一義とする無私の精神で、地域やお客さまを取り巻く環境やニーズの変化に対応し、事業領域を拡大してきました。これからも、地域の豊かな未来の創造に向けて、グループをあげてより一層の努力を重ねていくことで、地域の期待と信頼に応えていきます。



1899

地域産業の助成こそ使命
株式会社福井銀行 設立

■ 当時、盛んになり始めた繊維産業を育成するため、地主の蓄積した資本を結集して設立されました。「地域産業の助成こそ使命」。それが創立者・市橋保治郎たちの想いでした。地域のお客さまのためにできることは何か。その挑戦は120年以上も前から始まっていたのです。

今日の誓

「今日の誓」は市橋保治郎翁が禅の思想に基づき提唱したもので、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います。



1924 -

地域産業の新たな道を切り拓くために
「人絹王国福井」を金融で支える

■ 全国に先駆けて人絹糸・人絹織物を担保とする融資を決断することで、後に「人絹王国福井」を招来する基礎を築きました。

1945 - 1950 頃

度重なる被災から立ち直る地域のために
福井空襲・大震災からの復興支援

■ 「復興は地元銀行から」を合い言葉に、福井銀行はいち早く復興本部を設置。度重なる被災で力を落とした地域経済の立て直しに全力で取り組みました。

1972 東京・大阪両証券取引所第2部に上場
(1973年 両取引所市場第1部に指定)

1982 -

地域の課題解決を多角的に支援
グループ会社設立

1982 福井信用保証サービス株式会社を設立

1983 福銀住商リース株式会社を設立
(現 株式会社福銀リース)

株式会社福井経済経営研究所を設立
(2000年 福井ネット株式会社と合併)

1986 株式会社福井ディーシーカードを設立
(現 株式会社福井カード)

1997 福銀ネットワーク株式会社を設立 (現 福井ネット株式会社)

2015 株式会社福井キャピタル&コンサルティングを設立

2021 株式会社福井キャリアマネジメントを設立

2022 ふくいヒトモノデザイン株式会社を設立
株式会社ふくいのデジタルを設立



2007

持続可能な地域の未来のために

委員会設置会社
(現在の指名委員会等設置会社)へ移行

2012 コーポレートブランドマークの制定

- FUKUIの「F」を輪郭・余白部分で結合。
さらに、寄り添う2つの連なりは「お客さま」と福井銀行がともに飛躍する「翼」をイメージさせ、未来へのチャレンジを表現しています。

2014 バンコク駐在員事務所を開設

2020

地域をつなぎ、未来を創る
新本店ビル完成

- メインコンセプト「地域をつなぎ、未来を創る」
デザインコンセプト「紡ぐ」

2021

地域の持続的発展を目指して
「Fプロジェクト」誕生

- 地域の持続的発展を目指して、同じ志を持った福井銀行と福邦銀行が手を取り合い、新しい金融グループ「Fプロジェクト」が誕生しました。

2022

「Fプロジェクト Vision 2032」策定

- 地域の未来を見据え、「Fプロジェクト」が目指す10年後のビジョンを策定しました。

2023

地域のお客さまの豊かな生活に貢献
野村証券との包括的業務提携

- 「コンサルティングプラザ」を開設。
お客さまのライフステージに合わせた総資産コンサルティングを提供します。



サステナビリティへの取り組み

～ 当行の企業理念そのもの ～

SDGs (持続可能な開発目標) の延長線上に、2050年には実質的なCO₂排出量ゼロを目指すパリ協定に基づくカーボンニュートラル宣言がだされ、社会全体でも企業活動においてもカーボンニュートラル実現のための持続的社會づくりに取り組んでいく方向が示されています。「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」を企業理念に掲げ、123年あまり地域やお客さまと歩んできた当行グループの取り組みは、いつも、いつでも、いつまでも持続的な地域社会の実現そのものです。

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

サステナビリティ基本方針

持続可能な地域社会の実現

Fプロジェクト Vision 2032

「地域価値循環モデル」の実現

長期経営計画

中期経営計画I
2022.4～2025.3

中期経営計画II
2025.4～2028.3

中期経営計画III
2028.4～2032.3

2022

2032

カーボンニュートラル
の実現

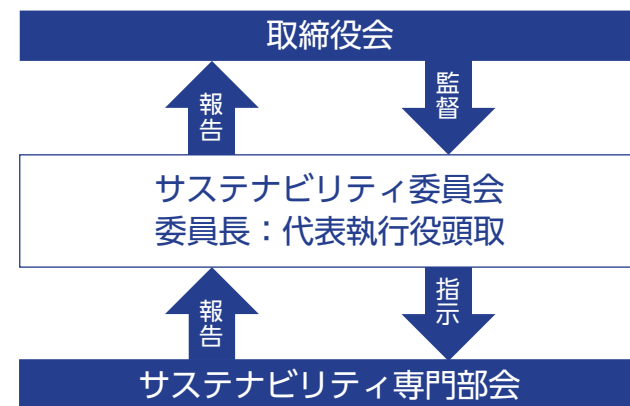
2050

サステナビリティ基本方針

当行グループは、持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様々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いきます。

サステナビリティ委員会の設置

当行グループでは、サステナビリティへの対応を経営上の重要な課題であると認識し、サステナビリティに関する課題に対応するため、代表執行役頭取を委員長とし、全執行役を構成員とする「サステナビリティ委員会」を設置しています。



持続可能な地域社会の実現に向け、地域やお客さま、職員が直面している課題解決に貢献するためにサステナビリティに関する重要事項(マテリアリティ)を定め、気候変動や人的資本経営などの具体的な取組みを実施しています。

| 重要課題(マテリアリティ) | 具体的な取組み | 関連するページ |
|---|---|---|
|  <p>E (環境)</p> | <p>TCFDへの対応</p> <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 <p>環境保全の強化</p> <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 | <p>ページ 12 - 15</p> |
|  <p>S (社会)</p> | <p>ウェルビーイングの実現</p> <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 <p>事業成長や資産形成の実現 活力にあふれた地域の実現</p> <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 | <p>ページ 16 - 19</p> <p>ページ 26 - 32</p> <p>ページ 40 - 43</p> |
|  <p>G (ガバナンス)</p> | <p>Fプロジェクトの推進</p> <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 | <p>ページ 20 - 21</p> |

E (環境)

TCFDへの対応

2021年9月に賛同した「気候関連財務開示タスクフォース (TCFD)」の提言に基づき、気候変動が事業にもたらす影響を分析しています。今後も情報開示の充実に努め、気候変動に対する取組みを進めていきます。

戦略

当行グループでは、サステナビリティに関する重要課題(マテリアリティ)の1つとして「TCFDへの対応」を定め、気候変動に関する機会およびリスクの分析を行っています。

● 機会とリスク

| | 分類 | 主な機会/リスク | 時間軸 |
|-----|--------|--|-------|
| 機会 | | <ul style="list-style-type: none"> お客さま、地域への伴走型支援による持続可能な地域社会の実現に資する投融資やコンサルティングサービスの提供などのビジネス機会の増加 気候変動に対する適切な取組みと開示による企業価値の向上 | 短期～長期 |
| | | <ul style="list-style-type: none"> 気候変動に対する規制強化や脱炭素社会への移行に伴うコスト負担増加及び消費者行動の変化によるお客さまの業績悪化に伴う与信関連費用の増加 脱炭素化などの気候変動問題に対する取組みが他社に劣後することによる企業価値の低下 | 中期～長期 |
| リスク | 物理的リスク | <ul style="list-style-type: none"> 気候変動に起因する自然災害の増加により、お客さまの事業活動が中断・停滞し、業績が悪化することによる財務諸表の変化に伴う与信関連費用の増加 大規模な自然災害等によりお客さまの不動産等の担保価値が毀損することによる与信関連費用の増加 当行グループ拠点の被災に伴う営業活動の中断 | 短期～長期 |
| | | 急性リスク | 短期～長期 |
| | | 慢性リスク | 中期～長期 |

● シナリオ分析

① 移行リスク

移行リスクについては、気候変動や脱炭素社会への移行による影響が大きいセクターの中から、融資ポートフォリオにおけるリスク重要度評価を行い、分析対象セクターとして「電力」を選定しました。また、地場資本の中小企業が多い福井県経済の特徴を捉え、福井県内の中小企業※1も分析対象セクターとして選定しています。以上2つの分析対象セクターに関して、国際エネルギー機関(IEA: International Energy Agency)のネットゼロ排出シナリオを踏まえた分析を実施し、財務への影響度を算定しています。

※1 日銀業種分類の定義により「中小企業」に分類される企業

② 物理的リスク

物理的リスクについては、異常気象(洪水)の影響による事業性貸出先の営業停止に伴う売上減少や、不動産担保の毀損などが発生した場合の与信関連費用の増加について、気候変動に関する政府間パネル(IPCC: Intergovernmental Panel on Climate Change)の代表濃度経路シナリオを踏まえた分析を実施し、財務への影響度を算定しています。

③ 炭素関連資産

融資ポートフォリオにおける炭素関連資産※2の総貸出金に占める割合は右図の通りです。

※2 TCFD提言における炭素関連セクターとして、世界産業分類基準(GICS)の規定する4つのセクターのうち、水道事業・独立系電力事業・再生可能エネルギー発電事業を除く資産

エネルギーセクター：石油・ガス、石炭、電力
 運輸セクター：空運、海運、陸運、自動車
 素材・建築物セクター：金属・鉱業、化学、建築資材・資本財、不動産管理・開発
 農業・食料・林産品セクター：飲料・食品、農業、製紙・林業

(2023年3月31日時点/福井銀行単体)

| 項目 | 内容 |
|------|-----------------------------------|
| シナリオ | IEA/NZEシナリオ(1.5℃) |
| 分析対象 | ①電力 ②福井県内の中小企業 |
| 分析手法 | 炭素税が導入された場合のお客さまの費用増加や売上減少に伴う業績悪化 |
| 対象期間 | 2050年まで |
| 分析結果 | 与信関連費用増加額 最大12億円 |

(2023年3月31日時点/福井銀行単体)

| 項目 | 内容 |
|------|---|
| シナリオ | IPCC/RCP8.5シナリオ(4℃) |
| 分析対象 | ▶福井県内の事業性貸出先 ▶福井県内の不動産(建物)担保 |
| 分析手法 | ▶事業性貸出先の営業停止による売上減少に伴う業績悪化 ▶不動産担保の毀損 |
| 対象期間 | 2050年まで |
| 分析結果 | 与信関連費用増加額 最大10億円 |

(2023年3月31日時点/福井銀行単体)

| セクター | エネルギー | 運輸 | 素材・建築物 | 農業・食料・林産品 | 合計 |
|-------|-------|-------|--------|-----------|--------|
| 貸出金割合 | 1.92% | 2.26% | 12.04% | 1.77% | 17.99% |

リスク管理

当行グループは、気候変動に起因する移行リスクおよび物理的リスクをグループ全体の事業・財務内容に影響を与える重要なリスクとして認識しています。シナリオ分析等の実施により当該リスクを識別・評価することで、信用リスク等に与える影響の程度や蓋然性を把握・分析するとともに、統合的リスク管理の枠組みにおける管理態勢の構築に取り組んでいます。

● 投融資方針

当行グループでは、2023年6月に制定した「Fプロジェクト サステナブル投融資方針」において、地域社会の課題解決に資する事業等に積極的な支援を行うとともに、環境や社会にネガティブな影響を与える可能性のある事業等に対する取組方針を定め、適切に対応を行っています。

指標及び目標

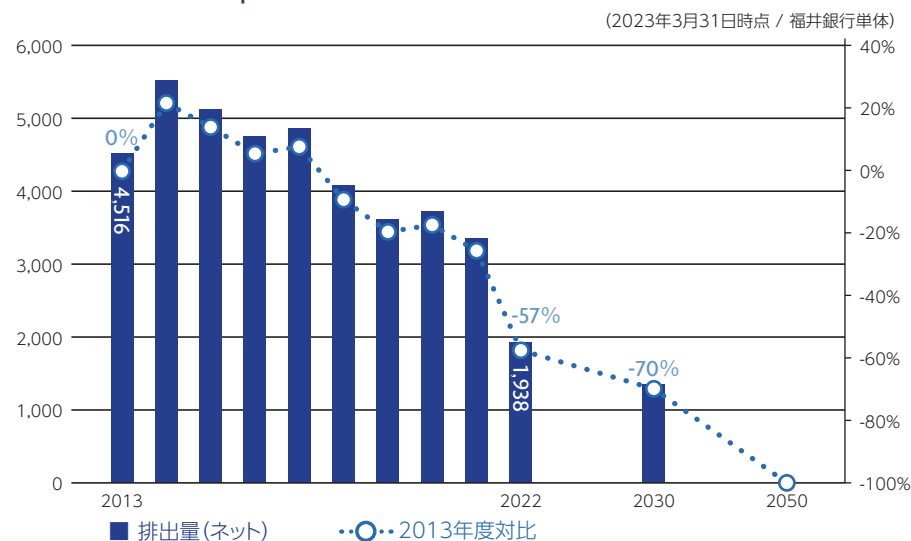
脱炭素社会の実現に向け、CO₂排出量 (Scope1、2) 削減目標を定めています。今後はサプライチェーンにおけるCO₂排出量 (Scope3) の削減目標の設定についても検討していきます。

| 指標 | 目標 |
|-------------------------------------|-------------------------|
| CO ₂ 排出量 (Scope1、Scope2) | 2030年度までに2013年度比70%以上削減 |
| | 2050年度までにネット・ゼロ |

| 指標 | 目標 | 実績 |
|-----------------|-----------------------------|----------------------|
| サステナブル・ファイナンス ※ | 2022年度～2031年度まで 実行額累計1兆円 | 2022年度実行額 1,009億円 |

※「Fプロジェクト サステナブル投融資方針」における「積極的に取り組む分野」に該当する投融資

● CO₂排出量 (Scope1、2) の推移



● Scope3-カテゴリー15投融資 (ファイナンスドエミッション) の推計

(2023年3月31日時点 / 福井銀行単体)

| セクター・業種 | 排出量 (t-CO ₂) | 割合 (%) | セクター・業種 | 排出量 (t-CO ₂) | 割合 (%) |
|---------|--------------------------|--------|-----------|--------------------------|---------|
| エネルギー | 207,539 | 34.04% | 素材・建築物 | 89,405 | 14.66% |
| 石油・ガス | 11,153 | 1.83% | 金属・鉱業 | 3,144 | 0.52% |
| 石炭 | 0 | 0.00% | 化学 | 23,877 | 3.92% |
| 電力 | 196,386 | 32.21% | 建築資材・資本財 | 59,482 | 9.76% |
| 運輸 | 47,501 | 7.79% | 不動産管理・開発 | 2,902 | 0.48% |
| 空運 | 63 | 0.01% | 農業・食料・林産品 | 22,355 | 3.67% |
| 海運 | 3,132 | 0.51% | 飲料・食品 | 9,832 | 1.61% |
| 陸運 | 43,393 | 7.12% | 農業 | 1,710 | 0.28% |
| 自動車 | 913 | 0.15% | 製紙・林業 | 10,814 | 1.77% |
| | | | その他 | 242,952 | 39.84% |
| | | | 総計 | 609,752 | 100.00% |

E (環境)

TCFDへの対応

お客さまの脱炭素経営のサポート

2050年カーボンニュートラルの実現に向け、大企業だけでなく中堅・中小企業にも脱炭素への取組みが求められており、脱炭素経営はすべての企業が取り組まないといけない喫緊の課題です。当行グループでは、各ステップに応じたソリューションを提供し、お客さまの脱炭素経営をサポートしています。

STEP 1 知る

情報提供

国や自治体の規制、業界の動向、同業他社事例等をご紹介

脱炭素経営のすすめ

「脱炭素経営のすすめ」を作成し、脱炭素経営の必要性や取組み方、当行グループのサポート体制などの情報提供を行っています。



STEP 2 測る

排出量可視化

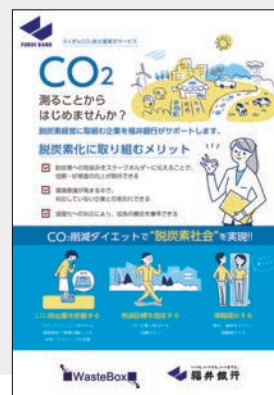
外部事業者と提携し、Scope1/2/3での排出量算出と可視化をご支援

目標設定・計画策定

外部事業者と提携し、国の削減目標やお取引先からの要請を踏まえ、意欲的ながらも実行可能な目標設定をご支援

ふくぎんCO₂排出量算定サービス

地球温暖化や気候変動による自然災害の発生が大きな問題となり、世界中で脱炭素に向けた動きが活発になっています。当行は株式会社ウェストボックスと提携し、「ふくぎんCO₂排出量算定サービス」の取扱いを開始しました。企業のCO₂排出量の算定による「見える化」から削減計画の策定・削除に向けたソリューションをワンストップで提供しています。



STEP 3 減らす

削減実行

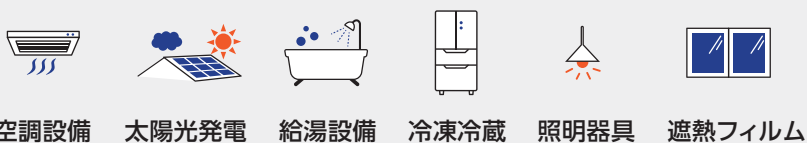
外部事業者や当行取引先を中心に各設備更新や運用改善の専門家をご紹介します

資金支援

資金計画作成、補助金/助成金の申請サポート、融資のご提供、リース等、資金ニーズをご支援

脱炭素関連ソリューション

実績のある専門業者と提携し、太陽光発電やLEDなどお客さまに具体的で適切な削減手段と適切なファイナンス機能を提供しています。



サステナブルファイナンスの概要

サステナビリティ・リンク・ローン

SDGsに関する野心的な「測定可能な定量目標 (SPTs)」を設定し、その達成状況に応じて金利を優遇する商品です。

グリーンローン

省エネ・再エネ等の脱炭素社会に向けた事業、その他環境配慮型社会の実現に向けた事業に関する設備資金を対象とする商品です。

環境保全の強化

森林整備活動やペーパーレスの推進などにより、環境保全の強化を図っています。

森林整備活動

2013年より役職員による森林整備活動を実施しています。森林整備活動を通じ、自然環境の維持と環境保全に対する意識の向上を図っています。



ペーパーレス化の取組み

自社のDX活用による業務効率化ならびに既存業務や備品の見直しによる紙資源の削減に努めるとともに、お客さまへのDX促進のためのITコンサルによる支援を行っています。



ウェルビーイングの実現

当行グループでは、多様な人財が高い目標へのチャレンジを通じて自らの成長を実感し、ウェルビーイングを実感することができる企業風土の実現に向けて、人財育成方針と社内環境整備方針を整備し人的資本経営を実践しています。

人財育成方針

MESSAGE

人事担当役員からのメッセージ

執行役
荒木 健一



当行グループは、「ウェルビーイングの実現(人的資本経営)」をサステナビリティに関する重要課題(マテリアリティ)の1つとして位置付けており、長期ビジョンにおいても人的資本経営の実現に向けた各種の施策に取り組んでいます。まず、当行グループでは、「厳しさと温かさ」を人事ポリシーとして定めています。「厳しさ」とは、企業理念の実現に向けて当行グループや職員が目指す姿勢や行動のレベル感の高さを表しています。「温かさ」とは、「厳しさ」に沿って取り組む職員を支える組織運営の考え方を表しています。職員の心理的安全性を確保し、また、人財育成も行いながら、職員を組織(チーム)として支えていくことを大切に考えており、この温かさを実感しながら、高い使命感や高い目標を持ち、結果を出そうと取り組むことができる職員を増やしていきたいと考えています。求める人財像としては、「謙虚」「自責」「意欲」「執念」「主体」「挑戦」の6つの項目を定めております。これは当行グループの行動理念に掲げております「誠実」「情熱」「行動」の3つの項目をより具体的な行動に落とし込んだものになります。職員の人事評価においては、プロセスを重視しており、プロセス評価は求める人財像に定める行動の有無で判断しています。求める人財像をプロセス評価の判断基準にすることで、当行グループ内に求める人財像を浸透させるとともに、企業理念の実現に向けて行動理念(求める人財像)に従い行動する職員を増やすことを目的としています。そして、ウェルビーイングのキーフaktorである「意欲・成長」を高めていくために、「考え方教育」、「キャリアプラン形成の支援」、「リスクリテラシーの強化」など、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ための取組みを進めております。そうした職員のウェルビーイングの高まりが、長期ビジョンに掲げる「地域価値循環モデル」を実現させるという考えで、今後も職員のチャレンジ、成長に伴走していきたいと考えています。

人事ポリシー「厳しさと温かさ」

厳しさ (銀行や行員が目指すレベル感)

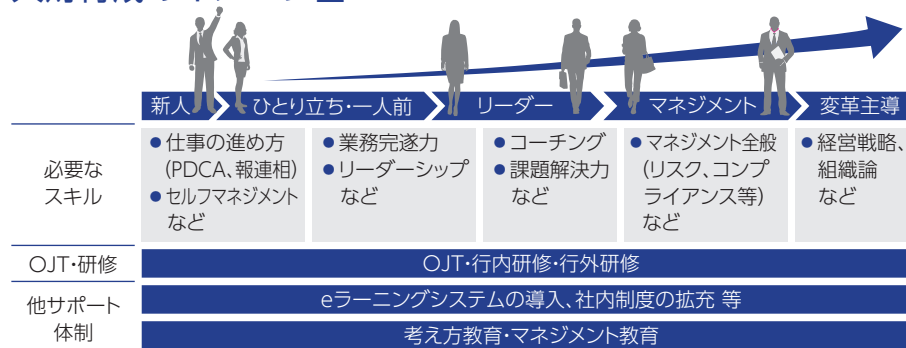
- 使命感(企業理念) ● 誠実で情熱を持った行動(行動理念) ● 高い目標 ● 少数精鋭
- 成果(収益・アウトプット) ● 取り巻く環境打破(低金利・競合)

温かさ (組織運営の考え方)

- マネジメント(心理的安全性) ● 人財育成(人づくり革命) ● 新しいワークスタイル
- 人間関係(チームワーク・サポート) ● プロセス重視 ● 多様な働き方(育児・介護制度)

長期目線による地域・お客さまとの関係構築

人財育成のイメージ図



| 指標 | 定義 | 目標 | 2022年度実績 |
|-------|--|-------------------|----------|
| 人的投資額 | 2022年度実績と比較した以下の合計額の増加率 ①研修費用 ②外部トレーニング費用 ③高度人財育成費用 ④資格取得・維持管理費用 ⑤自己啓発費用 | 2024年度までに+30% | 63百万円 |
| 定着率 | 1年後に在籍している正職員の割合 (定年退職者、定年退職再雇用者は退職者には含まない) | 2024年度まで95.0%以上維持 | 96.2% |

社内環境整備方針

ウェルビーイング実現に向けた取り組み

当行グループでは、企業の資本である役職員の満足度を高める施策を実施しております。ウェルビーイング実現のためのキーファクターを4つ(理念・方針、組織・風土、環境・処遇、意欲・成長)に分類しています。

年1回実施する「ウェルビーイング調査」の結果分析をもとに各キーファクターに紐づく施策の立案・実施を行っております。



| 指標 | 定義 | 目標 | 2022年度実績 |
|-------------------|-----------------------------------|---------------------------|-------------------------|
| 職員満足度 | ウェルビーイング調査結果 | 2024年度までに ポジティブ回答60.0% | ポジティブ回答 45.8% |
| 1on1ミーティング 実施率 | 月1回以上上司と1on1ミーティング を実施している職員割合 | 2024年度までに 80.0%以上 | 64.4% |

ウェルビーイングの実現

社内環境整備方針

ダイバーシティ&インクルージョン(D&I)推進のための取組み

当行グループでは、2022年10月に「ダイバーシティ&インクルージョン推進宣言」を定め、グループ全体でのダイバーシティ&インクルージョン実現に向けた取組みを行っています。「ダイバーシティ&インクルージョン推進宣言」では、長期ビジョンに合わせた10年間のロードマップを作成し、「意識醸成期」「風土定着期」「進化・変革期」に分け、それぞれのフェーズに合わせた施策の立案・実施とKPIの策定による進捗管理を行っています。

ダイバーシティ&インクルージョン推進宣言

当行グループでは、多様な人材がチャレンジできる環境を創出し、職員一人ひとりの能力の発揮を通して組織力の最大化を目指します。



| 指標 | 定義 | 目標 | 2022年度実績 |
|----------|--|-----------------------|----------|
| 総労働時間削減率 | 2021年度実績と比較した総労働時間の削減率 (正規雇用労働者+嘱託契約労働者) | 2024年度までに 6.0%以上削減 | △ 2.8 % |
| 管理職多様性比率 | 管理職※に占める以下の項目の多様性比率 ①性 ②国籍 ③年齢 ④勤務年数 ⑤中途採用者 | 2024年度までに 30.0%以上 | 27.8% |



具体的な取組み

1on1ミーティングの実施

職員一人ひとりの成長をサポートし、職員が安心して働くことができる組織風土を醸成するため、上司と部下が毎月対話する1on1ミーティングを導入しました。1on1ミーティングでは上司が部下の相談に乗り、アドバイスしたり一緒に解決策を考えたりすることで成長をサポートします。

タウンホールミーティングの実施

経営陣と職員が直接対話を行う場として、タウンホールミーティングを実施しています。直接対話を行うことで、経営陣と職員が双方向にコミュニケーションを行い、当行グループの理念・方針の理解・浸透を図っています。

キャリア研修

これまでの自身の経験を振り返り、自分の強みや課題を明確にしたうえで、なりたい姿を目指すために今後どのようなスキルが必要か、どのように行動していくかについて、人生における自己実現も含めて具体的なプランを描くために、キャリア研修を行っています。

アンコンシャスバイアス研修

ダイバーシティ&インクルージョンを進めていくため、アンコンシャスバイアス（無意識の思い込み）についての研修を実施しています。属性などに対するアンコンシャスバイアスに気づき、職員一人ひとりが個人に向き合い、お互いに尊重し合うための意識改革を目指します。

出産サポート休暇の新設、 育児休業制度の拡充

不妊治療等の出産に関わる出来事と仕事を両立しやすい職場環境を実現するため、出産サポート休暇を新設しました。北陸3県ではじめてプラチナくるみんなプラス認定を取得しました。また、出生時育児休業を新設し、男性が育児休業をとりやすい環境を整備しています。



タウンホールミーティングの実施

プラチナくるみんな
プラス
認定取得



育休取得者率
男女とも

100%



2022年4月～
2023年3月
対象者

G (ガバナンス)



Fプロジェクトの推進

定期的に開催される「グループ戦略会議」にて、グループ会社の施策や課題、リスク等を経営層に情報共有を行っています。また、中期経営計画の進捗状況や施策の確認を行っています。

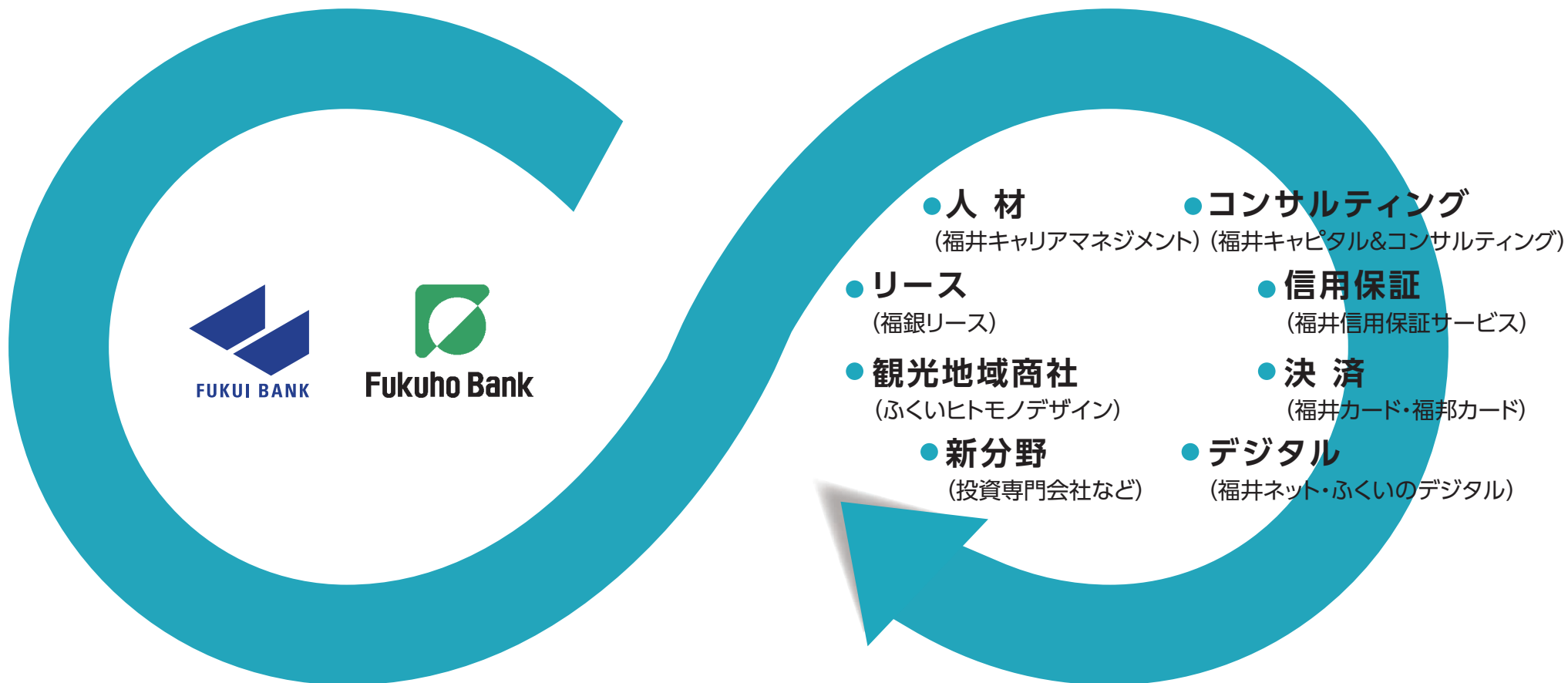
グループシナジーを最大化することで、地域・お客さまの課題解決を支援し、地域の持続的な発展を目指しています。

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



●株式会社福井キャリアマネジメント

お客様の人材ニーズを起点として、経営課題の整理から人材の定着支援、課題解決までを一気通貫でサポートすることにより、企業成長に貢献しています。

主な業務内容 / ●有料職業紹介 ●労働者派遣

●株式会社福銀リース

情報関連機器・産業機械・土木建設機械・医療機器・商業設備等、お客様のあらゆる設備導入ニーズにお応えし、事業拡大と効率的な経営をサポートしています。

主な業務内容 / ●総合リース ●割賦販売

●ふくいヒトモノデザイン株式会社

当行グループがこれまで培ってきた地域のネットワークを活用し、行政、各団体や事業者と連携のもと、福井県内の観光地や地域資源を繋ぎ、観光・物販事業の販路拡大を支援します。

主な業務内容 / ●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

●福井ネット株式会社

当行グループにおけるシステム開発・運用業務を担うとともに、お客様に対する業務効率化や生産性向上に資するコンサルティングを提供しています。

主な業務内容 / ●福井銀行グループのシステム開発・運用、ICTに関する企画・推進
●お客様に対するICTコンサルティング
●代金回収業務

●株式会社福井キャピタル&コンサルティング

各種ファンドの管理運営と幅広いコンサルティング、シンクタンク機能にて、お客様の成長をあらゆる観点からお手伝いするとともに、地域の交流人口を増やすための施策づくりをサポートしています。

主な業務内容 /

- 各種ファンド運営業務(ベンチャーキャピタル、地域活性化ファンド)
- 企業経営に関するコンサルティング業務(M&A、事業承継、人事労務)
- 経営相談(経営計画の策定支援) ●経済、産業等に関する調査研究

●福井信用保証サービス株式会社

福井銀行の住宅ローン等をご利用いただく際に、お借入れの連帯保証人として信用を補完することで、お客様のライフプランをサポートしています。

主な業務内容 / ●住宅ローン等の信用保証業務

●株式会社福井カード・福邦カード株式会社

個人・法人向けクレジットカード業務、加盟店業務を通じて、お客様が安心してご利用いただける様々なキャッシュレス決済サービスを提供しています。

主な業務内容 / ●クレジットカード業務 ●金銭消費貸付業務 ●信用保証業務

●株式会社ふくいのデジタル

スマートフォンアプリ「ふくアプリ」を通じて、プレミアム商品券やデジタルクーポン等の決済関連機能や情報配信機能を提供しています。DXによる複合的なサービスの提供を通して「ふくいモデルのデジタル社会」の実現に取り組んでいきます。

主な業務内容 / ●スマートフォンアプリサービス「ふくアプリ」事業

Fプロジェクト Vision 2032

地域の持続的な発展を目指して、当行グループは10年後のありたい姿として「Fプロジェクト Vision 2032」を策定し、その実現に向けて走り出しています。

Fプロジェクト 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**

Slogan **チャレンジ、いいね。**

[ビジョンに込めた想い]

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、これまでは考えられなかったサービスを提供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。

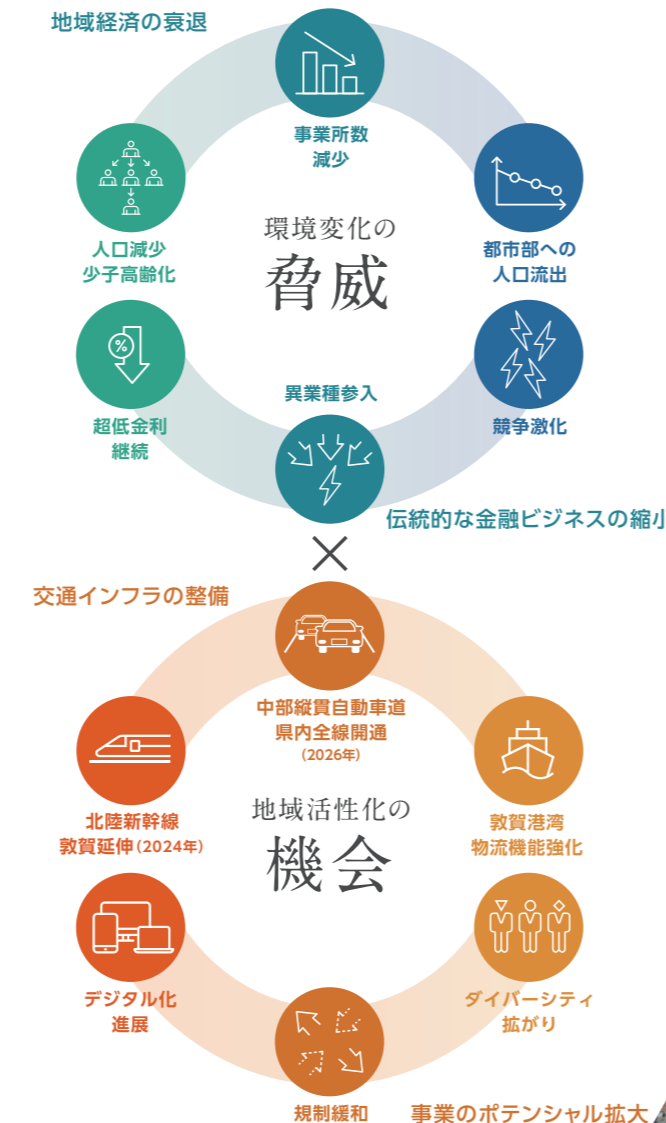
「脅威」を克服するために、そして「機会」を捉えるために、私たちは、これまで培ってきた強みを最大限に活かし、多様な「チャレンジ」に伴走していきます。

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。

[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。



[地域価値循環モデル]

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

[お客さまのチャレンジに伴走]
事業成長や資産形成の実現

[職員のチャレンジに伴走]
ウェルビーイングの実現

[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。

Fプロジェクト Vision 2032

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

* 県民所得：個人や企業の所得を表す県民経済全体の所得のこと
* 活力人口：「福井県長期ビジョン」で基本目標に掲げる人口の考え方。
交流人口・関係人口を常住人口に換算し、常住人口と足し合わせた人数のこと

長期経営計画・中期経営計画

「Fプロジェクト Vision 2032」に掲げた地域価値循環モデルの実現を目指して、中期経営計画Iをスタートしています。

中期経営計画 I の位置づけ

「Fプロジェクト Vision 2032」の第 I フェーズとして、**スタートダッシュを切る3年間**と位置付けています。

| | |
|------------|---|
| ウェルビーイング戦略 | 役職員にウェルビーイングの考え方や取組みを浸透させる3年間とします。 |
| コンサルティング戦略 | 地域・法人・個人のお客さまに、伴走型のコンサルティングを浸透させる3年間とします。 |
| ユーザビリティ戦略 | デジタル投資の加速と店舗・ATMの縮小により、ヒト×デジタルのハイブリッド体制をつくる3年間とします。 |
| ファンダメンタル戦略 | 資金運用の多様化を進め、事業活動の原資となる資金運用収益の基盤を確立する3年間とします。 |
| 機能別戦略 | 経営資源のメリハリある配賦を実行し、上記3戦略が確実に実行される体制を構築します。 |



Fプロジェクト Vision 2032

2022.4 - 2032.3
長期経営計画

2028.4 - 2032.3
中期経営計画Ⅲ

2025.4 - 2028.3
中期経営計画Ⅱ

2022.4 - 2025.3
中期経営計画Ⅰ

中期経営計画 I (2022.4-2025.3)

| 長期経営計画 | 中期経営計画 I の戦術 | 中期経営計画 I のアクションプラン | 関連するページ |
|--------------------------|------------------|---|----------------------------|
| ウェルビーイング実現に向けた取組み | ウェルビーイング戦術 | 01 役職員へのウェルビーイングの浸透 | 16 - 19 |
| 3つのドメインによる 事業展開 | コンサルティング ドメイン | 02 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 | 26 - 27 |
| | コンサルティング戦術(地域) | 03 伴走型支援を通じた真の経営課題の発見と解決 | 28 - 29 |
| | コンサルティング戦術(法人) | 04 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 | 30 - 31 |
| | ユーザビリティ ドメイン | 05 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 | 32 |
| | コンサルティング戦術(個人) | 06 資金運用の多様化とノウハウの蓄積 | 33 |
| | ファンダメンタル ドメイン | ファンダメンタル戦術 | 07 戦略分野への人財配置と計画的育成 |
| 事業ポートフォリオの構築 (経営資源配分) | 機能別戦術(人事) | 08 地域に根差した「ヒト×デジタル」のハイブリッドチャネルの提供 | 34 |
| | 機能別戦術(チャンネル) | 09 デジタル利活用による利便性・生産性の向上 | 35 |
| | 機能別戦術(デジタル) | 10 利益・ALM・リスクの一体管理とコンプライアンス体制の高度化 | 52 - 53 |
| | 経営管理体制 | 11 グループシナジーの最大化 | 20 - 21 |
| | グループ体制 | | |

コンサルティング戦術(地域)

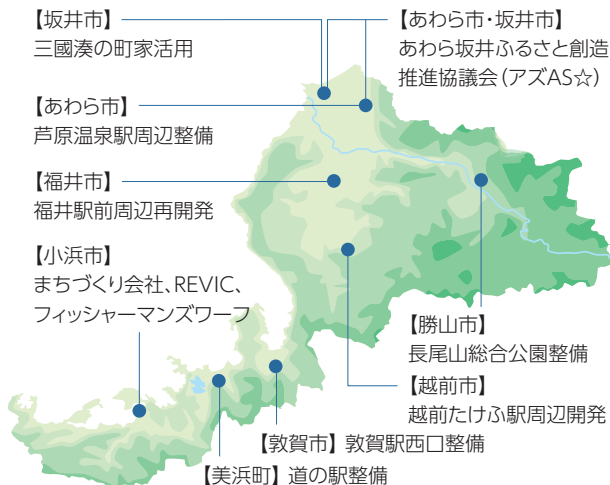
アクションプラン ネットワーク(産学官金連携)を活かした「まち・ひと・しごと」の面的支援

地方公共団体・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います。

地方公共団体との協定締結

当行と各地方公共団体が連携し、相互の人的・知的資源の活用を図り、協働による事業活動を展開することで、「まち・ひと・しごと」の創生と地域経済の持続的好循環の確立を目指すことを目的に、地方公共団体と連携協定を締結しています。今後も地方公共団体との連携を強化し、積極的な関与・協力を通じて地域経済の活性化に貢献していきます。

主な連携と協働



PPP/PFIふくい地域プラットフォーム

2016年12月、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設立。2020年4月、Fプロジェクトの一環として事務局に福邦銀行を追加し、財務省北陸財務局、日本政策投資銀行、福井県、福井市とともに開催しています。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な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の実現」などを進める活動をしています。



ふくい地域プラットフォームの開催

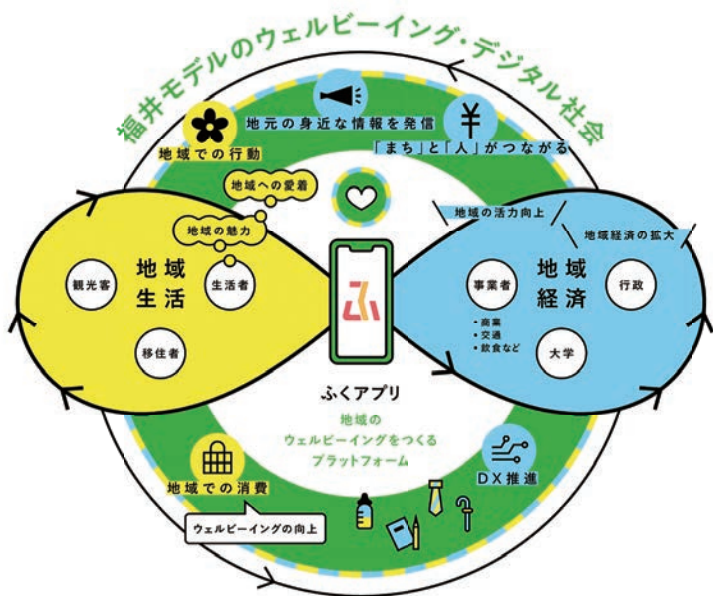
2022年度「第1回ふくい地域プラットフォーム」は3年ぶりに対面にて開催しました。「公園利活用に向けて」をテーマとした講演の後、坂井市海浜自然公園再整備事業の案件紹介、参加された民間事業者によるワークショップを実施しました。今後も本プラットフォームを通じて、県内のPPP/PFI普及に向けて活動していきます。



地域のDX推進

2022年9月に地域のDX推進を目的として、株式会社福井新聞社と共同で株式会社ふくいこのデジタルを設立し、スマートフォンアプリ「ふくアプリ」の提供を開始しました。各団体、自治体、企業等と連携しながら、DXによる新たな体験価値を提供し、持続可能な地域社会・経済エコシステムを創り上げ、福井県に暮らす人々、福井県を訪れる人々のウェルビーイングを高めていきます。

目指す姿



ふくアプリ (現行の機能)



決済関連機能

- 地域共通電子マネー
- デジタルクーポン
- プレミアム商品券
- 地域共通ポイント

情報配信機能

- 福井新聞ニュース
- リアルタイム防災・減災コンテンツ
- お知らせ・バナー広告

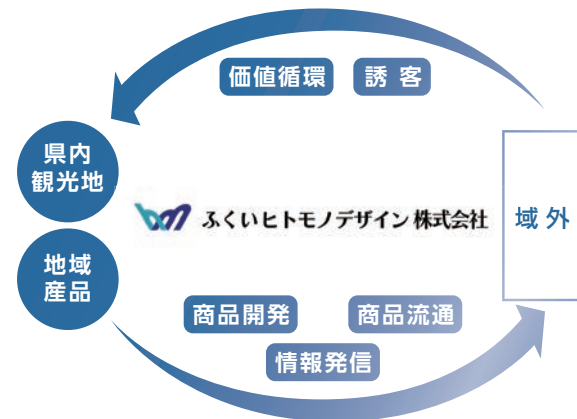
2023年度は福井県「デジタル地域通貨」導入事業において、事業全体のマネジメント、システム導入、事務局運営を受託しています。

2023年度デジタル地域通貨活用予定事業

- 出産・子育て関連
- 健康ポイント
- プレミアム付商品券
- ボランティアポイント

観光・物販事業の販路拡大支援

2022年7月にふくいヒトモノデザイン株式会社を設立しました。当行グループがこれまで培ってきた地域のネットワークを活用し、行政、各団体や事業者と連携のもと、福井県内の観光地や地域資源をつなぎ、観光・物販事業の販路拡大を支援することで、地域経済の発展に貢献していきます。

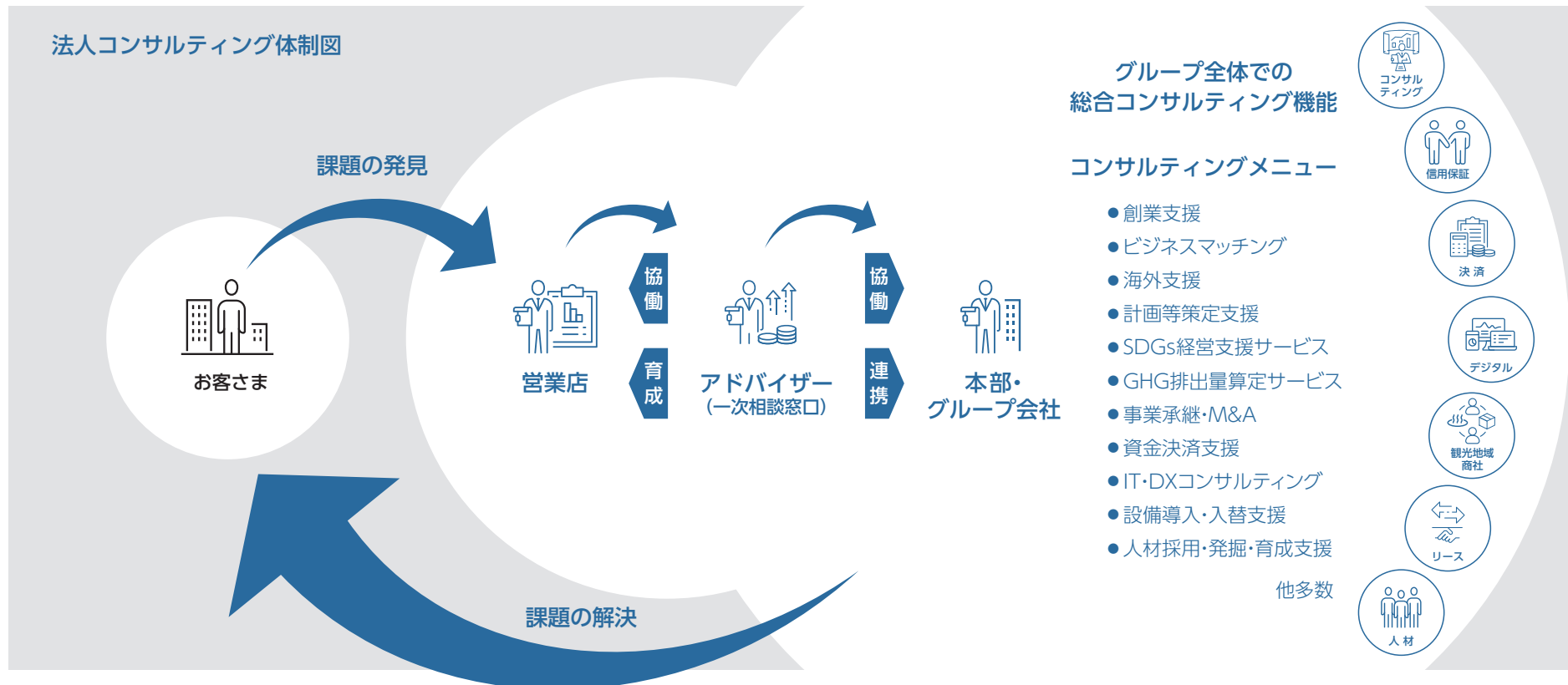


地域の事業者と共同で開発した福井オリジナルお土産

コンサルティング戦術(法人)

アクションプラン ▶ 伴走型支援を通じた真の経営課題の発見と解決

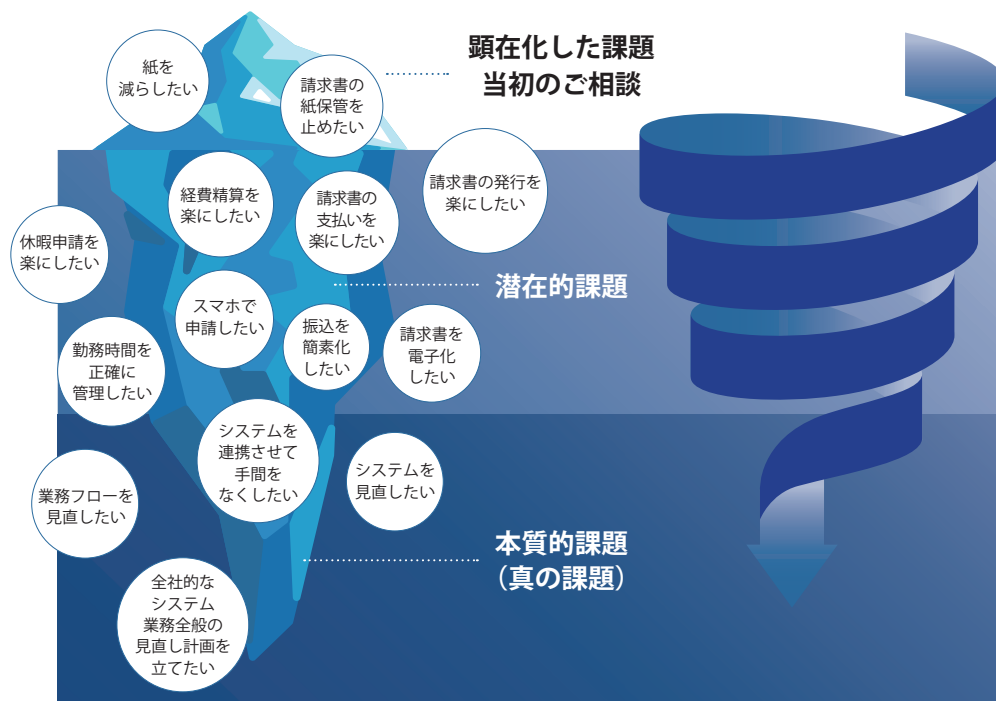
当行はこれまで一貫して取り組んできた事業性理解を土台として、圧倒的な当事者意識でお客様の課題の発見から解決まで長期目線で伴走します。本部に営業店をサポートする役割に特化したアドバイザー(一次相談窓口)を配置し、営業店と連携してお客様のお悩みを整理し、グループ全体で総合コンサルティング機能を発揮することにより「融資」×「コンサルティング」両面での解決策を提供します。



当行グループのコンサルティング支援イメージ

当行グループでは、お客さまの顕在化した課題の解決をお手伝いするだけにとどまらず、お客さまと対話を重ねていく中で、潜在的な課題を発見し、さらに深掘りしていくことで本質的な課題(真の課題)まで突き詰め、グループ一体となって、その解決を支援・伴走していくコンサルティングを行っています。

当行グループにおけるIT/DXコンサルを深掘りしたモデルケース



POINT



営業店 担当者

表面的な解決策ではなく、
真の課題は何かを考えていました。



アドバイザー

営業店担当者と仮説を立てながら
本質的な課題を探りました
課題を整理し、本部・グループ会社との
パイプ役に努めました



本部 担当者

課題がすでに整理されていたので、
お客さまへの解決策提案が迅速に行えました。
新たな課題への対応も提案しやすかったです。

コンサルティング戦術(個人)

アクションプラン ▶ 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 ※QOL:Quality Of Lifeの略。「生活の質」の意味

企業理念「地域に暮らす人々の豊かな生活の実現」に向け、お客さまとの対話を通してライフステージに沿ったニーズ・課題を理解し、最適なサービス・商品の提案に努めています。

総資産コンサルティング

- ▶ お客さまのすべての資産・負債を理解した上で、将来を見据えた最適なコンサルティングを提供します
- ▶ お客さま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を図っています

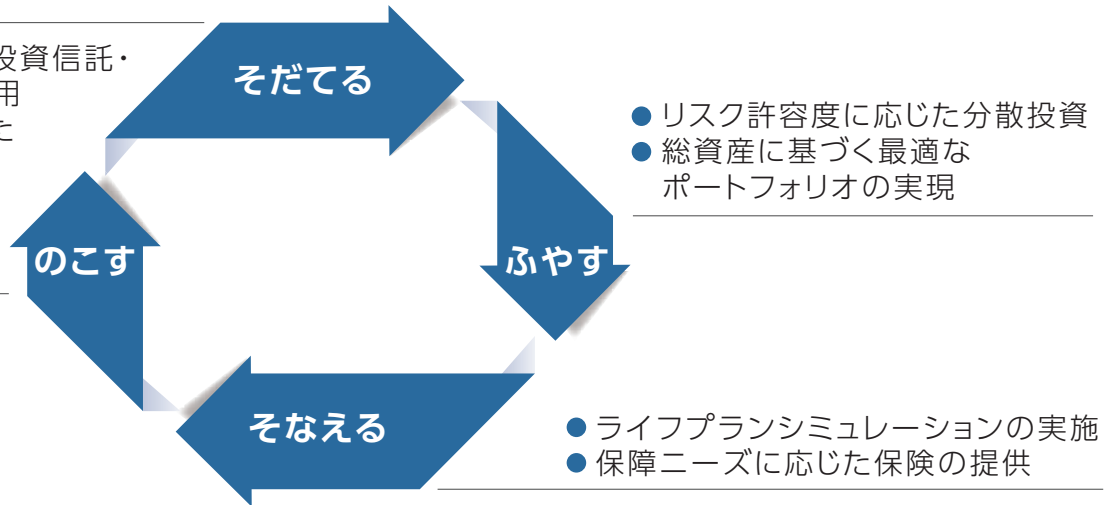
コンサルティング機能の集約

- ▶ 専門性の高い人材を「プラザ」に集約・配置しています
 - コンサルティングプラザ(資産運用のご相談)
 - ほけんプラザ(保険のご相談)
 - ローンプラザ(ローンのご相談)

課題解決メニュー

- 積み立て商品(積立型投資信託・iDeCo)による長期運用
- ライフステージに応じたローンの提供

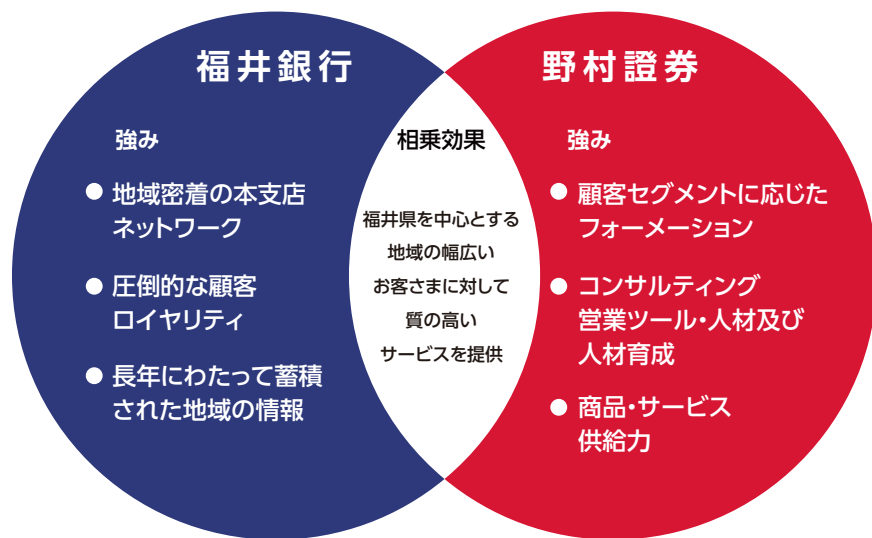
- 相続を起点とした円滑な資産承継の支援



コンサルティングプラザの開設

●野村証券との包括的業務提携による総資産コンサルティングの強化

福井銀行と野村証券は、2022年11月に最終契約を締結した金融商品仲介業務における包括的業務に基づき、2023年5月より本提携業務を開始しました。福井県内4か所にコンサルティングプラザを設置し、野村証券からの出向者と福井銀行の職員がお客さまのライフステージに応じた質の高いコンサルティングを提供しています。コンサルティングプラザと営業店が連携することで、地域のお客さまの豊かな生活や健全な資産形成の実現および地域経済の活性化に貢献します。



MESSAGE



福井銀行と野村証券が金融商品仲介においての協業を本年5月から開始し、サービス提供のために新たに福井銀行アセットコンサルティンググループ(ACG)を創設しました。野村証券から私を含め約50名が福井銀行に出向し、福井銀行の職員と合わせて約120名がACGの陣容です。ACGの目的は、福井のお客さまの豊かな生活と健全な資産形成へ貢献することです。「お預かり資産の残高を、現在の3,500億円から5,000億円へ2028年3月期までに拡大すること」が、成果としての目標です。開始して間もないですが、お客さまから期待や応援の声をたくさん頂戴しています。新規証券口座開設の数も日々増えており、すでに強い手ごたえを感じています。両金融機関の強みが発揮され、ご提供するサービスの質もいっそう高いものになります。どうぞご期待ください。

ユーザビリティ戦略

アクションプラン 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

近年ではデジタルの進化により、お客さまの価値観や行動は多様化しています。当行は、いつでも便利に使える銀行として、人の安心感とデジタルの利便性を両立し、幅広いお客さまに金融インフラサービスを提供します。

福井銀行アプリ

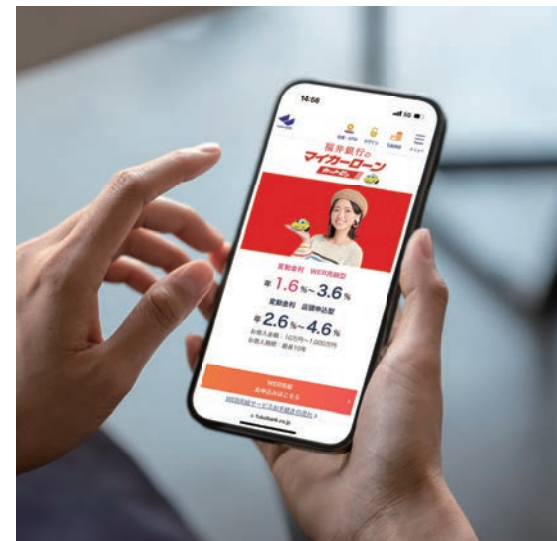
2022年11月にリニューアルし、インターネットバンキングとの親和性を高め、アプリ内で振込・振替などが完結できるようになりました。お客さまにとって使いやすく・より便利なサービスを提供します。



- | | |
|--|---|
| <p>1 リアルタイムで 残高・入出金明細照会 24時間カンタンチェック! 明細にメモすることも できます。</p> | <p>2 おトクに 振込・振替 窓口・ATMより 振込手数料がおトクです。</p> |
| <p>3 楽しく 「つみたて」預金 目的や目標金額を決めて 自由につみたてできる! 毎週または毎月、自動で つみたてることもできます。</p> | <p>4 カードローンの 借入・返済 急なお財布のピンチにも焦る 必要なし! カードローン口座の登録で、 借入や返済がすぐできます。</p> |
| <p>5 通帳レス口座 への切替 通帳レス口座 「ふくぎんWeb口座」に 切替えると、 振込手数料がさらにおトクに!</p> | <p>6 セブン銀行ATMでの 入出金 キャッシュカードがなくても アプリで現金の入出金が できます。</p> |

無担保ローンWEB完結サービス

2023年5月から、無担保ローンのWEB完結サービスの取扱いを開始しました。お客さまはスマートフォンやパソコンからいつでもローンのお手続きが可能となり、申込みから契約まで来店不要となります。契約書の控えや返済予定表など、これまで紙媒体でご郵送するなどしていた書類についてもペーパーレスとなり、すべてオンライン上で確認いただけます。



- 無担保ローン
全商品でご利用いただけます。
- マイカーローン「カットビくん」
 - フリーローン
 - フリーローンネクスト
 - リフォームローンプラス
 - 教育ローン(一括借入型)
 - 教育ローン(カードローン型)
 - カードローン
 - カードローンプレミアム

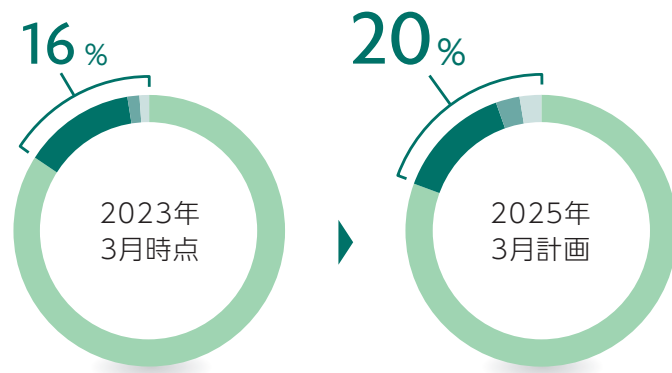
ファンダメンタル戦略

アクションプラン 資金運用の多様化とノウハウの蓄積

当行グループは銀行を中心とするサービスを展開しており、預金業務、貸出業務に加えて有価証券運用にも長年取り組んでいるほか、新しいファイナンスの領域にも取り組んでいます。これらの事業領域については、当行グループの長期安定的な財務基盤構築に資するポートフォリオ構築と運用に努めながら、それらのマーケット運用や様々なファイナンスへの参画を通して得られる情報やノウハウを中長期的には地域やお客さまへのソリューションや当行グループのビジネスモデル進化につなげるねらいをもって取り組んでいきます。中期経営計画の3年間に於いて、有価証券運用においては外部の専門家知見も取り入れたグローバルな運用（外部運用委託）や企業の様々なステージの成長に着目した投資（クロスオーバー投資やPE投資）、ストラクチャード・ファイナンスにおいては事業承継・M&Aの際のファイナンス分野や再生エネルギー等へのプロジェクトファイナンスなどへの投資の強化を図っていきます。

有価証券運用

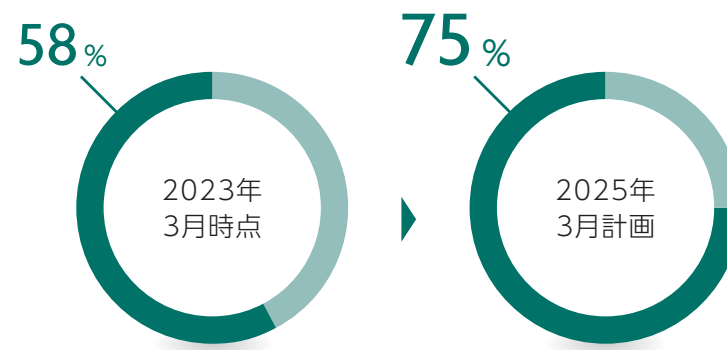
- 運用資産の多様化に継続して取り組み、リスク・リターンバランスの取れたポートフォリオを構築します
- 注力投資分野
クロスオーバー投資 / PE投資* / 外部運用委託



■ クロスオーバー投資 ■ PE投資 ■ 外部運用委託 ■ 国債・上場株式等
※PE:Private Equityの略。

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めます
- 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）

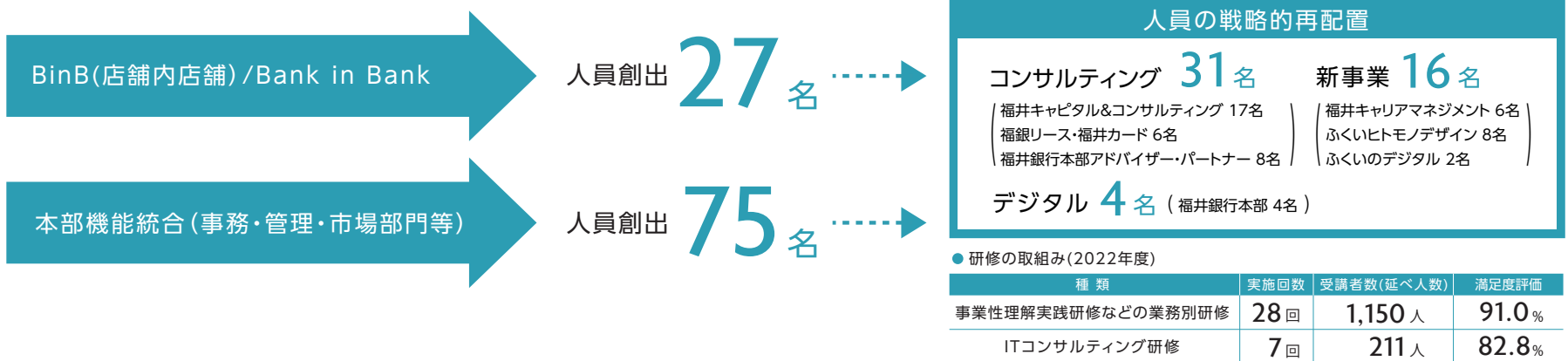


■ ストラクチャード・ファイナンス ■ コーポレート・ファイナンス
※LBO:Leveraged Buyoutの略。 MBO:Management Buyoutの略。

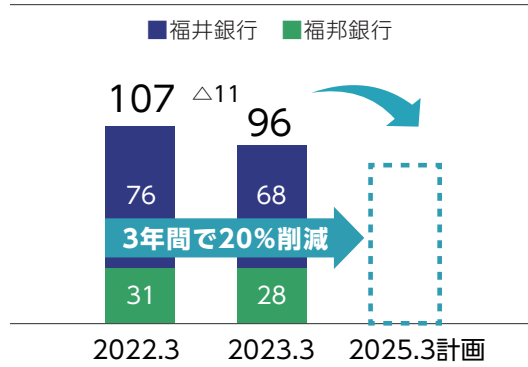
機能別戦術

人事・チャンネル

お客さまの利便性を確保しながら、福井銀行及び福邦銀行の店舗・ATM網の再編を進めると同時に、両行の本部機能の統合を進め、これらにより創出した人財からコンサルティング分野や新事業分野へ戦略的に人員配置し、コンサルティング強化につなげています。

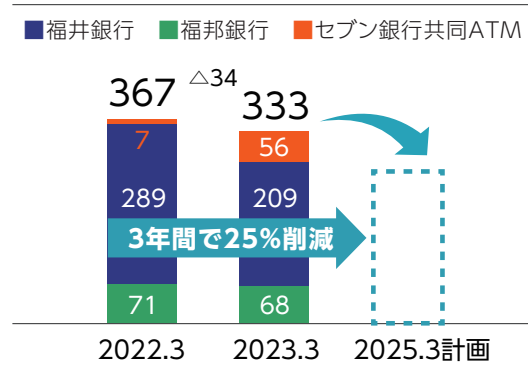


店舗数



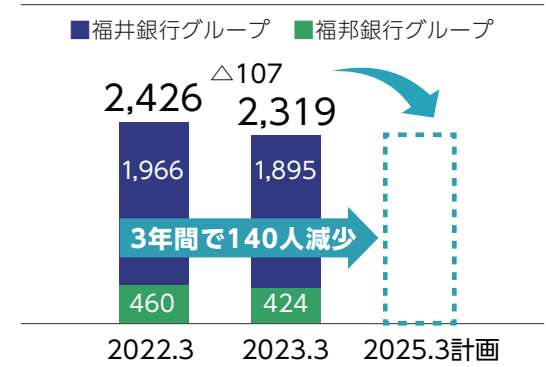
2022年度は、福井銀行8店舗、福邦銀行3店舗のBinB(店舗内店舗)を実施
 ※実店舗数 ※Bank in Bank(小松支店)は福邦銀行より店舗数控除

ATM台数



店舗外ATMをセブン銀行共同ATMへ順次移行
 2023年度より福井銀行・福邦銀行共同ATM(Fプロジェクト共同ATM)を順次稼働開始

人員数



自然減(定年退職等)により、3年間で140人減少を計画

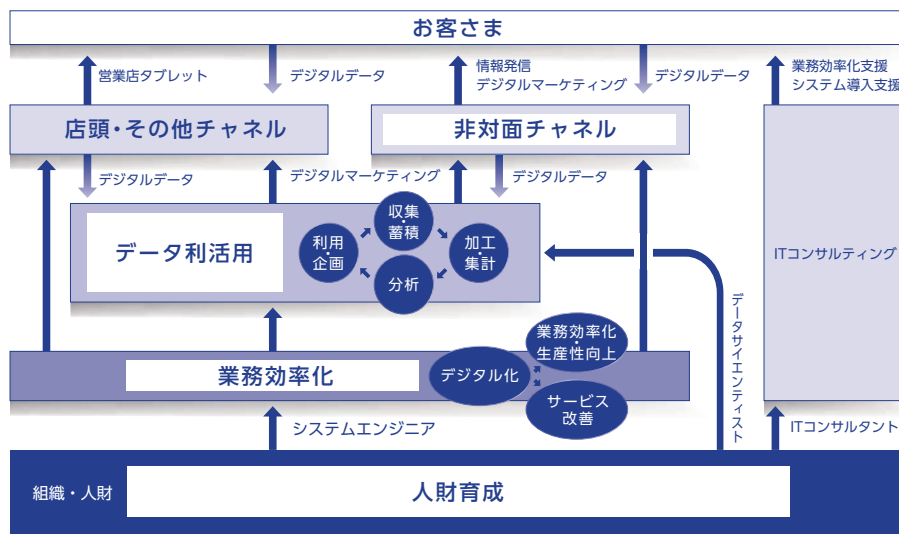
デジタル

当行グループは従来取り組んできた、システムのクラウド化やBYODの導入など、デジタルインフラの整備をさらに深化させ、IT・DXを推進する体制と基盤を構築します。加えて、デジタルテクノロジーを起点とした新規ビジネスの創出と、既存ビジネスの変革を実現するDXの推進により、環境変化に適応した価値をお客さまに還元し、地域におけるデジタル化の進展に貢献します。

デジタル戦略

目的

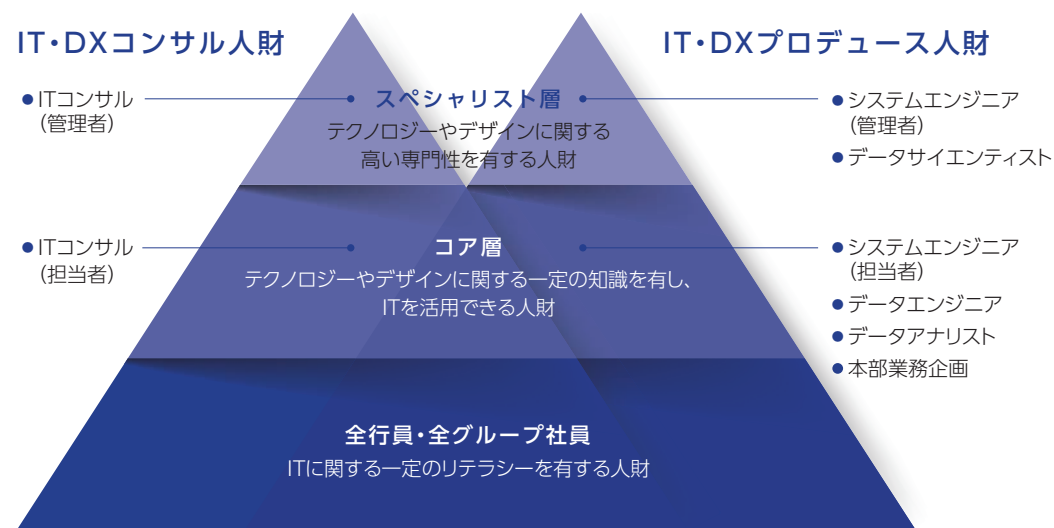
- お客さまの利便性向上
- お客さまとの接点・手段の確保
- お客さま接点と業務フローからの情報蓄積・活用
- 検証・手続き補助業務の削減
- 日常や業務での利用環境を通じた、発想力、活用力、開発力の土台づくり



デジタル戦略の全体像

デジタル人材の育成

デジタル化の加速やお客さまの金融行動の変化に対応していくためには、私たち職員全員がデジタル化の動向やデジタル技術についてより深く理解していく必要があります。当行グループでは、デジタルの視点から「お客さまと会話ができる」・「物事を考えられる」人材を育成することを目的として、デジタルスキルの向上に向けた施策を展開していきます。



人財育成イメージ図

目標達成のためのKPI

| 項目 | KPI | 2023年3月期(実績) | 2025年3月期(計画) |
|----|-------------------------|--------------|---------------|
| 利益 | 投融資配当利息 | +5.2 億円 | +8 億円 |
| | 法人コンサルティング・グループ会社 | +1.9 億円 | +15 億円 |
| | 個人コンサルティング | +0.5 億円 | +5 億円 |
| | 有価証券利息配当金(除く投資信託解約損益) | △8.8 億円 | +6 億円 |
| | ファンダメンタルドメインにおける貸出による収益 | +5.2 億円 | +4 億円 |
| | 物件費・税金 | △7.7 億円 | △8 億円 |
| | 人件費 | +0.6 億円 | △5 億円 |
| 結果 | 中小企業向け貸出残高 | 8,226 億円 | (※1) 8,000 億円 |
| | 観光・まちづくり関連支援件数 | 155 件 | (※2) 300 件 |
| | SDGs・脱炭素関連支援件数 | 220 件 | (※2) 500 件 |
| | 預り資産残高 | △29 億円 | +400 億円 |
| | 店舗数 | △10 % | △20 % |
| | ATM台数 | △9 % | △25 % |
| | 地域への人財供給(自然減) | 107 名 | (※2) 140 名 |
| 行動 | インターネットバンキング・アプリ登録先数 | 20 万件 | (※1) 25 万件 |
| 体制 | 戦略分野への人財配置(※3) | +25 名 | +60 名 |
| | コンサルティング人財投資 | +26 百万円/年 | +100 百万円/年 |
| | デジタル投資 | +424 百万円/年 | +500 百万円/年 |

注 +△表記はすべて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 ※3:コンサルティング、デジタル及び新規事業分野への人財配置

目標経営指標の進捗

連結当期純利益[※]

2024年度目標 **40** 億円以上

2023年
3月期実績 **18.0** 億円

※親会社株主に帰属する当期純利益 (目標比: △22.0億円)

連結自己資本比率

2025年3月末目標 **7.0** %以上

2023年
3月期実績 **7.59** %

(目標比: +0.59ポイント)

連結コアOHR

2024年度目標 **77.0** %以下

2023年
3月期実績 **79.6** %

(目標比: 2.6ポイント未達)

連結ROE

2024年度目標 **3.0** %以上

2023年
3月期実績 **1.4** %

(目標比: △1.6ポイント)

財務戦略

MESSAGE

財務担当役員からのメッセージ

福井銀行と福邦銀行は2021年10月の資本業務提携以降、「2ブランド営業」と「本部機能統合」の2つの軸をかかげて、営業と財務基盤の強化に注力しています。

資本提携初年度であった2022年3月期には、こうした提携時に会計上生じる特別利益（負ののれん発生益）46億円を活かして、貸倒引当金の予防的計上や将来の店舗集約を見越した固定資産減損の計画的計上を行うなど、連結ベースでの財務基盤整備に着手しました。そして、2023年3月期から始まったこの「中期経営計画I」（2022年4月～2025年3月）では、最終年度に連結ベースでのROEについて地銀平均レベルの3.0%以上の実現を目指します。また、連結ROE3.0%を実現すべく、連結当期純利益目標40億円以上を、連結自己資本比率については目標7.0%以上としてキープから改善に転じることを、財務目標の軸として取り組んでいます。

中期経営計画1年目である2023年3月期においては、福井銀行、福邦銀行ともに本業である貸出金利息を中小企業向け貸出を軸としながら増加させました。また、連結ベースでグループ会社売上を10億円増加させるなどグループ全体での営業強化、収益増強にも踏み出すことができました。なお、海外金利上昇を起点としたマーケットの変化に対しては、福邦銀行の有価証券運用も含めて福井銀行に集中させつつ、保有有価証券のリスクコントロールを進めた結果、企業や個人含めて地域全体の価値循環を牽引する福井銀行と、中小企業に対してよりきめ細かな営業サービスを展開する福邦銀行とが、当行グループとして目指す2行の強みを明確にして伸ばすための財務基盤整備にも道筋をつけることができました。中期経営計画2年目となる2024年3月期は、野村証券との金融商品仲介業務提携に伴うシステム基盤整備をはじめ先行投資を行う関係上いったん減益を見込みますが、グループをあげて中長期的な営業基盤の強化を図りながら、中期経営計画最終年度2025年3月期での目標達成を目指します。

取締役兼常務執行役員
岡田 伸



2023年3月期 決算概要

Fプロジェクト【連結】



福井銀行【単体】



2024年3月期 業績予想

| Fプロジェクト【連結】 | (億円) | |
|-----------------|-------|---------|
| | | 2023.3比 |
| 業務粗利益 | 331.0 | +79.2 |
| コア業務純益 | — | — |
| 経常利益 | 27.0 | +19.1 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 15.0 | △3.0 |

| 福井銀行【単体】 | (億円) | |
|----------|-------|---------|
| | | 2023.3比 |
| 業務粗利益 | 252.0 | +62.8 |
| コア業務純益 | 24.0 | △36.6 |
| 経常利益 | 23.0 | △3.6 |
| 当期純利益 | 12.0 | △17.5 |



福井銀行【単体】

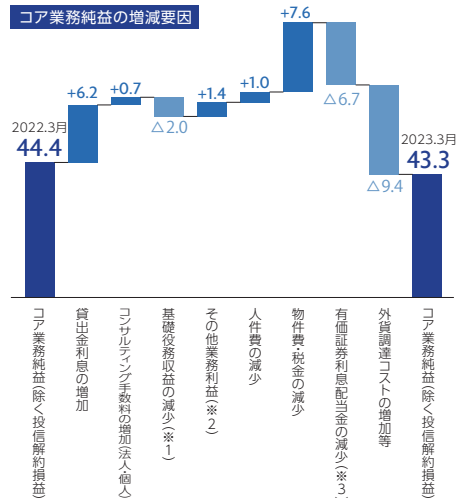
■ コア業務純益 **43.3** 億円
(除く投信解約損益)
前年同期比 Δ **1.1** 億円

■ 貸出金利息 前年同期比 **+6.2** 億円

■ 役員取引等利益 前年同期比 Δ **1.2** 億円

■ 経費 前年同期比 Δ **8.7** 億円

コア業務純益の増減要因



※1 為替手数料・預金および融資関連手数料・印信保険料・保証料等
※2 外為売買損益等 ※3 投信解約損益を除く

■ 貸出金残高 **18,773** 億円
(2023.3月末)
前年同期比 **+531** 億円

■ 中小企業等貸出金 前年同期比 **+560** 億円

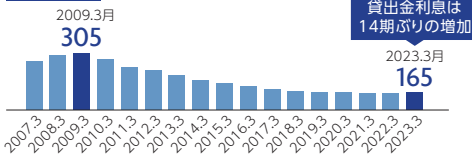
■ うち消費者ローン 前年同期比 **+135** 億円

■ 貸出金利回 前年同期比 **+0.02** ポイント

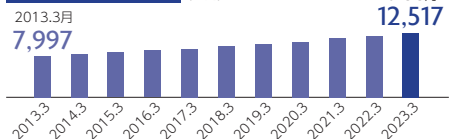
貸出金利回



貸出金利息 (億円)



中小企業等貸出金残高 (億円)



Fukuho Bank

福邦銀行【単体】

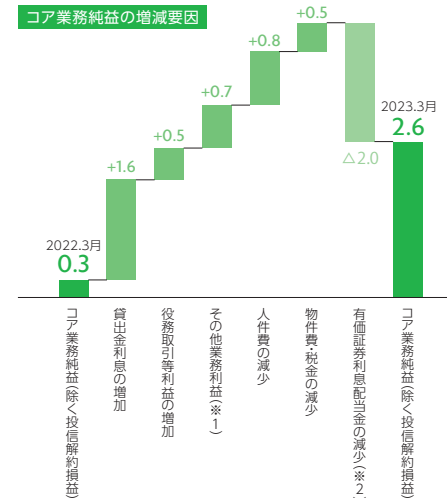
■ コア業務純益 **2.6** 億円
(除く投信解約損益)
前年同期比 **+2.2** 億円

■ 貸出金利息 前年同期比 **+1.6** 億円

■ 役員取引等利益 前年同期比 **+0.5** 億円

■ 経費 前年同期比 Δ **1.3** 億円

コア業務純益の増減要因



※1 外為売買損益等
※2 投信解約損益を除く

■ 貸出金残高 **3,492** 億円
(2023.3月末)
前年同期比 **+242** 億円

■ 中小企業等貸出金 前年同期比 **+190** 億円

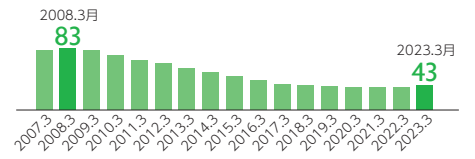
■ うち消費者ローン 前年同期比 **+2** 億円

■ 貸出金利回 前年同期比 \pm **0.00** ポイント

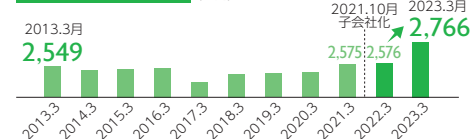
貸出金利回



貸出金利息 (億円)



中小企業等貸出金残高 (億円)



活力にあふれた地域の実現

ノーマライゼーションへの取組み

かすみが丘学園

1965年の設立準備委員会発足以来、役職員の派遣といった人的サポートを継続し、学園の運営に関わってきました。今後も福井銀行は地域金融機関として、ともに生きる社会をより良いものにしていく取組みを継続していきます。



ユニバーサルマナー研修

すべてのお客さまに対し適切で均一なサービスをご提供する取組みの一環として、ユニバーサルマナー研修を実施しています。



認知症サポートへの取組み

当行グループは、2007年に福井県内の民間企業として初めて役職員を対象に認知症サポーター養成講座を開催しました。以降も、地公体や地域の専門家と連携し、認知症に関する勉強会やロビー展を開催しています。

■ 認知症バリアフリー宣言

地域共生社会の一員として、認知症に対する理解を深め、認知症の方やそのご家族が安心して暮らせる地域社会づくりに貢献すべく、認知症バリアフリーに取り組むことを宣言しています。



■ 認知症サポーター養成講座・座談会の開催

長年に渡る認知症についての正しい知識の理解普及や、認知症にやさしい地域づくりへの取組みを評価していただき、福井市から功労者表彰を受賞しました。認知症サポーター養成講座受講や行政との座談会を開催し、連携を強化しています。



■ 「第4回地域共生社会推進全国サミット」への参加

当行の認知症サポートへの取組みが評価され、敦賀市で開催された「第4回地域共生社会推進全国サミット」にて取組みを発表しました。



福井の魅力向上に向けた取組み

ふくジェンヌ

福井県の観光活性化を目的としたプロジェクトチーム「ふくジェンヌ」が、Instagramやオリジナルガイドブックで、地元だから知っている福井の魅力を発信しています。



ヒロちゃんが行く！ふくい食巡り

食を通じた地域活性化を目的に、福井県の代表的な食材、福井県で認知度の低い食材、福井県民も知らない逸品などの食に関する情報を発信しています。



本店ビル カフェ&ライブラリー

本店ビル内に、地域みなさまにご利用いただけるカフェ&ライブラリーを設けています。金融の枠を超え「まちの賑わい創出」と「地域のお客さまの豊かな生活の実現」をお手伝いしていきます。



地域やお客さまと一体となった取組み

地域防災協力協定

地域の自主防災連絡協議会と、災害時における協力協定を締結しています。災害時には本店ビル2階ホールを地域のみなさまの一時避難所としてご提供します。

特殊詐欺への対応

お客さまの大切なご資産を金融犯罪からお守りすべく、アンケートを使用したお客さまとの会話や警察と連携した啓蒙活動を行っています。



「ふくいSDGsパートナーシップ会議」への参加

SDGsへの取組みは当行の企業理念そのものです。ふくいSDGsパートナーとして、「持続可能な地域・社会」の実現に貢献していきます。

フレッシュャーズセミナー

新社会人になられた方を対象として「ふくぎんフレッシュャーズセミナー」を開催しています。2012年からスタートし、これまでに多くの新社会人のみなさまにご参加いただいています。



金融経済教育

教育機関への講師派遣による金融経済講座の開催や、職場見学、当行職員との座談会等による金融知識の普及、啓蒙活動を通して、地域の未来を担う人材育成のお手伝いに取り組んでいます。



歴史・文化振興への取組み

考福塾

福井県内の企業・団体で働く若者の中から、次世代のリーダーを育成することを目的とした「考福塾」を開催しています。福井で生まれ、福井に育てられた金融機関として福井を永続的に発展させていくことは当行の責務であり、多くの若者と一緒に考え、語り合い、未来の福井を担う人材の輩出につなげていきます。



福井銀行教育福祉財団

当行の創立者である市橋保治郎の創業理念と報恩感謝の精神を引き継ぎ広めていくために、青少年育成の場である学校教育や、福祉団体等に対する助成活動を実施しています。



県産資材の魅力を発信する店舗

越前和紙、越前黒杉、笏谷石、越前瓦などの県産資材を店舗に使用し、福井県の伝統産業や県産資材の魅力を発信・体験できる場としています。



ハーモニーホールふくい

福井県立音楽堂「ハーモニーホールふくい」の特別協賛会員として、地域の音楽文化の醸成に貢献しています。



スポーツ振興への取組み

地域のスポーツチームや スポーツイベントを応援しています

地域のみなさまとともに、夢や楽しみを与えてくれる地元スポーツチームや地域のスポーツイベントを応援し、スポーツによる地域の活性化に貢献しています。



社外取締役メッセージ



社外取締役
内上 和博

株主の付託に応える

当行は、創立以来の企業理念に基づき、地域経済の底支えと発展に大いに貢献してきたと評価しています。また、2021年10月、福邦銀行の子会社化を伴うFプロジェクトが始動したことにより、地域経済において期待される役割と責任が、ますます増大しています。

他方、地域を存立の基盤とする免許金融業であることなどから、保守的な企業文化を有し、株主や投資家に対する情報発信力がやや不足していると考えています。

私は、長年、弁護士として企業法務を中心とした法律実務に携わってきましたが、法律は、必ずしも企業活動を縛るものではなく、むしろ、その自由を保障するものとの考えに至りました。そのため、当行が、企業理念の実現のため、適切なリスクテイクができるように、法律実務家としての経験を生かしていきたいと考えています。そして、株主の付託に応えるべく、毎月開催される取締役会は、小さな株主総会であると考えて臨んでまいります。



社外取締役
南保 勝

銀行業務のあるべき姿を追求

創立以来の地域に根差した福井銀行の企業理念は大いに評価できますし、その重要な意思決定機関である取締役会も、議題の絞り込みや各役員の専門性向上などから、内容そのものが充実してきたと思います。今後も更なる企業理念の実現に向けた取組みの充実を図るために、株主、顧客等ステークホルダーとの関係性を深め、その思いを吸い上げながら戦略・戦術に生かしていくことが重要と考えます。勿論、その根底を支えるのはグループ企業を含めた福井銀行内の人財の育成・強化と意識の共有であることは言うまでもありません。

北陸新幹線の敦賀延伸が来春に迫り、また2026年には中部縦貫自動車道の整備も完了するなかで、地域産業の動向や地元企業のビジネス活動、並びに地域住民の暮らし向きも大きく変化していくことが予想されます。こうした中で、一人の社外取締役としては、これまでにない幅広い視点や洞察を持ち込み、市場や産業構造及び個人の生活環境などの面で、将来の変化を読み取ったうえで、他行より一歩先んじたかたちでの銀行業務のあるべき姿を追求してまいりたいと考えています。



社外取締役
田川 博己



社外取締役
梅田 景子

「交流の力」で福井ブランドをアップさせたい!

私は、子供時代の夏休みにはいつも父の故郷「福井(羽坂)」で過ごしていました。子供にとって野山を駆け回ることの大事さを経験しました。

今回、社外取締役をお受けしたのは、日本の原風景が残る福井を更に深掘りし、磨きをかけ国内外に福井ブランドとして発信したいという思いからです。

東京の若越倶楽部の一員としても日頃から福井の事を考えておりますし、福井県観光アカデミーの学長としてこの10年、観光関係の人材育成に携わってきました。一方、株式会社JTBIに52年間従事する中、旅の持つ力(交流・文化・教育・経済・健康)によって地域経済の活性化を図ってきました。

今回のパンデミックで、「人々の交流」の重要性は、益々その価値の大切さが認識されたものと思います。

さて、この度福井では、北陸新幹線の敦賀延伸、中部縦貫自動車道の開通など、大きなイベントが待ち構えています。この機を逃さずに、福井ブランドの構築のために大いに行動すべきです。

そして、福井経済の一翼を担う、当行グループが総力を上げて取り組んでいる中期経営計画の達成に貢献していきたいと考えています。

様々な視点を巻き込む力を強化

社外取締役の打診をいただいた際、若年の私に務まるのかという思いが頭をよぎりました。しかしその席上、ダイバーシティ&インクルージョンの推進、「銀行の常識は世間の非常識」として社外取締役の意見を積極的に取り入れる姿勢、取締役会前日の社外取締役連絡会の実施等をご説明いただき、年齢、性別を含め、現役員の方とカラーの異なる私であるからこそ貢献できる面があるのではないかと思いましたが、そのための情報提供体制も充実していると感じました。地元福井の発展のため、精一杯力を尽くさせていただきます。

交通網の整備等に伴って福井のビジネス環境が大きな変化を迎える中、福井銀行は種々の変革を進めていますが、中でも人財育成は引き続き重要課題と考えます。

人財の多様性のある企業は変化に強く、サステナブルな成長が期待できます。

私はこれまで検察官や弁護士の立場で、様々な人生に関わり、社会正義の実現、紛争解決に当たってきました。中でも人との対話を大切にしてきたと思っています。その中で培った知見と経験から、率直に意見を述べ、女性に限らず、外国人や障がい者など様々な視点を巻き込む力を強化し、適正な企業経営に向けての助言や監督に努めたいと思います。

役員一覧



取締役会長 兼 代表執行役
林 正博

1981年 4月 福井銀行入行
2003年 3月 経営管理グループ法務室長
2004年 7月 経営管理グループ法務チームリーダー兼お客さま相談室長
2006年 4月 経営企画グループ法務チームリーダー兼お客さま相談室長
2007年 3月 監査グループ監査チームリーダー
2007年 6月 監査グループマネージャー
2008年 6月 取締役
2009年 6月 取締役兼執行役
2010年 6月 取締役兼常務執行役
2014年 6月 取締役兼代表執行役専務
2015年 4月 取締役兼代表執行役専務営業支援本部長
2015年 6月 取締役兼代表執行役頭取
2022年 6月 取締役会長兼代表執行役 現在に至る



取締役 兼 常務執行役
吉田 啓介

1991年 4月 福井銀行入行
2008年10月 福井中央支店副支店長
2013年 2月 融資グループ融資チームリーダー
2015年 4月 融資支援グループ融資支援チームリーダー
2017年 4月 金沢エリア統括店長兼金沢支店長兼金沢東山出張所長
2019年 6月 敦賀エリア統括店長兼敦賀支店長兼敦賀港支店長
2019年11月 執行役員敦賀エリア統括店長兼敦賀支店長兼敦賀港支店長
2021年 6月 執行役員本店エリア統括店長兼本店営業部長
2023年 6月 取締役兼常務執行役営業支援本部長 現在に至る



取締役 兼 代表執行役頭取
長谷川 英一

1988年 4月 福井銀行入行
2005年 5月 営業グループ法人営業チームリーダー
2007年 1月 法人営業グループ法人営業チームリーダー兼海外支援チームリーダー
2007年 3月 法人営業グループマネージャー
2007年11月 富山エリア統括店長兼富山支店長
2008年10月 富山エリア統括店長兼富山支店長兼富山南支店長
2010年 9月 企業サポートプロジェクトチームリーダー
2011年 8月 融資グループ融資チーム企業サポート室長
2013年 2月 営業グループマネージャー
2015年 4月 執行役員敦賀エリア統括店長兼敦賀支店長
2017年 6月 執行役員本店エリア統括店長兼本店営業部長
2019年 6月 取締役兼常務執行役ALM本部長
2020年 5月 取締役兼代表執行役常務ALM本部長
2020年 6月 取締役兼代表執行役常務企画本部長
2021年 6月 取締役兼代表執行役専務企画本部長
2022年 6月 取締役兼代表執行役頭取 現在に至る



取締役
吉田 正武

1989年 4月 福井銀行入行
2007年 6月 武生北支店長
2009年 7月 富山支店副支店長
2011年 1月 草津支店長
2012年 6月 高浜エリア統括店長兼高浜支店長
2014年 6月 リスク統括グループコンプライアンス統括チームリーダー兼お客さま相談室長
2017年 6月 執行役員敦賀エリア統括店長兼敦賀支店長
2019年 3月 執行役員敦賀エリア統括店長兼敦賀支店長兼敦賀港支店長
2019年 6月 執行役員本店エリア統括店長兼本店営業部長
2021年 6月 取締役 現在に至る



取締役 兼 常務執行役
岡田 伸

1990年 4月 福井銀行入行
2007年11月 経営管理グループ経営管理チームサブリーダー
2011年 1月 木田支店副支店長
2012年 8月 経営企画グループ経営企画チームサブリーダー
2015年 6月 営業支援グループマネージャー
2017年 6月 執行役員武生エリア統括店長兼武生支店長
2019年11月 執行役員監査グループマネージャー
2020年 6月 執行役員ALM副本部長リスク統括グループマネージャー
2021年 3月 執行役員ALM副本部長市場金融グループマネージャー
2022年 6月 取締役兼常務執行役ALM本部長市場金融グループマネージャー
2023年 6月 取締役兼常務執行役ALM本部長 現在に至る



社外取締役
内上 和博

1991年 4月 東京地方検察庁検事
1992年 4月 福岡地方検察庁小倉支部検事
1994年 4月 大阪地方検察庁検事
1996年 4月 大津地方検察庁検事
1997年 4月 司法研修所教官事務補助(所付検事)
1998年 4月 法務省刑事局法務事務官(局付検事)
2001年 1月 最高検察庁検察官事務取扱検事
2003年 7月 退官
2003年 9月 北川法律事務所勤務 現在に至る
2014年 6月 福井銀行取締役 現在に至る

重要な兼職の状況/弁護士



社外取締役
南保 勝

1984年 4月 株式会社福井経済経営研究所経営相談部
1994年 4月 同上 経済調査部・経済調査課長
2000年 9月 福井銀行融資グループ
審査チーム経済調査担当
2001年 3月 福井銀行退職
2004年 4月 福井県立大学地域経済研究所助教授
2009年 4月 公立大学法人福井県立大学
地域経済研究所教授、博士(経済学)
2012年 4月 同上 地域経済部門リーダー・教授、
博士(経済学)
2015年 6月 福井銀行取締役 現在に至る

2017年 4月 公立大学法人福井県立大学
地域経済研究所所長・教授、博士(経済学)
2019年 4月 同上 所長・特任教授、博士(経済学)
2020年 6月 フクビ化学工業株式会社社外取締役
現在に至る
2023年 4月 公立大学法人福井県立大学名誉教授、
博士(経済学) 現在に至る
2023年 4月 学校法人福井仁愛学園仁愛大学特任教授
現在に至る

重要な兼職の状況/フクビ化学工業株式会社社外取締役
公立大学法人福井県立大学名誉教授、博士(経済学) 学校法人福井仁愛学園仁愛大学特任教授



執行役
小林 義史



執行役
前波 茂樹



社外取締役
田川 博己

1971年 4月 株式会社日本交通公社入社
1996年 2月 同上 川崎支店長
1999年 2月 米国法人日本交通公社取締役副社長
2002年 6月 株式会社ジェイティービー常務取締役
2005年 6月 同上 専務取締役営業企画本部長
2008年 6月 同上 代表取締役社長
2014年 6月 同上 代表取締役会長
2014年 6月 一般社団法人日本旅行業協会会長
2014年 6月 株式会社ニュー・オータニ非常勤取締役
現在に至る

2019年 6月 同上 代表取締役会長執行役員
2019年11月 東京商工会議所副会頭 現在に至る
2019年11月 日本商工会議所特別顧問 現在に至る
2020年 6月 株式会社JTB取締役相談役
2022年 4月 WTTTC(世界旅行ツーリズム協議会)
アンバサダー 現在に至る
2022年 7月 株式会社JTB相談役 現在に至る
2023年 6月 福井銀行取締役 現在に至る

2016年 4月 WTTTC(世界旅行ツーリズム協議会)副会長
2018年 6月 株式会社JTB代表取締役会長

重要な兼職の状況/福井県政策アドバイザー 東京商工会議所副会頭
日本商工会議所特別顧問 株式会社JTB相談役 WTTTC(世界旅行ツーリズム協議会)アンバサダー



執行役
荒木 健一



執行役
藤原 正嗣



社外取締役
梅田 景子

2005年10月 東京地方検察庁検事
2006年 4月 札幌地方検察庁検事
2007年 4月 金沢地方検察庁検事
2009年 4月 大阪地方検察庁検事
2010年12月 退官
2010年12月 九頭竜法律事務所勤務 現在に至る
2023年 6月 福井銀行取締役 現在に至る

重要な兼職の状況/弁護士



執行役
澤田 祥人



執行役
谷口 幸徳

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当行は、2007年6月より組織形態を「委員会設置会社（現在の指名委員会等設置会社）」に移行し、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向上（当行では三委員会とも社外取締役が委員長を務めています）」を実現するとともに、次の基本的な考え方に沿って、コーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでいます。

- 1 当行は、株主のみなさまの権利を尊重するとともに、株主のみなさまの平等性の確保に努めます。
- 2 当行は、株主のみなさまを含むステークホルダーの利益を考慮するとともに、ステークホルダーとの適切な協働に努めます。
- 3 当行は、非財務情報を含む会社情報を適切に開示するとともに、その会社情報の透明性の確保に努めます。
- 4 当行は、独立社外取締役が中心的な役割を担う体制を構築するとともに、その体制を活かして、取締役会による業務執行の監督機能の実効性向上に努めます。
- 5 当行は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に向けて、株主のみなさまとの建設的な対話の実施に努めます。

業務執行と監督の分離によるガバナンス態勢の強化

取締役会については、取締役9名で構成されており、経営方針などの重要事項の決定、取締役会が選任した執行役等の職務の執行の監督を行います。このうち社外取締役は4名選任されています。

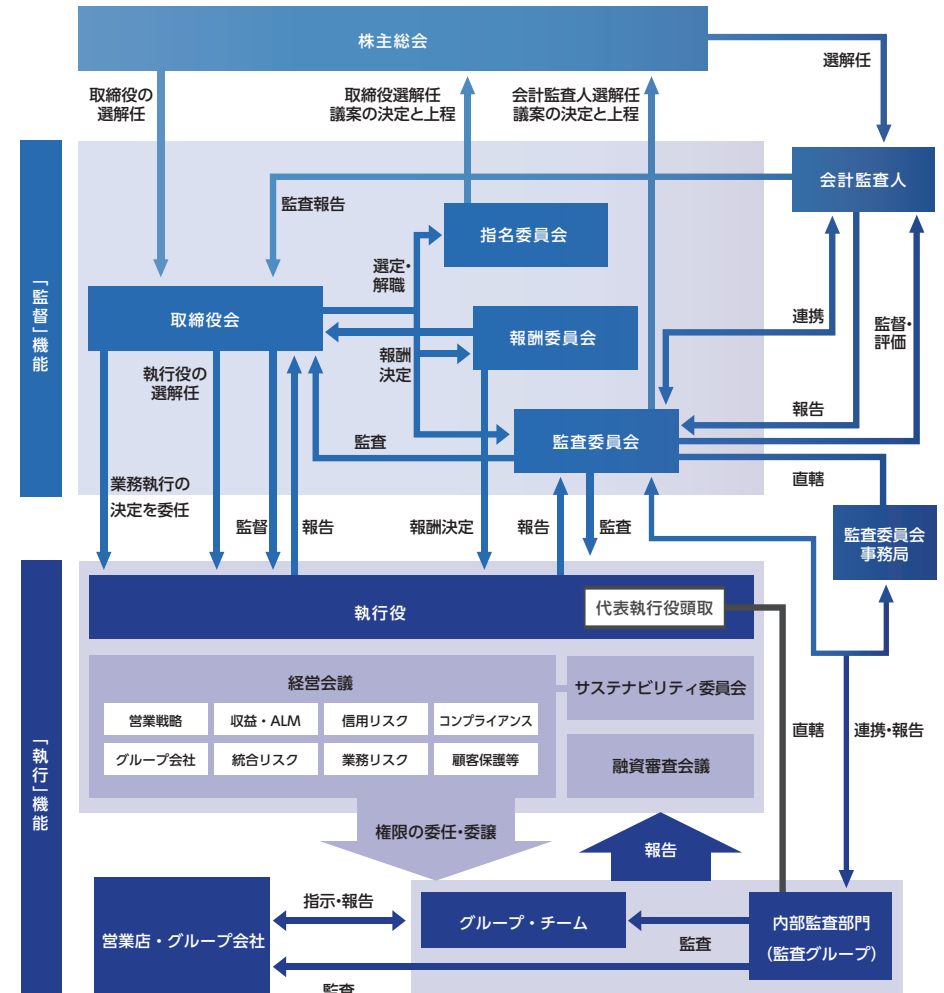
業務執行の決定権限の委任による業務執行のスピードアップ

取締役会は執行役を選任し、執行役は取締役会から委任を受けた事項についての業務執行の決定及び業務の執行を行っています。このうち、重要事項については、執行役の合議による決議機関である各種会議で決定されます。取締役会から執行役に業務執行の決定権限が大幅に委任されることにより、迅速な業務執行が可能となっています。

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向上

法令に基づき、指名委員会、報酬委員会、監査委員会を設置しております。これら三委員会は、それぞれ3名の取締役から構成されていますが、いずれの委員会においても、弁護士や博士（経済学）、企業経営者として高い専門性を有する社外取締役が過半数を占め、かつ委員長を務めており、経営の透明性が一層図られています。

コーポレート・ガバナンスの体制図



各機関の内容

● 取締役会

取締役9名(男性8名・女性1名)、うち社外取締役4名(男性3名、女性1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。

● 三委員会

指名委員会

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、指名委員会規程に従い、株主総会に提出する取締役の選任・解任に関する議案の内容等を決議しています。

報酬委員会

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、報酬委員会規程に従い、取締役及び執行役が受ける個人別の報酬等の内容の決定に関する方針並びに個人別の報酬等の内容を決議しています。

監査委員会

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。

● 経営会議

全執行役により構成され、取締役会から委任された執行役の職務のうち重要な事項について、経営会議規定に従い、合議により決定しています。

● サステナビリティ委員会

全執行役により構成され、気候変動や人的資本経営など、サステナビリティに関する重要事項(マテリアリティ)についてサステナビリティ委員会規定に従い、議論・検討を行っています。

● 融資審査会議

融資支援グループを担当する執行役および役付執行役により構成され、取締役会から委任された執行役の職務のうち、付議基準に抵触する債務者の与信取引方針に関する事項など、融資審査にかかる重要な事項について、融資審査会議規定に従い、合議に基づいて決定しています。

取締役・執行役のスキルマトリクス

| 取締役・執行役 | 専門的経験を有する分野 | | | | | | | | 特に貢献が期待される分野 | | | |
|---------|-------------|---------------|------|-----------|------|------|----------------|------|--------------|------|----|------|
| | 経営戦略 | コンサルティング・営業戦略 | 財務戦略 | IT・デジタル戦略 | 市場運用 | 人事戦略 | リスク管理・コンプライアンス | 地域創生 | 企業経営 | 財務会計 | 法務 | 地域経済 |
| 林 正博 | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | ● | | | | |
| 長谷川 英一 | ● | ● | ● | | | ● | ● | ● | | | | |
| 岡田 伸 | | ● | ● | ● | ● | | ● | | | | | |
| 吉田 啓介 | | ● | | | | | ● | ● | | | | |
| 吉田 正武 | ● | | ● | | | | ● | | | | | |
| 内上 和博 | | | | | | | | | ● | ● | ● | |
| 南保 勝 | | | | | | | | | ● | ● | | ● |
| 田川 博己 | | | | | | | | | ● | ● | | ● |
| 梅田 景子 | | | | | | | | | ● | | ● | ● |
| 小林 義史 | ● | ● | | | | ● | | ● | | | | |
| 荒木 健一 | ● | ● | | | | ● | | ● | | | | |
| 澤田 祥人 | | ● | | | | | ● | ● | | | | |
| 前波 茂樹 | | ● | | ● | | | | ● | | | | |
| 藤原 正嗣 | | | ● | | ● | | ● | | | | | |
| 谷口 幸徳 | | ● | | | | | | ● | | | | |

社外取締役の役割や機能

当行は、指名委員会等設置会社として、指名委員会、報酬委員会、監査委員会の三委員会を設置しており、各委員会の構成員は社外取締役が過半数を占め、かつ委員長を務めています。社外取締役は各委員会の構成員としての職務を通じて企業統治体制構築に努めています。また、取締役会においては、経営上の重要事項に係る意思決定と執行状況に関して、独立した立場から監督機能を発揮し取締役会全体の実効性の向上を図っています。その監督にあたっては、株主のみならずをはじめとした社外ステークホルダーの視点から「当行の持続的成長」を検討・判断の観点に加え意見を表明しています。

| 氏名 | 専門性 | 分野 | 2022年度 取締役会出席率 | 2022年度 三委員会出席率 |
|----------------|-----------|------|-------------------|----------------------------|
| 社外取締役 内上 和博 | 弁護士 | 企業法務 | 86.66% | 報酬委員会 100% 監査委員会 93.75% |
| 社外取締役 南保 勝 | 博士 | 経済学 | 100% | 指名委員会 100% 監査委員会 90% |
| 社外取締役 三屋 裕子 | 企業 経営者 | 企業経営 | 93.33% | 指名委員会 100% 報酬委員会 100% |

取締役会の実効性の分析・評価の実施

2023年3月、「社外取締役連絡会」による分析・評価結果及び取締役会の実効性向上に向けた提言事項に基づき、取締役会において実効性の分析・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・確認しました。

(1) 総評

当行の取締役会は、当行の規模に即した員数（執行役兼務取締役5名、取締役4名（うち社外取締役3名）、執行役6名）が確保され、社外取締役を含め自由な意見・提言による議論が行われています。また、指名委員会等設置会社の特徴である、執行役による業務執行機能と、社外取締役を中心とした監督機能は有効に機能しています。以上より、取締役会の実効性は確保されているものと判断・評価しました。

(2) 2022年度の提言事項に対する取組み

取締役会の実効性向上に向けた提言事項に対する2022年度の取組みを、取締役会では下記のように評価しました。

① 取締役(会)における福井銀行グループ全体の経営戦略の実効性を高めるITガバナンス態勢の確立

デジタルイゼーションに関する報告・決議については、事前に「IT戦略検討会」にて専門部署と経営層の間で十分に議論が行われています。また、デジタル・システム担当部門からの執行役の登用など経営戦略と一体となったIT戦略の企画・立案・推進を担う専門部署の高度化を行う一方で、階層別にデジタル人材の育成を行うことで、グループ全体のITリテラシーの向上を図っています。

② グループ経営(プロジェクト含む)の基盤強化

グループ会社の施策や課題、リスク等については、定例的に開催される「グループ戦略会議」にて経営層に情報共有が行われています。また、定期的にFプロジェクトでの中期経営計画の進捗状況や施策の確認を行っています。

(3) 取締役会の実効性の一層の向上に向けた取組み

取締役会において下記の事項を今後も継続的に取り組むべき課題と認識しています。これらに取り組むことで、当行の取締役会の実効性を更に高めていきます。

① 取締役(会)における多様性の確保による知見の拡大

外部環境が大きく変化する中で、グループ全体が持続的に発展していくためには、幅広い知見や価値観を踏まえた上で適正な経営判断を行うことが必要です。環境の変化に迅速かつ確に対応するために、取締役(会)の多様性を確保し、多角的な議論・検証を行っていきます。

② グループ経営の高度化

経営の高度化やガバナンスの向上を図っていく上では、グループ間の密な情報連携によるグループ全体の課題やリスクの共有とそれらに対する迅速かつ適正な対応が必要です。グループ経営を強化するために、透明性の高いガバナンス態勢を構築していきます。

③ 非財務情報を含めた効果的な情報発信

中長期的な企業価値の向上のため、社会的要請への対応に加え、グループでの取組みや情報を効果的に開示・発信してまいります。

会社役員に対する報酬等

① 役員報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針

当行は、取締役及び執行役の報酬体系、報酬の内容を決定する機関として、報酬委員会を設置しています。報酬委員会は、その過半が社外取締役により構成され、業務執行部門からは独立して報酬決定方針及び個人別の報酬額等を決議する権限を有しています。当事業年度においては、報酬委員会は4回開催され、以下の内容について審議・決定しました。

- ・執行役に対する業績賞与の支給について
- ・役員報酬規程の一部改訂について
- ・取締役及び執行役が受ける個人別の報酬の内容の決定に関する方針の一部改訂について
- ・株式交付規程の一部改訂について
- ・取締役及び執行役の月額報酬の決定について

当事業年度に係る取締役及び執行役の個人別の報酬については、報酬委員会において下記の報酬決定方針との整合性を含めて多角的な検討を行っており、報酬決定方針に沿うものであると判断しています。

当行の取締役及び執行役が受ける報酬は、企業価値増大に向けた役員インセンティブとして有効に機能しかつ成果責任を明確にするものとし、以下の方針により報酬委員会において決定しています。

- 取締役の報酬は、取締役の主たる職務である業務執行の監督及び監視機能を維持するために有効な水準とする。
- 執行役の報酬は、執行役の主たる職務である業務執行機能を維持するために有効な水準とする。
- 上記イ)、ロ)に加え、当行の経営環境、業績等並びに各人の職務の内容等を総合的に勘案して個人別の報酬の内容を決定する。
- 取締役の報酬の体系は、常勤、非常勤の別、役位毎の職務及び責任の大きさ等に応じて支給する月額報酬のみとする。
- 執行役の報酬の体系は、役位毎の職務及び責任の大きさ等に応じて支給する月額報酬、当行の業績に連動して支給する賞与、中長期インセンティブとして役位及び業績目標の達成度に応じて当行株式の交付を行う業績連動型の株式報酬で構成するものとする。ただし、執行役を兼務する取締役会長については、取締役会長としての月額報酬のみ支給し、賞与、株式報酬は支給しない。
- 取締役と執行役を兼務する場合は、執行役としての報酬のみ支給し、取締役としての報酬は支給しない。ただし、執行役を兼務する取締役会長については、取締役会長としての報酬を支給し執行役の報酬は支給しない。

② 取締役及び執行役の報酬等の総額等

(単位:百万円)

| 区 分 | 支給人数 | 報 酬 等 | 報酬等の種類別の総額 | | |
|-------|------|-------|------------|---------|--------|
| | | | 基本報酬 | 業績連動報酬等 | 非金銭報酬等 |
| 取 締 役 | 4名 | 33 | 33 | — | — |
| 執 行 役 | 12名 | 248 | 203 | 44 | — |
| 計 | 16名 | 282 | 237 | 44 | — |

注1. 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しています。

- 執行役を兼務している取締役の人数及び報酬等につきましては、取締役の区分に含めず執行役の区分に含めて記載しています。
- 上記取締役及び執行役の支給人数及び報酬等には、2022年6月25日付で退任した執行役1名が含まれています。
- 業績連動報酬等は、当事業年度に係る役員賞与引当金繰入額5百万円及び業績達成度等に応じて付与されたポイントに相当する当行株式及び当行株式を退任時点の時価で換算した金額相当の金銭が信託を通じて交付される株式報酬制度に基づき、当該年度に役員株式交付引当金繰入額として費用計上した株式報酬相当額39百万円を記載しています。
- 当行の執行役の報酬のうち賞与及び株式報酬については業績連動報酬としており、執行役の主たる職務である業務執行の成果責任を明確にするため、親会社株主に帰属する当期純利益(以下、「連結当期純利益」という。)を業績連動の指標として採用しています。なお、業績連動報酬と業績連動報酬以外の報酬等の支給割合の決定に関する方針は定めていません。執行役の賞与につきましては、月額報酬を基礎として連結当期純利益に応じて業績連動比率を乗じて算定しています。なお、当事業年度における当該業績連動報酬に係る指標の実績は1,803百万円です。

| | 連結当期純利益 | 業績連動比率 |
|--------------|---------|--------|
| 75億円以上 | 350% | |
| 60億円以上75億円未満 | 280% | |
| 45億円以上60億円未満 | 210% | |
| 30億円以上45億円未満 | 140% | |
| 15億円以上30億円未満 | 70% | |
| 15億円未満 | 0% | |

業績連動型株式報酬制度は、執行役の報酬と当行の業績及び株式価値との連動性をより高め、執行役が株価の変動による利益・リスクを株主のみならずと共有することで、中長期的な業績の向上と企業価値の増大に貢献する意識を高めることを目的に導入しています。本制度は、当行が拠出する金銭を原資として当行株式が信託を通じて取得され、執行役に対して、報酬委員会が定める株式交付規程に従い、役位に応じた役位別基礎ポイント及び業績目標の達成度に応じて付与される業績連動ポイントに基づき、当行株式及び当行株式を売却換金した金額相当の金銭が信託を通じて交付される業績連動型の株式報酬制度です。

役位別基礎ポイントは、報酬委員会が制定した株式交付規程に定めるポイント付与日において、各執行役の役位に応じて付与します。

| 役 位 | 役位別基礎ポイント(毎月) |
|--------|---------------|
| 執行役頭取 | 390 |
| 執行役副頭取 | 305 |
| 執行役専務 | 270 |
| 執行役常務 | 200 |
| 執行役 | 75 |

業績連動ポイントは、報酬委員会が決定した中期経営計画期間中の連結当期純利益目標に対する各事業年度の達成度に応じて次の式により算出されるポイントを付与します。

$$\text{業績連動ポイント} = \text{役位別業績基礎ポイント} \times \text{達成係数}$$

ただし、短期経営計画を策定する場合は、当該期間毎に報酬委員会が決定した連結当期純利益目標に対する達成度に応じてポイントを付与します。なお、付与されたポイントについては、1ポイントにつき当行株式1株として換算し、退任後に交付します。

| 役 位 | 役位別基礎ポイント(年間) | 達成度 | 達成係数 |
|--------|---------------|--------|------|
| 執行役頭取 | 2,340 | 140%以上 | 1.50 |
| 執行役副頭取 | 1,830 | 120%以上 | 1.20 |
| 執行役専務 | 1,620 | 100%以上 | 1.00 |
| 執行役常務 | 1,200 | 80%以上 | 0.80 |
| 執行役 | 450 | 50%以上 | 0.50 |
| | | 50%未満 | 0 |

お客さま起点のコンプライアンスとリスク管理体制

企業を取り巻く環境の変化や、業務の多様化に伴い、リスクも多様化・複雑化しています。当行グループでは、みなさまから安心・信頼される企業を目指して、コンプライアンスの徹底とリスク管理の強化に取り組んでいます。

コンプライアンス体制

コンプライアンス基本方針

当行グループでは、コンプライアンスの徹底を最重点施策と位置付け、「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。

- | | | |
|-------------------|-----------------|-------------------|
| 1 自己コントロール能力向上の原則 | 3 透明で適正な意思決定の原則 | 5 反社会的勢力との断固対決の原則 |
| 2 情報開示の原則 | 4 お客さま本位の営業の原則 | |

コンプライアンス体制

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、問題点等を改善しています。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)」を毎年策定しています。

● 2023年度 コンプライアンス・プログラム

| | 5つの柱 | 取組内容 |
|---|----------------------|---|
| 1 | 基本行動の徹底による不祥事件等の未然防止 | 1. 第1線の自律的取組みと本部の適切な関与 2. より利用しやすい相談報告態勢の整備 3. グループ一体での倫理観教育と企業文化醸成、グループ最適思考の定着 |
| 2 | グループ一体での変化への適応 | 1. 環境変化への迅速な適応 2. グループ全体への前向きな目線でのコンプライアンス情報発信、組織内浸透 3. 適切な情報管理とグループ内での情報活用 |
| 3 | 従業員・お客さま・地域の満足度の向上 | 1. あいさつ・マナー、美化推進活動 2. ハラスメントや行き過ぎた指導などへの未然防止 3. 多様な働き方の定着 4. お客さま起点での営業施策立案と営業活動実践 5. ノーマライゼーションへの取組み |
| 4 | リスクベース・アプローチ目線での管理体制 | 1. グループ最適目線での管理体制の再構築 2. リスクベースでの業務のプロセスと深度の見直し |
| 5 | 金融犯罪防止・AML/CFT対応 | 1. 金融犯罪防止への取組み 2. AML/CFT対応 3. 人材育成 |

リスク管理体制

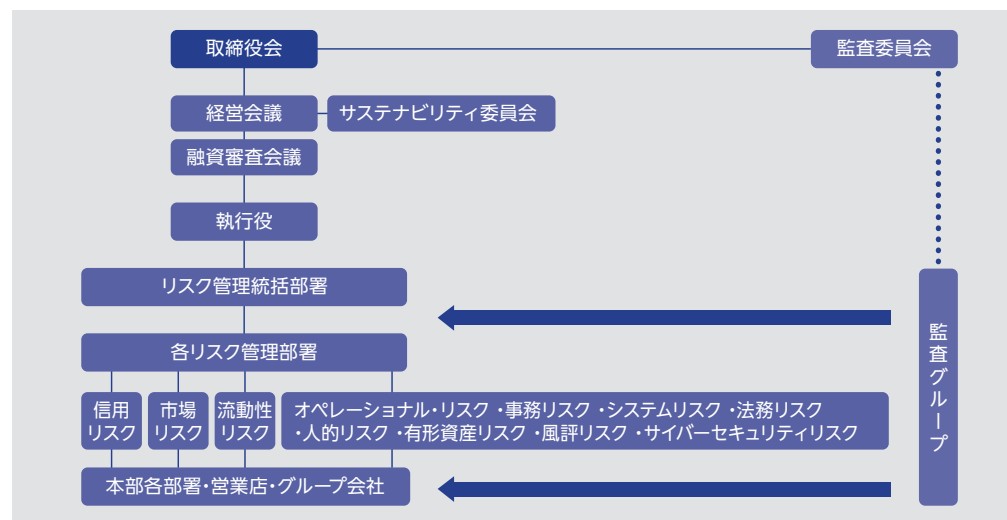
リスク管理の基本方針

当行グループでは、「リスク管理の基本方針」を以下のとおり定めています。

リスク管理の基本方針

当行グループは、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。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する。

リスク管理体制図



各リスクへの取組み

● 統合的リスク管理

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おさめています。

● 信用リスク管理

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・削減に取り組んでいます。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います。

● 市場リスク管理

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います。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にコントロールしています。

● 流動性リスク管理

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います。

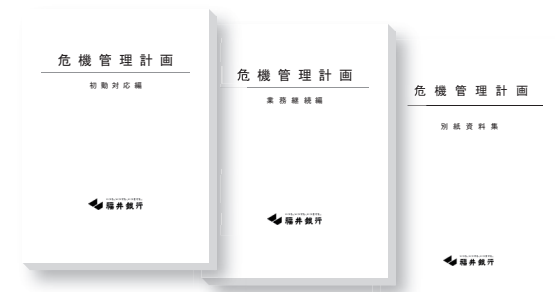
● オペレーショナル・リスク管理

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います。

業務継続体制

銀行は金融サービスの提供という社会的機能維持に関わる事業者としての使命を有しています。福井銀行では、大規模災害等の危機発生時において、金融システム機能の維持に必要な業務の継続や早期再開を可能とするため、「危機管理計画」を策定しています。

また、本店ビルの建物には基礎免震構造を採用し、非常用発電機や防潮壁を導入しており、災害発生時にも重要な業務を継続できるよう備えています。



危機管理計画



免震構造



防潮壁

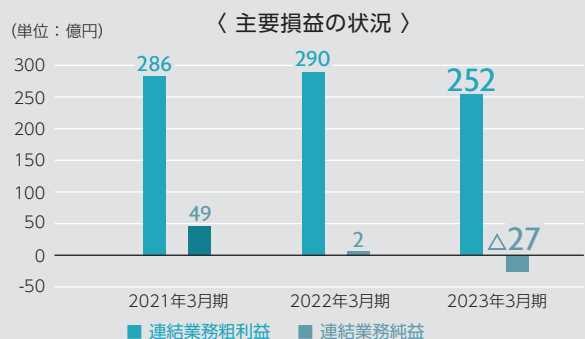
業績ハイライト

2023年3月期の決算についてお知らせします。

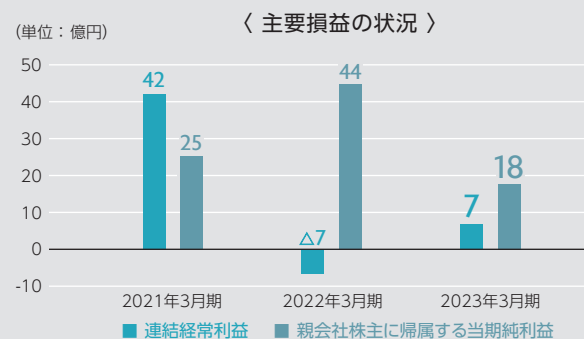
連結業務粗利益・連結業務純益

連結業務粗利益は、貸出金利息の増加に伴い資金利益が増加し、また、グループ会社による収益の増加に伴い役員取引等利益が増加したものの、国債等債券売却損の計上を主因として、前年度比38億円減少し252億円となりました。連結経常利益は、連結業務粗利益が減少したものの、前年度の貸倒引当金積み増しの反動で貸倒償却引当費用が減少したこと及び株式等関係損益が改善したことにより、前年度比15億円増加し7億円となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は、連結経常利益が増加したものの、前年度に負ののれん発生益46億円を特別利益に計上した反動から、前年度比26億円減少し18億円となりました。

※福邦銀行の子会社化が2021年10月1日のため、福邦銀行の連結決算への影響は、2021年度が半期のみであるのに対して、2022年度は通期となります。従って、前年度比較において基本的に2022年度の計数が増加するため、上記は福邦銀行の子会社化の影響を除いた要因を記載しております。



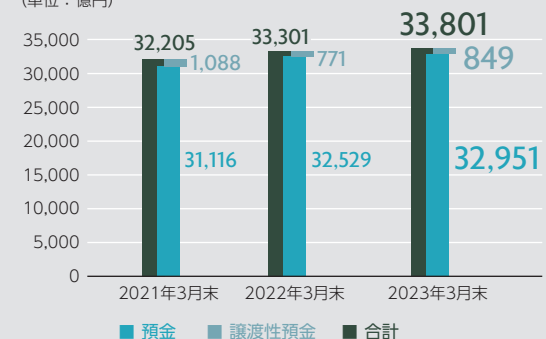
連結経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益



預金等 (2行合算)

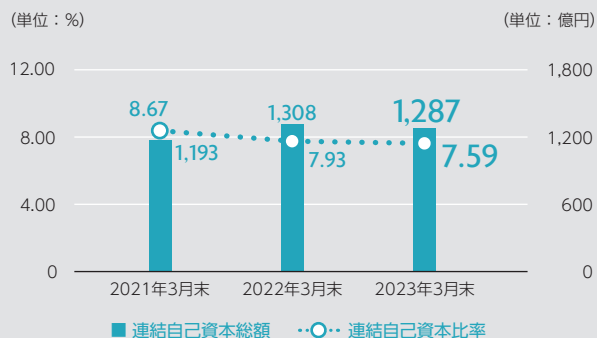
譲渡性預金を含む預金等は、法人・個人がともに増加したことから、全体で期中499億円増加し期末残高は3兆3,801億円となりました。

(単位：億円)



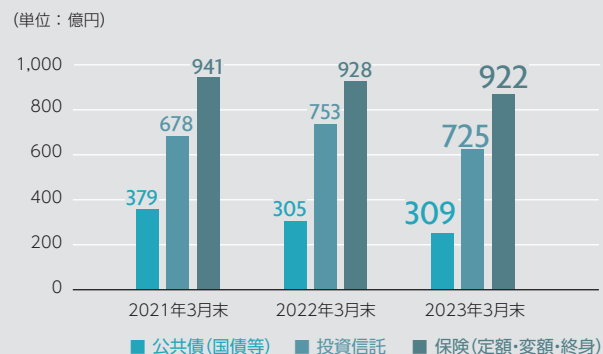
連結自己資本比率 (国内基準)

2023年3月末は自己資本の額が前期末比20億円減少し、貸出金の増加を主因としてリスク・アセットが465億円増加したことにより、自己資本比率が低下し、連結自己資本比率は7.59%となりました。



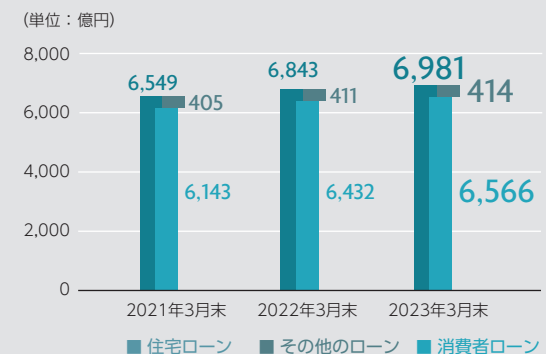
預り資産 (2行合算)

公共債(国債等)は、期中3億円増加し期末残高は309億円となりました。投資信託は期中27億円減少し期末残高は725億円となりました。保険(定額・変額・終身)は、期中5億円減少し期末残高は922億円となりました。



消費者ローン (2行合算)

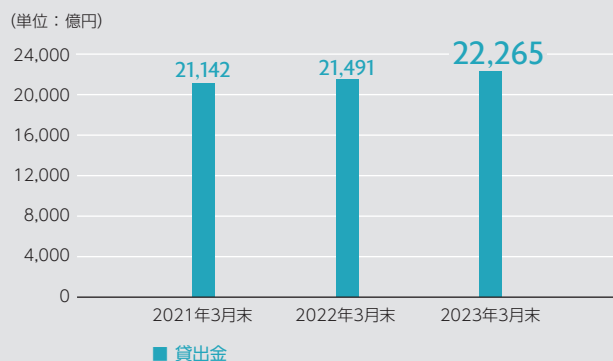
消費者ローンは、期中137億円増加して期末残高は6,981億円となりました。うち住宅ローンは、期中134億円増加して期末残高は6,566億円となりました。



公共債(国債等)：額面ベース 投資信託：純資産残高ベース(口数×基準価額÷1万口)
 保険(定額・変額・終身)：払込保険料の合計額

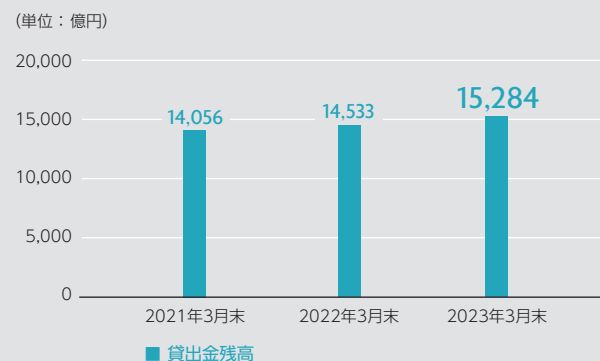
貸出金 (2行合算)

貸出金は、中小企業等向け貸出金が増加したことから、期中774億円増加し期末残高は2兆2,265億円となりました。



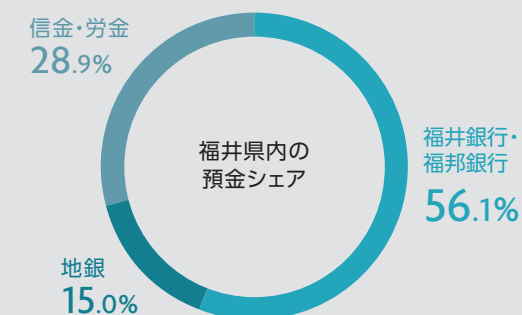
中小企業等向け貸出金 (2行合算)

中小企業等向け貸出金残高は期中751億円増加し1兆5,284億円となり、総貸出金残高の68.6%となりました。



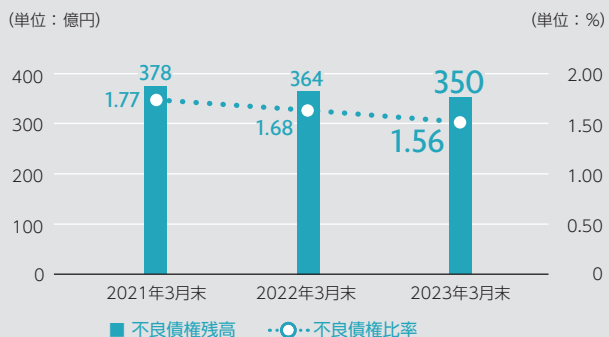
預金・貸出金シェア (2行合算)

お客さまからの高い信頼に支えられて、福井県内において、預金・貸出金ともにトップシェアを保っています。



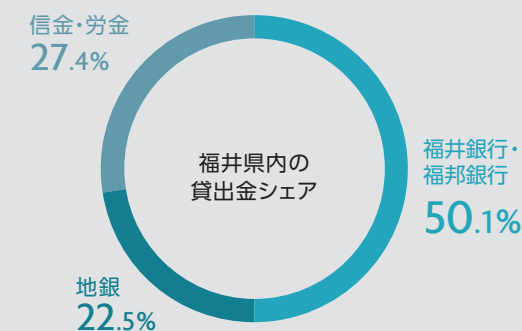
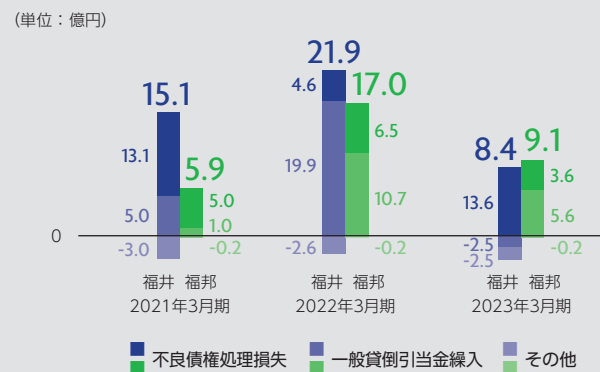
不良債権 (2行合算)

2023年3月末の不良債権残高は、不良債権処理を進めたことで前年度末比13億円減少し、350億円となりました。また、総与信に占める割合は、前年度末比0.12ポイント改善して1.56%となりました。



与信コスト

与信コストは、前年度の引当積み増しの反動減により、福井銀行は8.4億円、福邦銀行は9.1億円となり、ともに前期比減少しました。



(2023年3月末現在)

当行の概要

| | |
|--------|---|
| 名称 | 株式会社 福井銀行 (The Fukui Bank, Ltd.) |
| 所在地 | 〒910-8660 福井県福井市順化1丁目1番1号 |
| 電話 | 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 | 1,276名(出向者、嘱託および臨時職員含めず) |
| 店舗 | 有人店舗数/68か店 店舗内店舗数/27か店 その他/3か店 合計/98か店 ※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/56か所 (ATM運営会社・セブン銀行との共同設置を除く) |

| | | |
|------|--------|-----------|
| 主要勘定 | 預金等残高 | 2兆9,473億円 |
| | 貸出金残高 | 1兆8,773億円 |
| | 有価証券残高 | 5,686億円 |

| | | |
|-------|---------|----------|
| 株式の状況 | 発行済株式総数 | 24,144千株 |
| | 株主数 | 10,252名 |

(2023年3月31日現在)

別冊のご案内 (FUKUI BANK REPORT 2023.3[資料編(WEB版)])

銀行法第21条に基づく開示項目のうち、主に財務データおよび自己資本の充実の状況等に係る事項(2014年金融庁告示第7号)、報酬等に関する開示事項(2012年金融庁告示第21号)について別冊を作成しています。別冊は福井銀行ホームページに掲載しています。

<https://www.fukuibank.co.jp/ir/disclosure/disclosure/>



経済紙 福銀ジャーナルのご案内

福井県内企業のみなさまの経営のお役に立てていただく目的で、地域の経済情報やトピックス、統計資料、福井県内企業景気動向調査などを発信しています。

<https://www.fukuibank.co.jp/aboutus/journal/>



ホームページのご案内

各ページの詳細な情報につきましてはホームページもあわせてご確認ください。

IR情報サイト

<https://www.fukuibank.co.jp/ir/>

コーポレートサイト

<https://www.fukuibank.co.jp/>

サステナビリティ情報サイト

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

SNSを活用した情報発信



福井銀行

キャンペーンやセミナー、イベントのご案内など、お客さまに役立つ情報をお届けします。

<https://www.facebook.com/fukuibank/>



Facebook



ヒロちゃんが行く！ふくい食巡り

福井県の食材や隠れた逸品など、食に関連する情報をお届けします。

@hirochangaiku



Instagram



ふくジェンヌのいこっさ！福井

福井県観光活性化プロジェクトチーム「ふくジェンヌ」が、福井県のグルメ、絶景、季節の見どころなどをお届けします。

@fukusienne



Instagram



福井銀行

福井銀行のテレビCMなどの動画をご覧ください。



YouTube



福井銀行

お得な情報や便利なサービスのご案内などをお届けします。



LINE



編集方針

当行グループは、「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」という企業理念の実現のため、当行を取り巻くステークホルダーの満足をバランス良く高める経営に努めており、ステークホルダーのご満足を得るためには、企業情報の適切かつ公平、正確なディスクロージャーが必須なものであることを認識しています。こうした観点から、IFRS財団(旧Value Reporting Foundation)の提唱する「国際統合報告フレームワーク」を参考にした統合報告書を作成しています。本報告書を通じ、年次業績と中長期的な地域の発展と企業価値向上に向けた取り組みをお伝えし、さらなる対話のきっかけになることを目指しています。また、本報告書は、銀行法第21条に基づくディスクロージャー資料(業績および財産の状況に関する説明資料)を兼ねています。ディスクロージャー誌としてご利用の際は、本報告書ならびに「FUKUI BANK REPORT 2023.3 [資料編(WEB版)]」(当行ホームページ<https://www.fukuibank.co.jp/>に掲載)をあわせてご覧ください。

報告対象期間・範囲

報告対象期間は、2023年3月期(2022年4月1日～2023年3月31日)です。ただし、必要に応じて当期間の前後についても言及しています。データの集計範囲は、株式会社福井銀行およびグループ会社です。

見通しに関する注記

本報告書には、将来の業績に関わる記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、目標対比が異なる可能性があることにご留意ください。



