

～ お客さまファーストの銀行へ ～



THE FIRST BANK OF TOYAMA

2024年3月期 会社説明資料

2024年6月7日



もっと好きになる

 **富山第一銀行**

(東証プライム：7184)

企業概要

富山第一銀行

(THE FIRST BANK OF TOYAMA,LTD.)



「当行本店」〈富山市西町TOYAMAキラリ〉

「TOYAMAキラリ」は、富山市の市街地再開発事業に賛同し、「富山市ガラス美術館」や「富山市立図書館本館」等の公共施設と当行の本店・本部の共同入居を実現させた複合ビルです。当複合ビルの建築設計は、世界的な建築家の隈研吾氏によるものです。

証券コード	7184 (東証プライム)
本店所在地	富山県富山市西町5番1号 (TOYAMAキラリ)
設立年月日	1944年10月1日
資本金	101億82百万円
発行済株式総数	64,309,700株
株主数	9,990名
代表者の役職氏名	取締役頭取 野村 充 取締役常務 桑原 幹也
事業内容	預金・貸出・内国為替・外国為替・商品有価証券売買業務等
従業員数 (単体)	610名
店舗数	66店 (富山56 (※)、石川3、新潟3、岐阜2、東京1、大阪1)
外部格付	A (シングルAフラット) (格付機関：(株)日本格付研究所)
主要勘定期末残高 (単体)	
・預金等	1兆3,203億円 (※)
・貸出金	9,983億円
・有価証券	4,906億円
自己資本比率 (単体)	11.02%
自己資本比率 (連結)	11.10%
連結子会社 (5社)	富山ファースト・ビジネス(株) 株ファーストバンク・キャピタルパートナーズ 富山ファースト・リース(株) 富山ファースト・ディーシー(株) 株富山ファイナンス

(2024年3月31日現在)

2016年3月15日：東証第一部上場

本年2024年は、創立80周年

※ インターネット支店を含む

※ 譲渡性預金を含む

銀行業務代行
投資事業有限責任組合の運営及び管理業務等
リース業務等
クレジットカード／信用保証業務等
金銭の貸付業務等

沿革・歴史

年 月	当行のあゆみ	年 月	当行のあゆみ	当行本店
1944年10月	富山合同無尽株式会社 設立	1989年11月	富山ファースト機販株式会社 設立	 <p>富山相互銀行 本店 (富山市総曲輪)</p>
1951年10月	株式会社富山相互銀行に商号変更	1994年 7月	信託代理店業務開始	
1954年10月	株式会社富山ファイナンス 設立	1998年12月	投資信託窓口販売業務開始	 <p>富山第一銀行 旧本店 (富山市総曲輪)</p>
1974年 1月	外国通貨の両替商業業務開始	2001年 4月	損害保険窓口販売業務開始	
1976年 3月	外国為替業務開始	2002年10月	生命保険窓口販売業務開始	
1977年 2月	全店総合オンライン完成	2003年 3月	株式会社石川銀行から2店舗譲受	
1982年10月	単位株制度の採用	2005年 4月	証券仲介業務開始	
1983年 1月	東京事務所の設置	2010年 4月	富山ファースト・リース株式会社が富山ファースト機販株式会社を吸収合併	
1983年 4月	公共債の窓口販売業務開始	2015年 6月	本店 新築・移転 (TOYAMAキラリへ)	
1984年12月	富山ファースト・リース株式会社 設立	2016年 3月	東京証券取引所市場第一部に上場	
1985年11月	総合事務センタービル完成	2022年 4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所の市場第一部からプライム市場に移行	
1986年 6月	ディーリング業務開始	2023年 4月	株式会社ファーストバンク・キャピタルパートナーズ 設立	
1986年10月	外国為替コレス業務開始	2024年 4月	富山ファースト・リース株式会社、富山ファースト・ディーシー株式会社、株式会社富山ファイナンスを完全子会社化	 <p>富山第一銀行 現本店 (富山市西町TOYAMAキラリ)</p>
1986年11月	新総合オンラインシステム稼働開始	2024年10月	創立80周年	
1987年 3月	富山ファースト・ディーシー株式会社 設立			
1987年 6月	フルディーリング業務開始			
1988年 2月	富山ファースト・ビジネス株式会社 設立			
1989年 2月	普通銀行へ転換し、株式会社富山第一銀行に商号変更			
1989年 6月	担保附社債信託業務及び金融先物取引業務開始			

創立 80 周年を迎えるにあたって



もっと好きになる

スローガン「もっと好きになる」に込めた想い

- 富山第一銀行の職員が、働く銀行や自らの業務に誇りを持つ。
(職員が、富山第一銀行を「もっと、好きになる。）」 = エンゲージメント強化
- 一人ひとりのモチベーションと自己研鑽意識の向上が、地域やお客さまの持続的な発展に資する行動の原動力となる。
(職員が、お客さまを「もっと、好きになる。）」
- お客さまからの感謝が、職員の働きがい・やりがい・生きがいに繋がる。
(お客さまが、富山第一銀行と職員を「もっと、好きになる。）」

周年事業を機に、こうした輪を行内外に広げていきたいという想いが込められています。

当行は、令和6年10月1日に創立80周年を迎えます

弊行は、県内3つの無尽会社が統合した富山合同無尽株式会社として1944年10月に設立され、本年10月1日に創立80周年を迎えます。県内の企業や個人の方々を中核とするお客さま方の変わらぬご支援により、バブル崩壊やその後のデフレ経済、リーマンショック、東日本大震災、コロナ禍など、幾多の試練を乗り越えてまいりました。

近年は、お客さまの課題をともに考え、必要なご支援を行うコンサルティング業務の幅を拡げ、お客さまファーストの金融機関として成長を認めていただけるようになってきていると実感しております。

今後とも富山第一銀行を宜しくお願いいたします。

目次

1. 2024年3月期の業績

①決算サマリー	6
②コア業務純益の状況等	7
③貸出金の状況	8
④預金、個人預り資産の状況	9
⑤有価証券の状況	10
⑥利回り・利鞘 / 経費・コアOHRの状況	11
⑦金融再生法開示債権・自己資本比率の状況	12

2. 今期の業績見通し

①将来に向けた資本充実の必要性	14
②2025年3月期の業績予想	15
③バーゼルⅢ最終化を見据えた対応	16

3. 剰余金処分

● 剰余金処分	18
---------	----

4. 資本政策、PBRの向上に向けて

①株価の推移	20
②株主構成	21
③企業価値向上に向けた取組み	22

5. 主要施策の取組み

①ボリュームの拡大	28
②法人部門	30
③リテール部門	31
④有価証券運用	32
⑤チャネル戦略	33
⑥グループ総合力の発揮に向けて	35
⑦サステナビリティ面の取組み	36
⑧人材育成とエンゲージメント強化	37
⑨ガバナンスの改善に向けて	38

6. 長期ビジョンとの関係

● 長期ビジョン「ファーストバンク VISION 1 0」	40
-------------------------------	----

1. 2024年3月期の業績

～ 3期連続の大幅な増益により 最終利益50億円台へ ～

1 決算サマリー



もっと好きになる

連結 (百万円)	2023年3月期	2024年3月期	前年比
経常収益	35,252	38,678	3,425
経常利益	6,326	9,223	2,896
親会社株主に帰属する当期純利益	4,203	5,284	1,080

単体 (百万円)	2023年3月期	2024年3月期	前年比
業務粗利益	17,770	17,878	108
(除く国債等債券損益)	19,330	21,430	2,099
資金利益	18,100	20,646	2,546
役務取引等利益	1,442	1,444	2
その他業務利益	△ 1,772	△ 4,212	△ 2,439
うち国債等債券損益	△ 1,560	△ 3,551	△ 1,990
経費(除く臨時処理分) (△)	11,270	11,735	464
人件費 (△)	5,447	5,540	93
物件費 (△)	5,043	5,283	239
税金 (△)	779	910	130
業務純益 (一般貸倒引当金繰入前)	6,499	6,143	△ 355
コア業務純益	8,060	9,695	1,635
(除く 投資信託解約損益)	7,411	8,474	1,063
一般貸倒引当金繰入額 (△)	4	179	174
業務純益	6,494	5,964	△ 529
臨時損益	△ 572	2,922	3,495
うち株式等損益	328	5,777	5,449
うち不良債権処理額 (△)	840	2,736	1,895
経常利益	5,921	8,887	2,965
特別損益	△ 243	△ 310	△ 67
当期純利益	4,106	5,204	1,097

2024年3月期 連結決算の概要

- **前年度に続いて大幅な増収増益** (5,284百万円〔年率25.7%増〕)

(単体決算の概要)

コア業務純益 (除く投資信託解約損益) 8,474百万円 (年率14.4%増)

- 経費は物件費を中心に増加も、資金利益が貸出金利息・有価証券利息配当金の増加を主要因として順調に推移した結果、銀行の本業利益を表すコア業務純益は **3年連続増益となり、過去最高益**

経常利益 8,887百万円 (年率50.1%増)

- 与信関係費用が増加したものの、株式等売却益でカバーし、「経常利益」は **3年連続の増益**

当期純利益 5,204百万円 (年率26.7%増)

- 好調なコア業務利益の増加によって、**4年連続の増益**

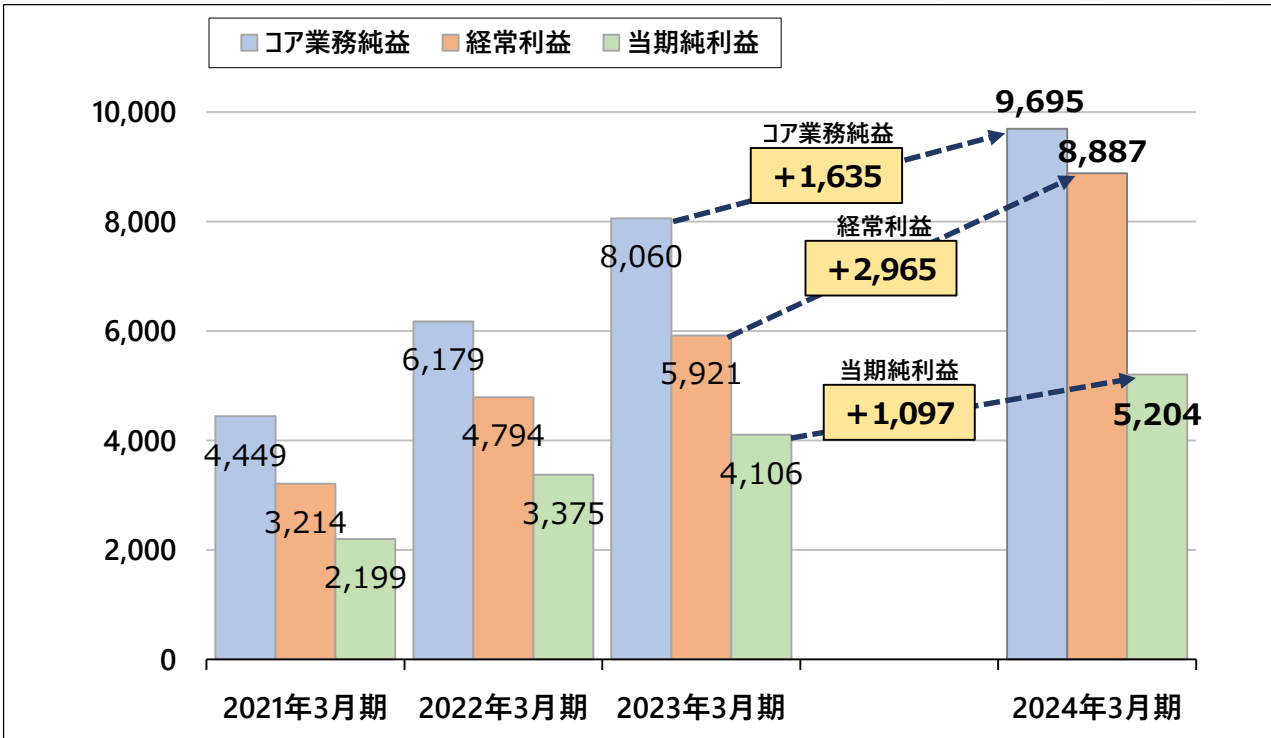
1 2 コア業務純益の状況等



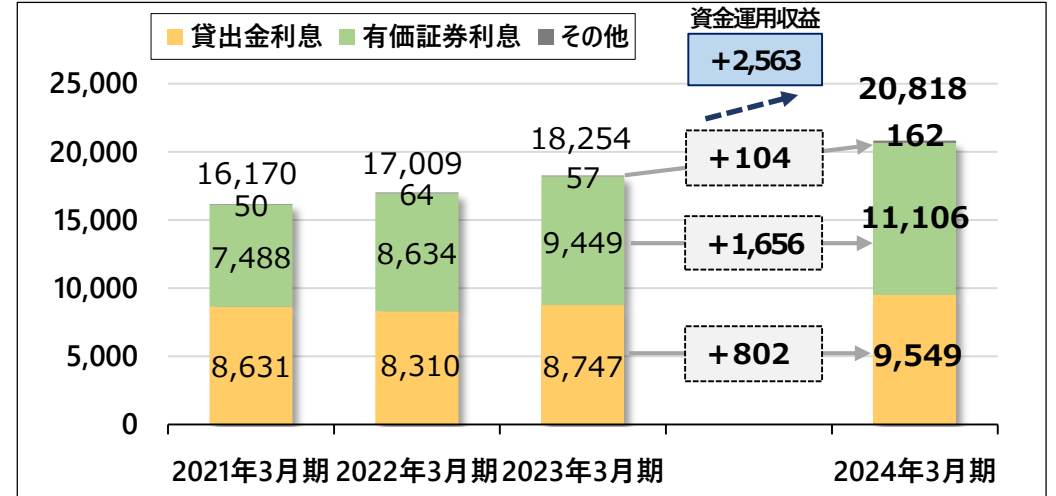
もっと好きになる

- 貸出金利息は残高増加と利回りの改善により **2年連続で増加**
- 有価証券利息配当金は株式・投資信託の増配等から **過去最高水準を更新**
- 役務取引等利益は、取組みを強化してきた **各種コンサルティング業務の成果が拡大、増加基調が継続**

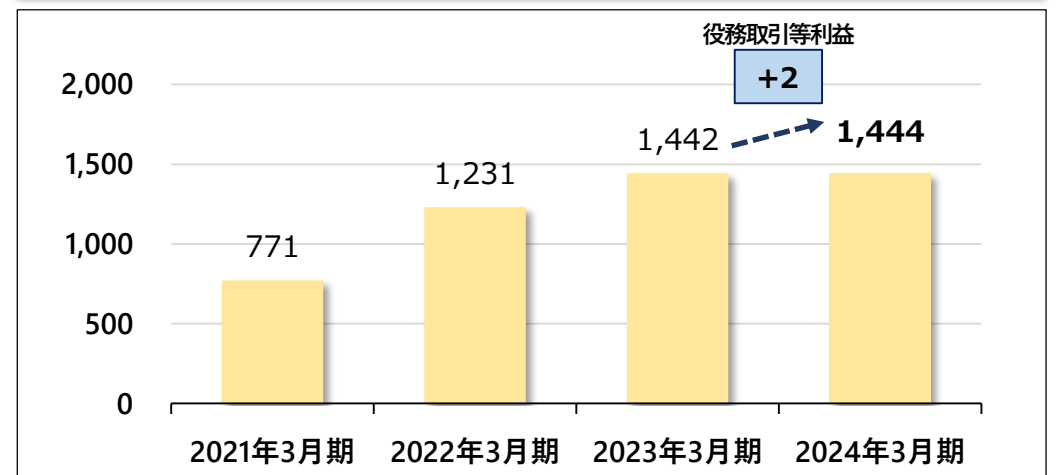
コア業務純益・経常利益・当期純利益の推移 (百万円)



資金運用収益の推移 (百万円)



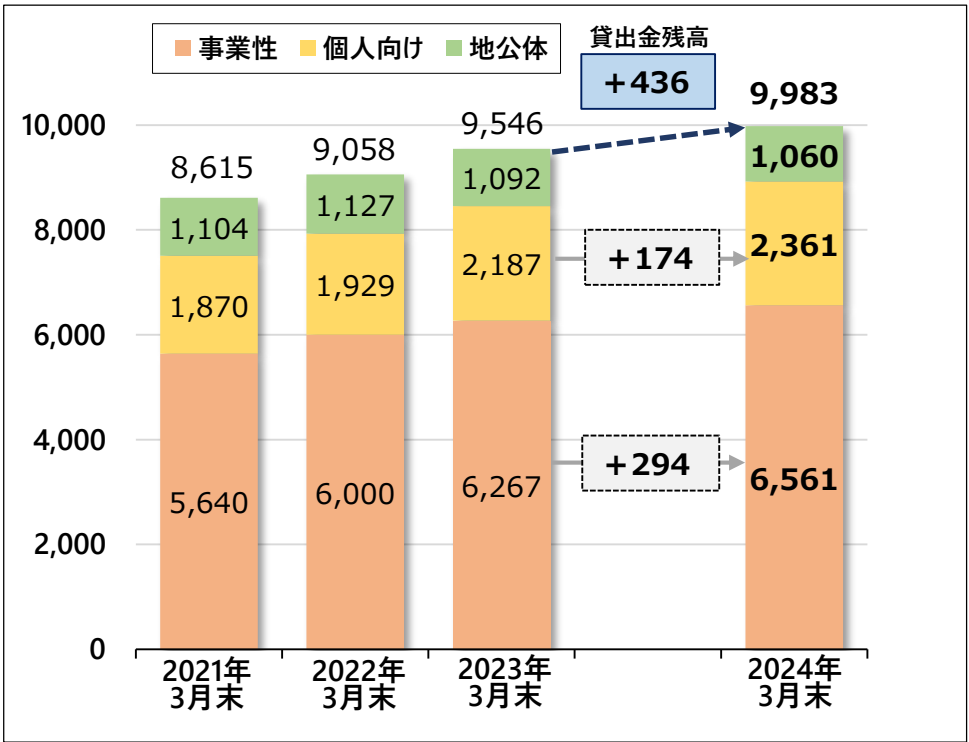
役務取引等利益の推移 (百万円)



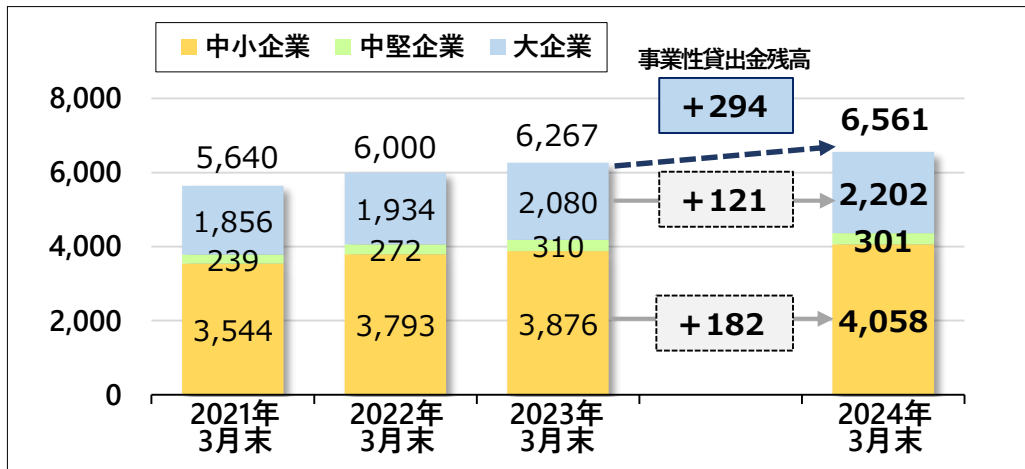
13 貸出金の状況

- 貸出金残高は **事業性・個人とも増加**
- 事業性貸出金は、省力化設備への底堅いニーズやコロナ禍後の設備投資・運転資金の拡大、サステナブルファイナンスニーズへの対応により増加
- 商品性が好評を得ている住宅ローンも、**増加基調を継続**

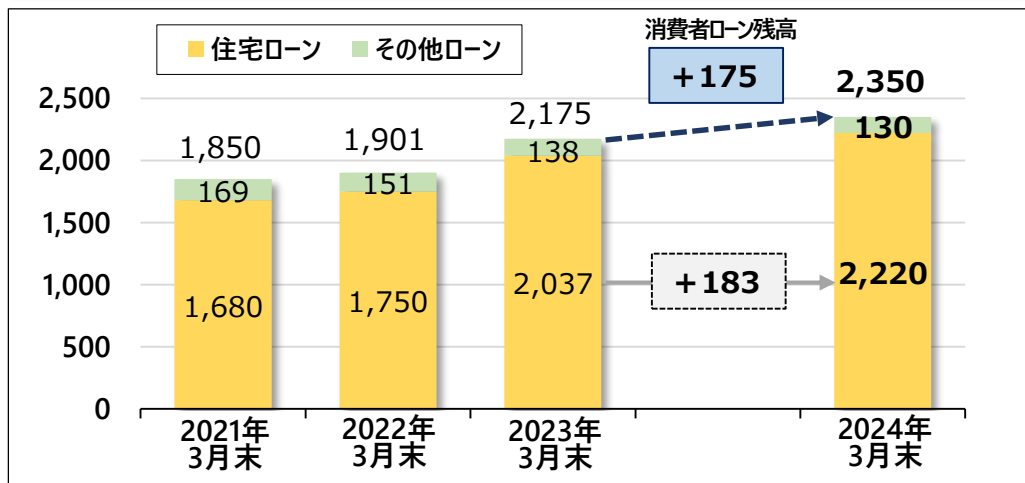
貸出金残高の推移 (億円)



事業性貸出金残高の推移 (億円)



消費者ローン残高の推移 (億円)



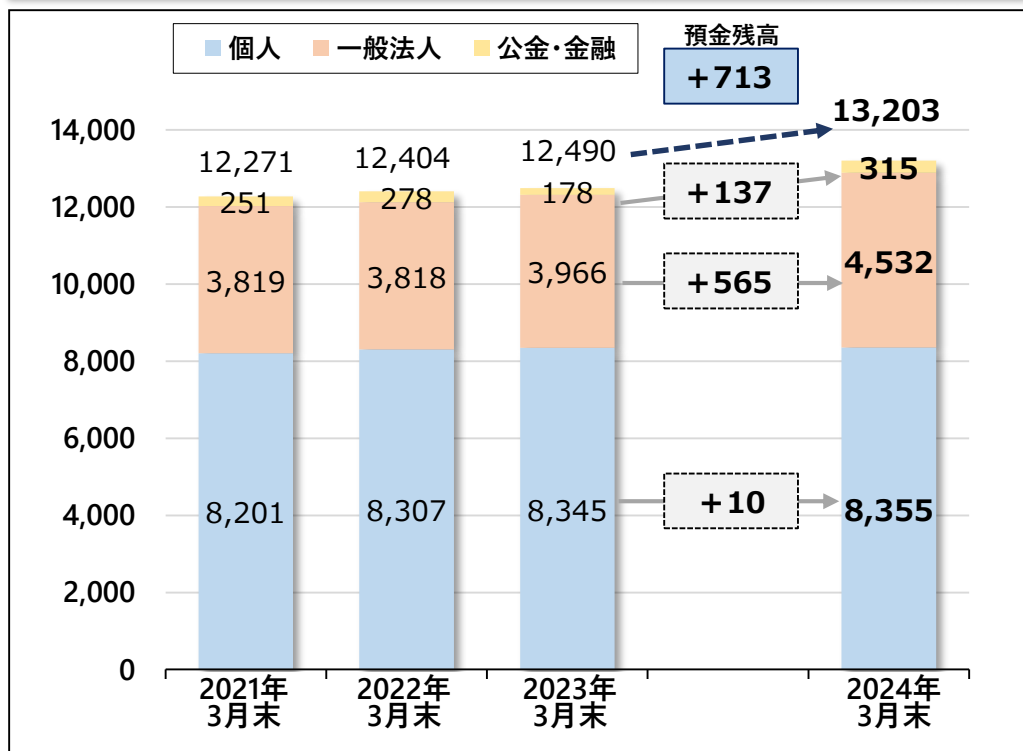
1.4 預金、個人預り資産の状況



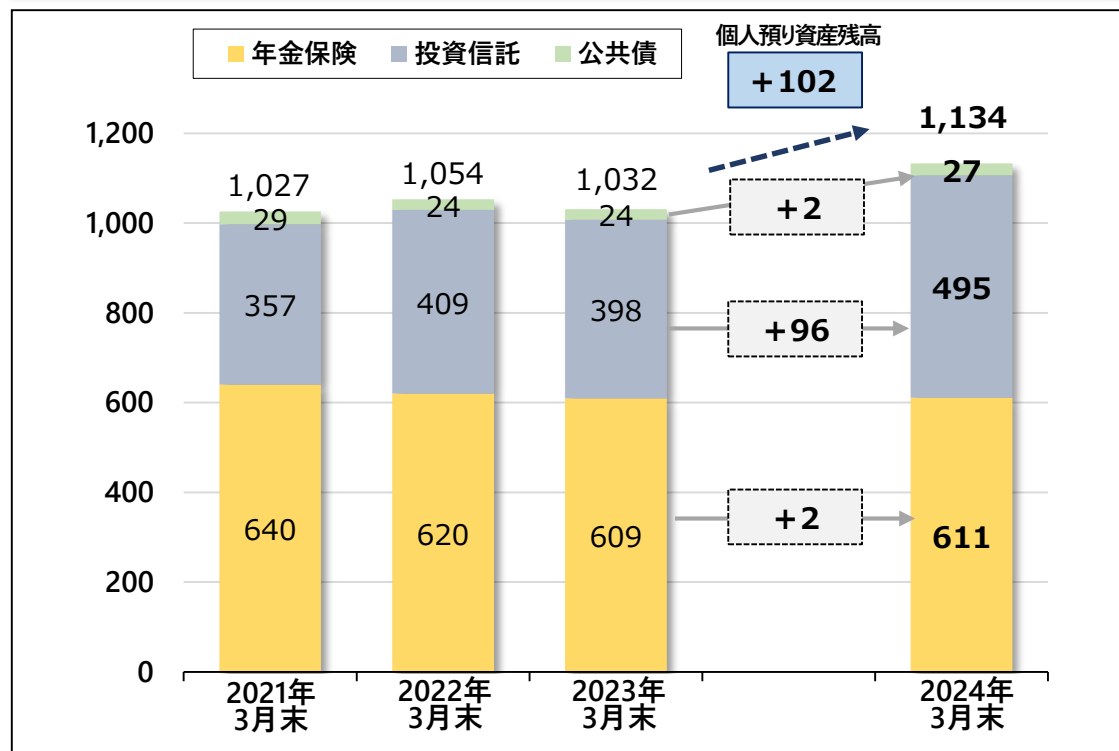
もっと好きになる

- 預金は、「個人」・「一般法人」・「公金・金融」の各セグメントで着実に増加
- 新NISAを含めた長期の視点による資産形成支援の取組みや、きめ細かなコンサルティング営業の定着により、個人預り資産残高は増加

預金残高（除く譲渡性預金）の推移 (億円)



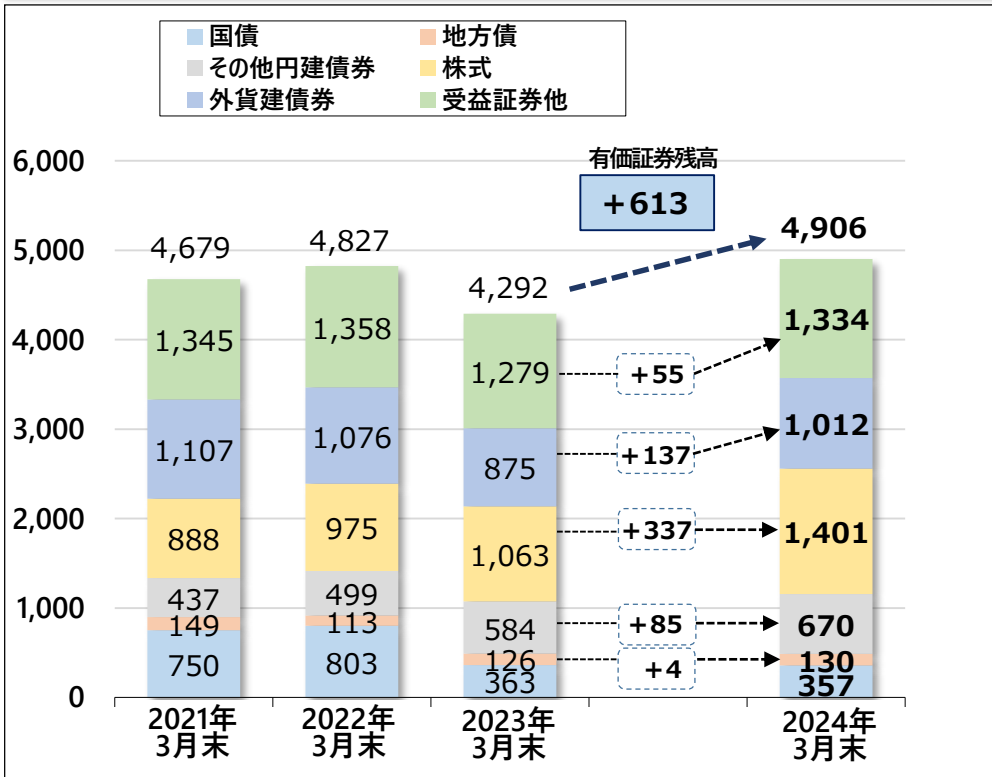
個人預り資産残高の推移 (億円)



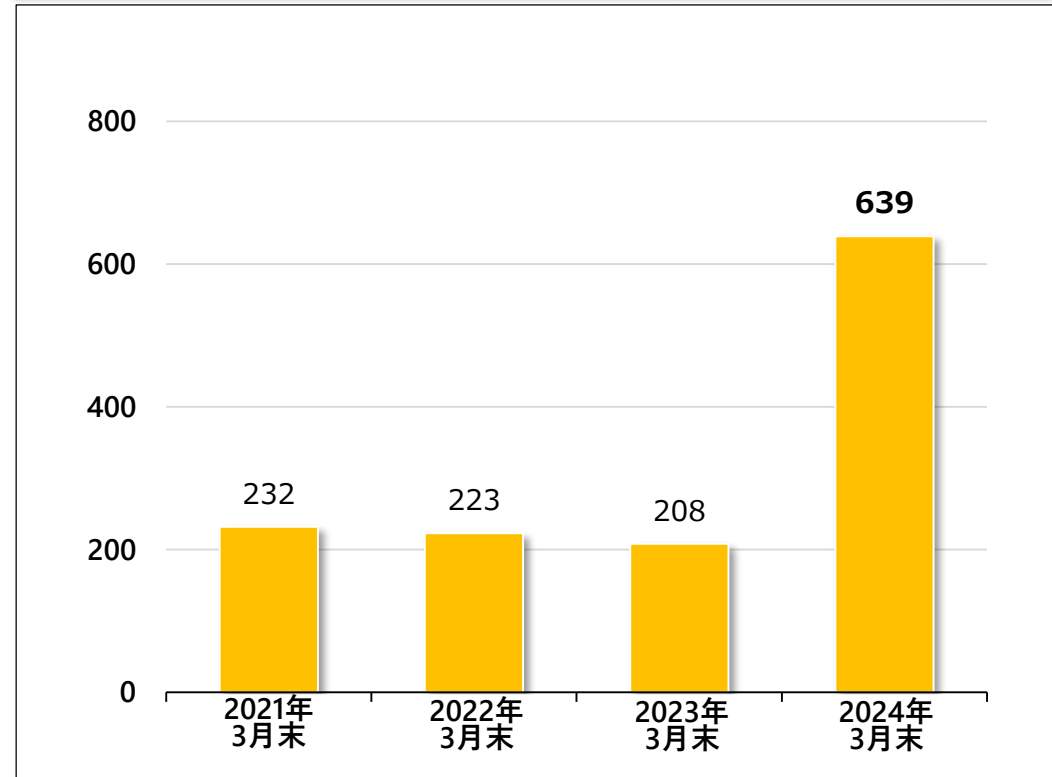
1.5 有価証券の状況

- 国内金利、株価等の動向を見極め、有価証券を機動的に入れ替え。ポートフォリオの健全性を高めつつ残高を拡大
- 2024年3月末における「その他有価証券評価損益」は639億円と前年末比431億円増加し、過去最高水準を計上

有価証券残高の推移 (億円)

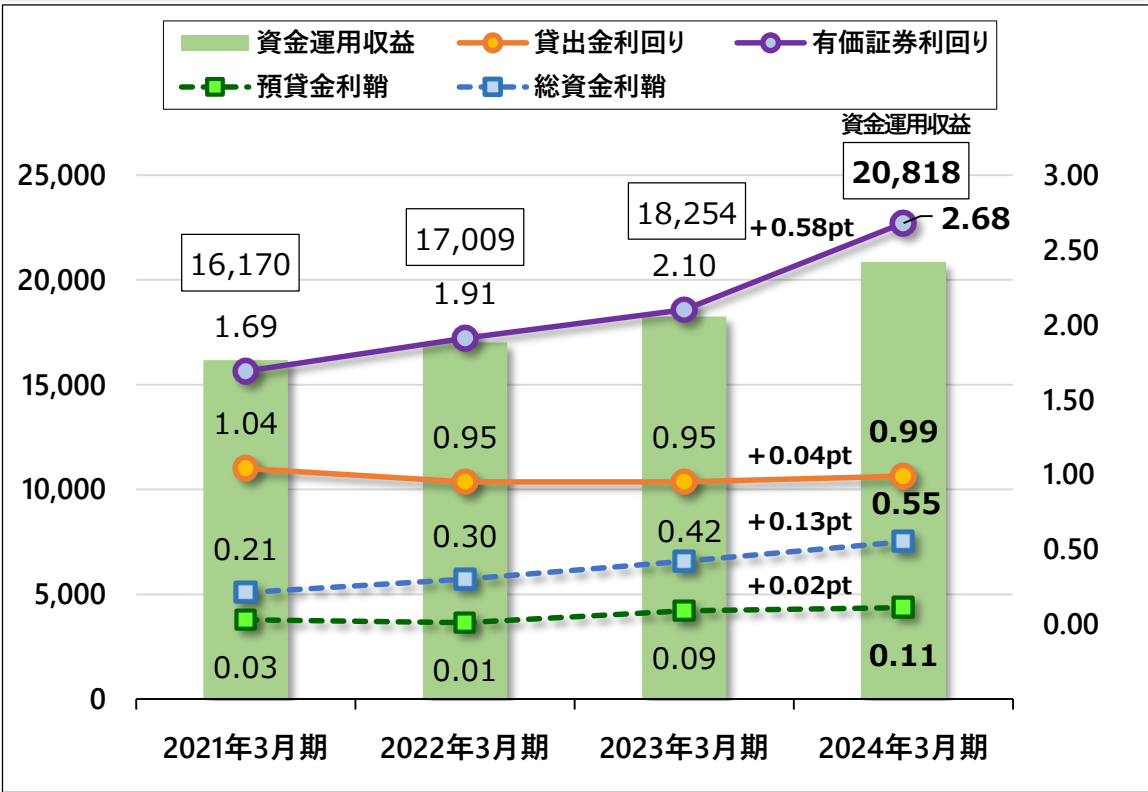


その他有価証券評価損益 (億円)

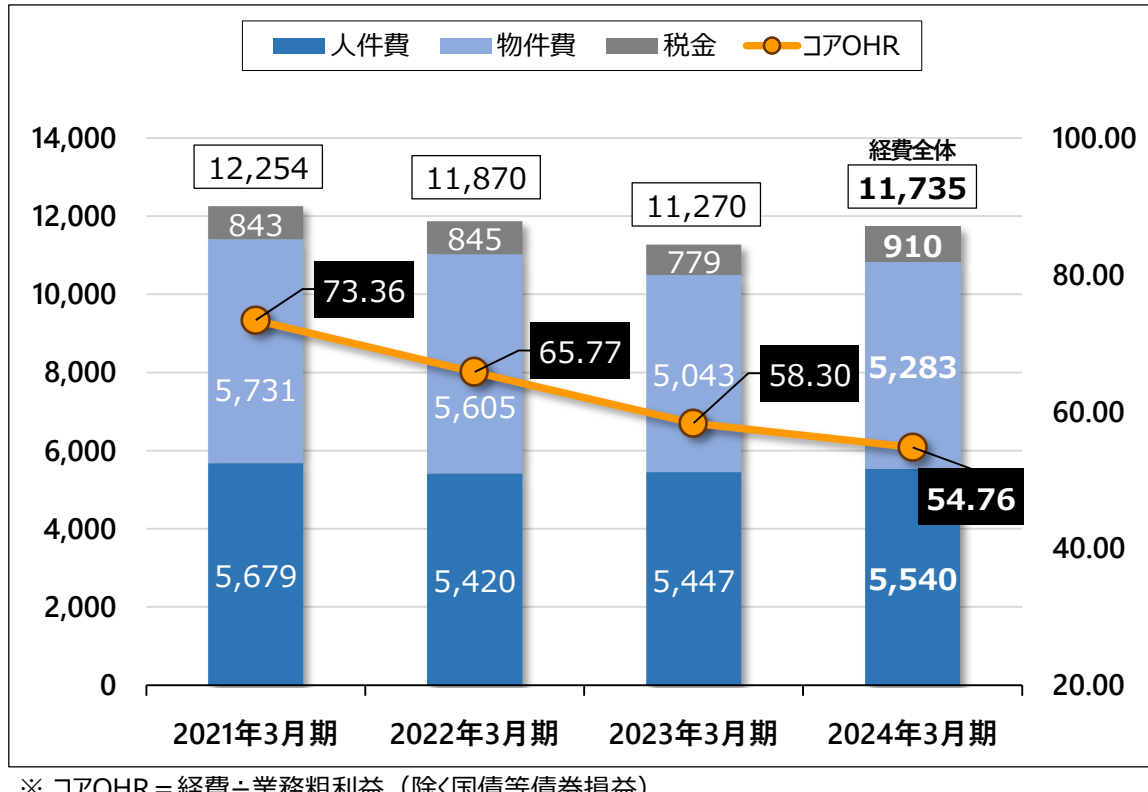


- 有価証券利回りは、**地銀トップクラス**
- 貸出金利回りは、**横這いから上昇基調へ**
- 物価上昇や賃上げによる人件費の増加により経費は増加するも、**コア収益の増加によりコアOHRは改善**

資金運用収益・利回り・利鞘の推移 (左軸：百万円、右軸：%)



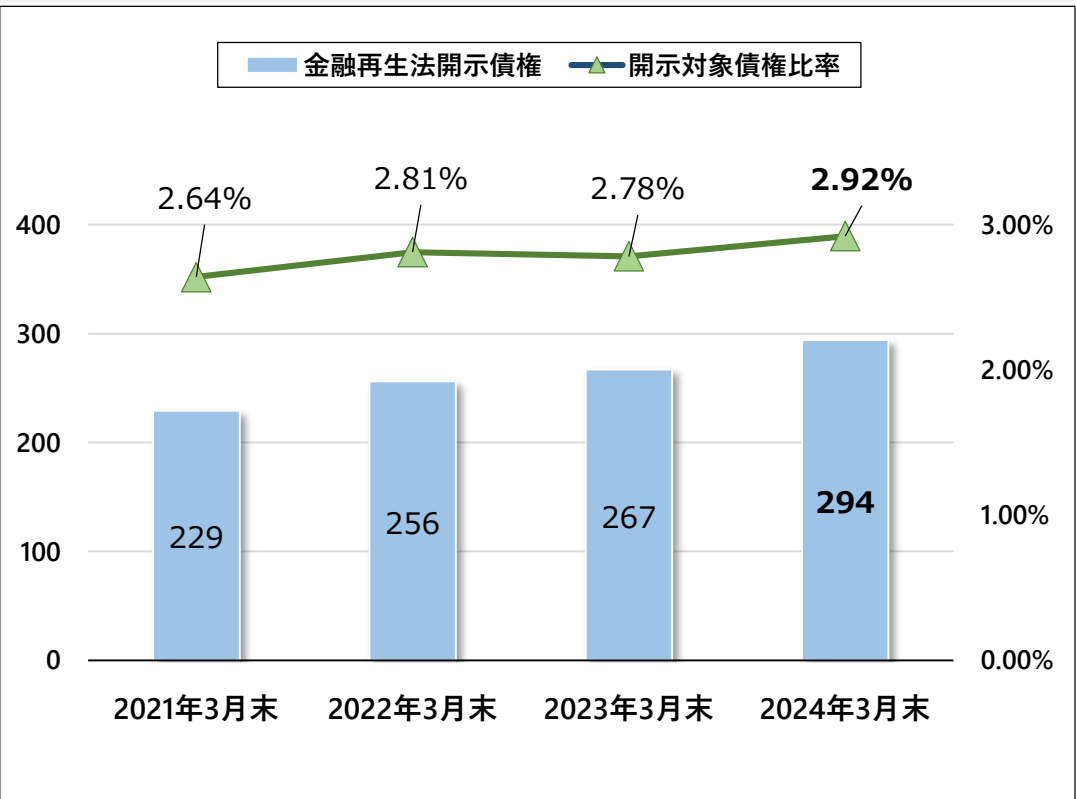
経費・コアOHRの推移 (左軸：百万円、右軸：%)



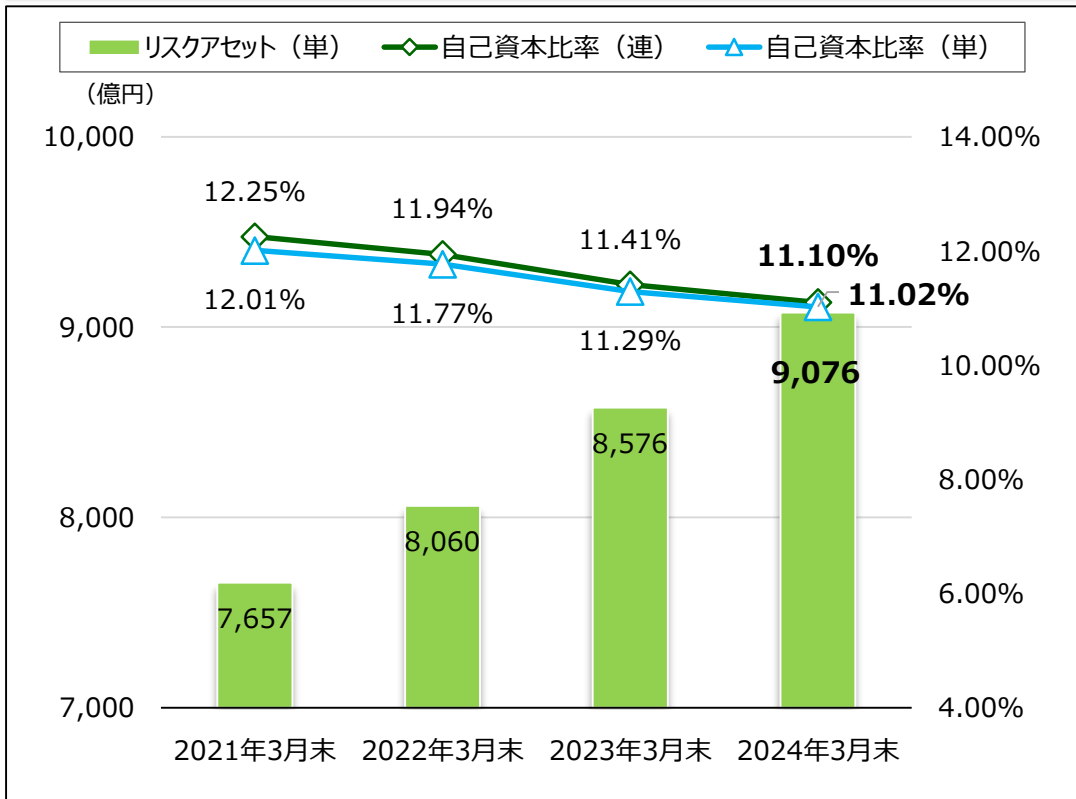
※ コアOHR = 経費 ÷ 業務粗利益 (除く国債等債券損益)

- 保守的な自己査定により、貸倒リスクには対応済
- 事業者支援を強め、開示債権比率の計画的な引下げを図ることが今後の課題。この間、能登半島地震の影響は僅少

金融再生法開示債権 (左軸：億円)



自己資本比率 (連結・単体) / リスクアセット (単体)



2. 今期の業績見通し

～ 積極的な含み益の実現により 利益を倍増、
将来に向けた資本基盤を盤石化 ～

21 将来に向けた資本充実の必要性



もっと好きになる

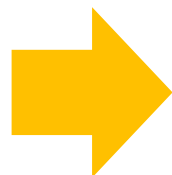
●改正自己資本比率規制（バーゼルIII）を完全適用した場合（*1）、当行の自己資本比率は今後9%弱まで大きく低下するため、重要課題への対応として、2025年3月期は自己資本を積極的に積み増す

改正自己資本比率規制（バーゼルIII規制）への対応

バーゼルIII最終化を完全適用した場合

将来に向け資本の充実化を前倒し

9%弱



9%台後半へ

(*1) バーゼル規制とは、バーゼル銀行監督委員会が公表している、国際的に活動する銀行の自己資本比率等に関する国際統一基準。バーゼルIIIは、世界的な金融危機の再発を防ぎ、国際金融システムの耐性を高めることを目的として策定。2025年3月から2030年3月末まで段階的に適用され対応が求められる。

資本運営の基本方針

自己資本比率
10%程度を
目線とする

余裕のある自己資本をベースに積極的なリスクテイクを行い、収益力（ROE）を拡大

最適な資本水準の考え方

スタンス

戦略

株主還元
成長投資

健全性



・追加の株主還元
・リスクアセットの拡大・利活用
・更なる成長投資

最適な
資本水準
10%

余裕のある自己資本運営
・成長投資
・機動的な自己株買い

2025年3月期の業績予想

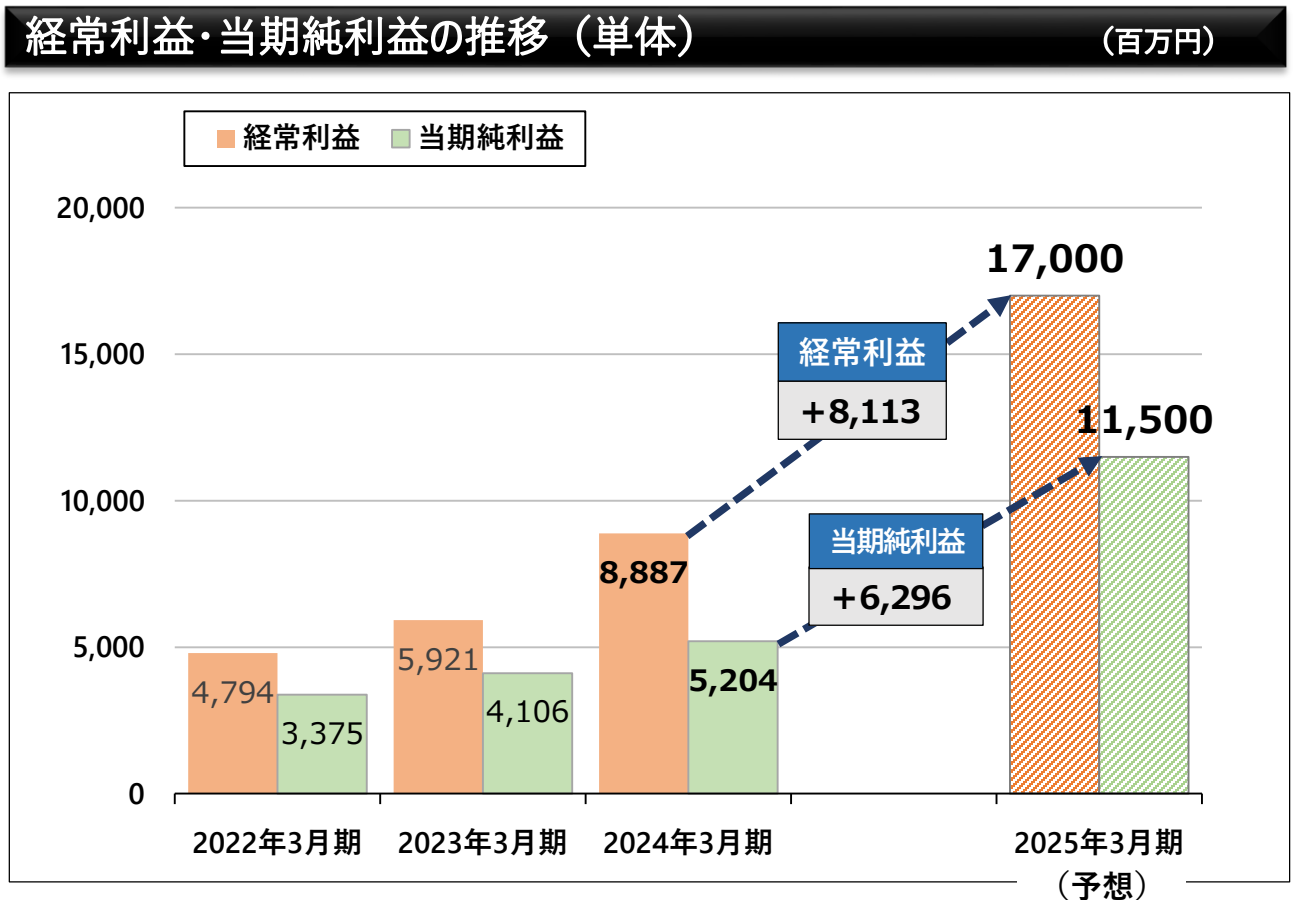


もっと好きになる

●2025年3月期の業績予想は、600億円を超える水準となった有価証券評価益の一部を實現益として計上し、2024年3月期対比2倍超の連結利益120億円を予定

連結	(金額単位：百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想
	経常利益	6,326	9,223	17,800
	親会社に帰属する当期純利益	4,203	5,284	12,000
	1株当たり当期純利益	65円40銭	83円03銭	188円55銭

単体	(金額単位：百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想
	経常利益	5,921	8,887	17,000
	当期純利益	4,106	5,204	11,500
	1株当たり当期純利益	63円89銭	81円78銭	180円69銭



2 3 バーゼルIII最終化を見据えた対応



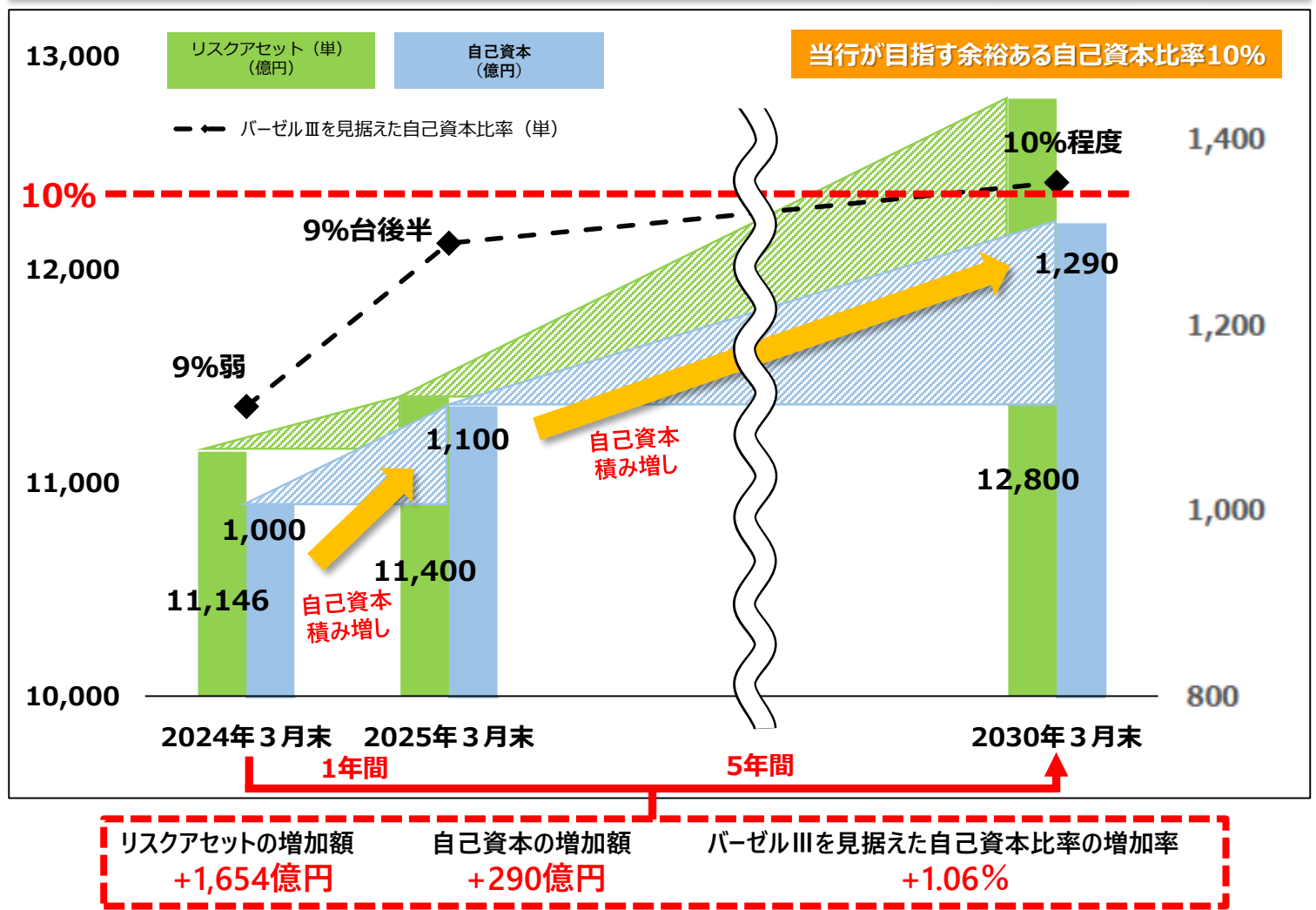
もっと好きになる

●銀行に求められる高い健全性、追加的なリスクテイク余力を有した資本運営を堅持するための最適な資本水準として、
自己資本比率10%程度を目線として、今後も資本運営を継続

2024年度の対応

- 2030年3月までにリスクアセットは12,800億円（1,654億円増加）へ拡大を想定
- 一方で、バーゼルIII完全実施を見据え、自己資本比率10%を維持するために1,290億円（290億円の積み増し）へと積み増しする必要がある
- 今回自己資本に積み増しするための原資については、有価証券売却益の一部を充当する
- 2025年度以降は株主への総還元性向を高めつつ、安定的に内部留保を積み上げることで、自己資本比率10%を維持

自己資本の積み上げの考え方（バーゼルIII完全適用した場合のシミュレーション）

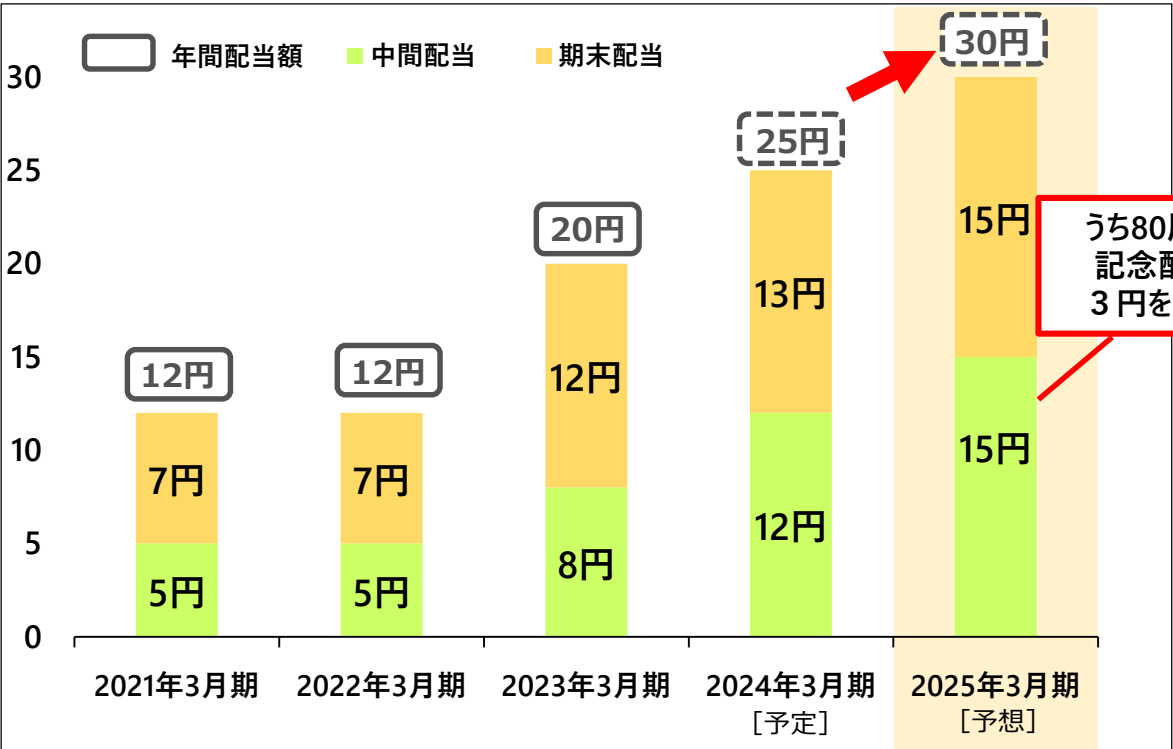


3. 剰余金処分

～ 資本積み増しを優先しつつも、大幅な増配により、
株主還元配慮 ～

- 2024年3月期の期末配当は好調な決算内容を受け、増配の予定。年間を通して5円の増配となる見込み（配当性向30%）
- 2025年3月期の年間配当額は、**3円の80周年記念配当を含む30円を想定**（2024年3月期対比 更に5円の増配）、**剰余を全額内部留保し自己資本を積み増す**

配当実績と予想



今期の特例

- ◆ 2025年3月期の年間配当額は、3円の80周年記念配当を含む30円を想定
- ◆ バーゼルIII完全実施後への対応として、配当後の剰余は全額自己資本へ積み増す
- ◆ 2026年3月期以降については、総還元性向の引上げを含めた株主還元強化が可能

4. 資本政策、PBRの向上に向けて

～ 長期の視点から 幅広いステークホルダーの
共通の利益を追求 ～

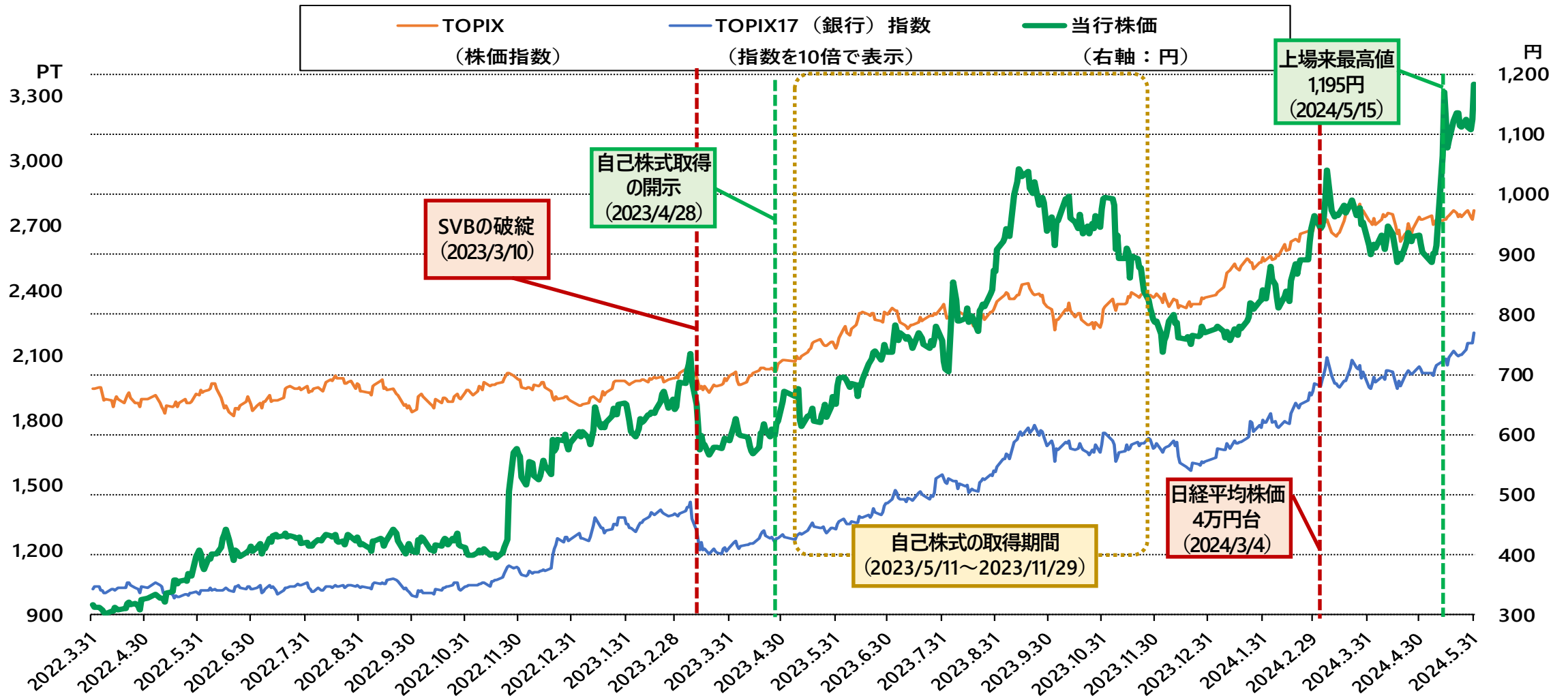
4-1 株価の推移



もっと好きになる

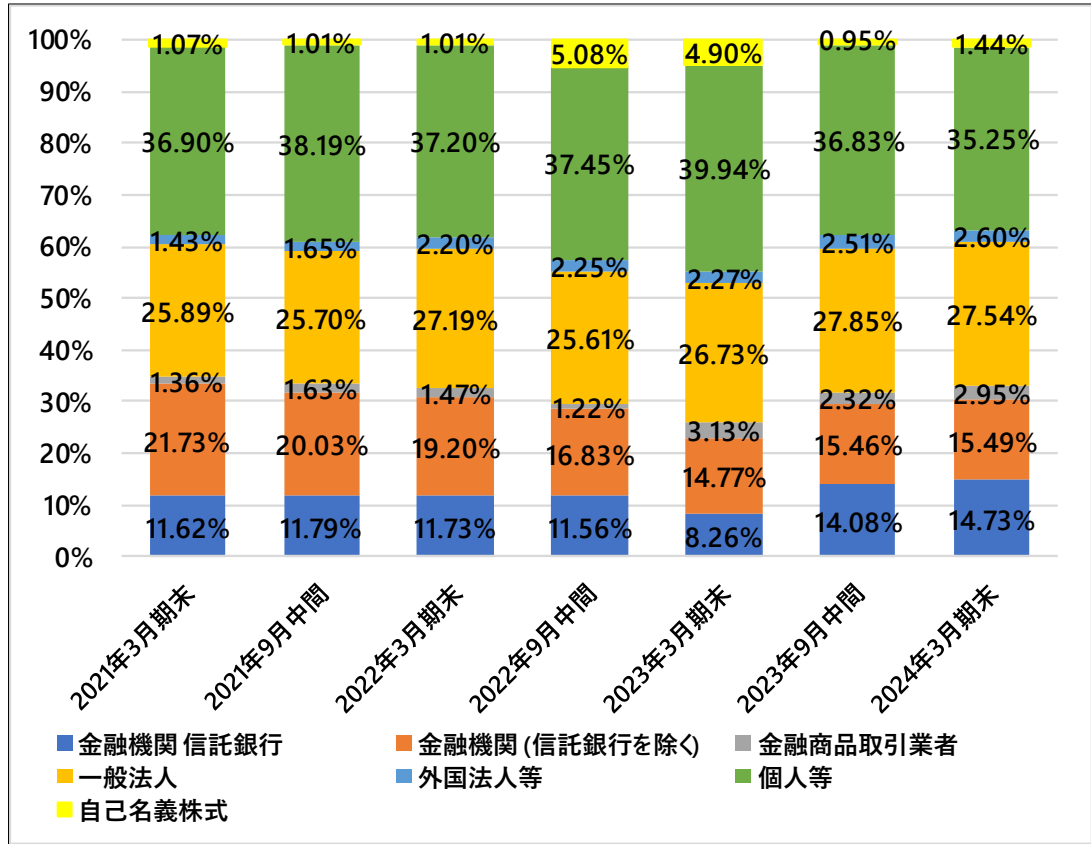
当行株価・TOPIXの推移 (2022.3.31~2024.5.31)

出所：QUICK (一部当行にて加工)

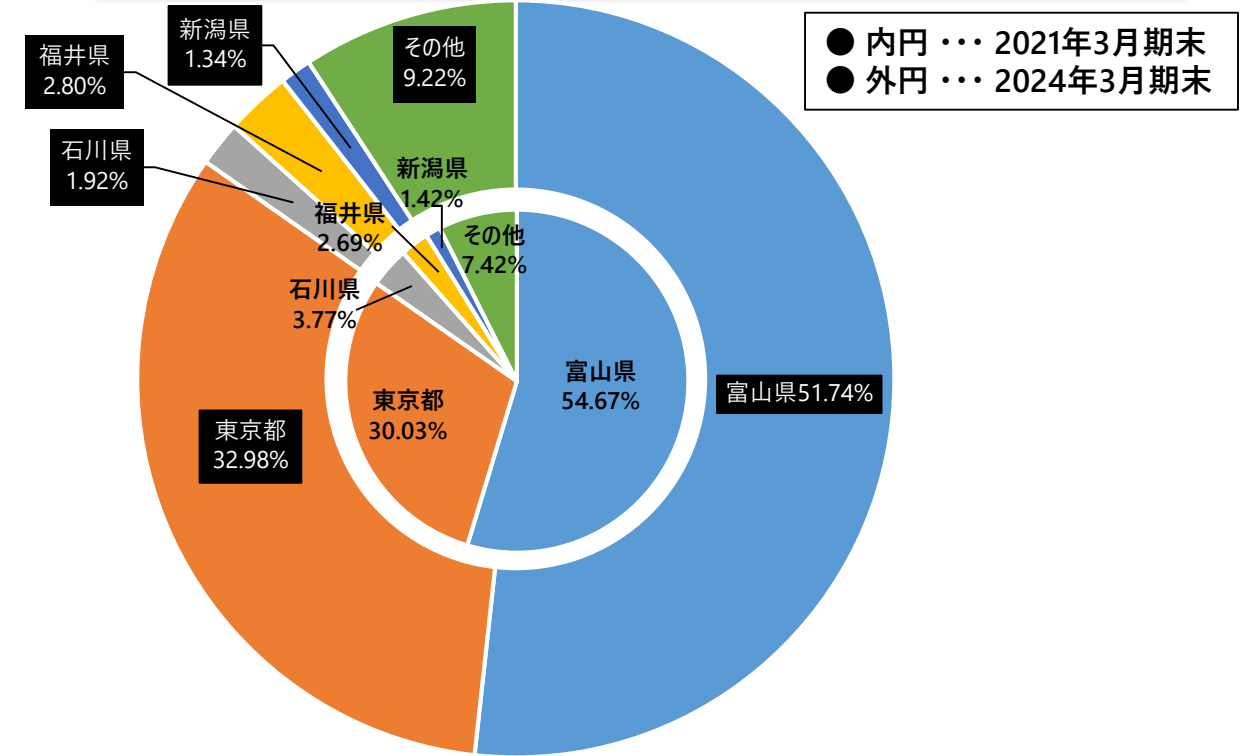


4-2 株主構成

所有者別株式数の推移 (2021年3月～2024年3月)



地域別株式数割合 (2021年3月・2024年3月比較)



株主数ベースでは9割強が個人株主
↓
2022年9月以降、個人株主が約2千人増加

↓

地元個人株主中心の株主構成が大きく崩れ、つれて株価の変動幅が拡大

↓

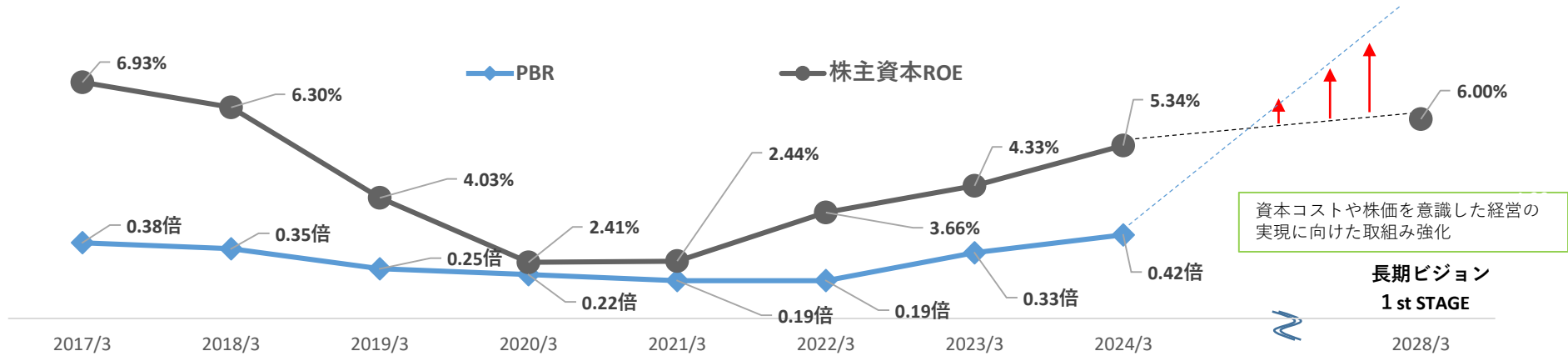
地元個人・法人株主の比率を上げ、業績の向上、積極的な株主還元により、地域の好循環に寄与

↓

地方銀行として地域の好循環への役割を果たす

現状分析

- 金融緩和の長期化等、金融業界を取り巻く環境は厳しさを増す中において、当行は収益・コスト構造の改善に向け取組んできた結果、ROEは近年反転、改善傾向にある
- もっとも、当行の株主資本コストとの比較では、ROEは未だ低位にあり、PBRは1倍を下回る状態にある



PBR・ROE・PERの関係性

PBRの考え方

$$PBR = ROE \times PER$$

$$= ROE \times \frac{1}{\text{広義の株主資本コスト}}$$

ROE ≧ 株主資本コスト の場合、PBR 1倍以上

資本コストの推計

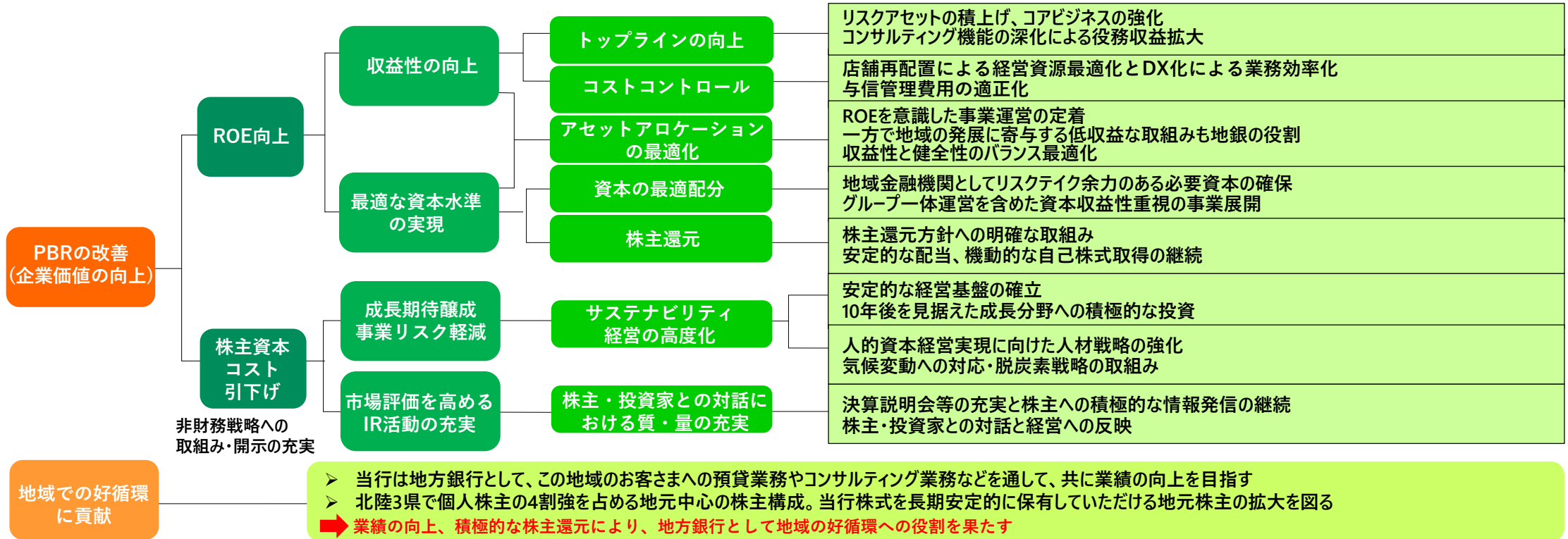
株主資本コストの現状認識

株主資本コスト 7%程度 (CAPMによる当行算定値)

✓ 当行の資本コストはCAPMや株式益利回りを勘案し7%程度と推計

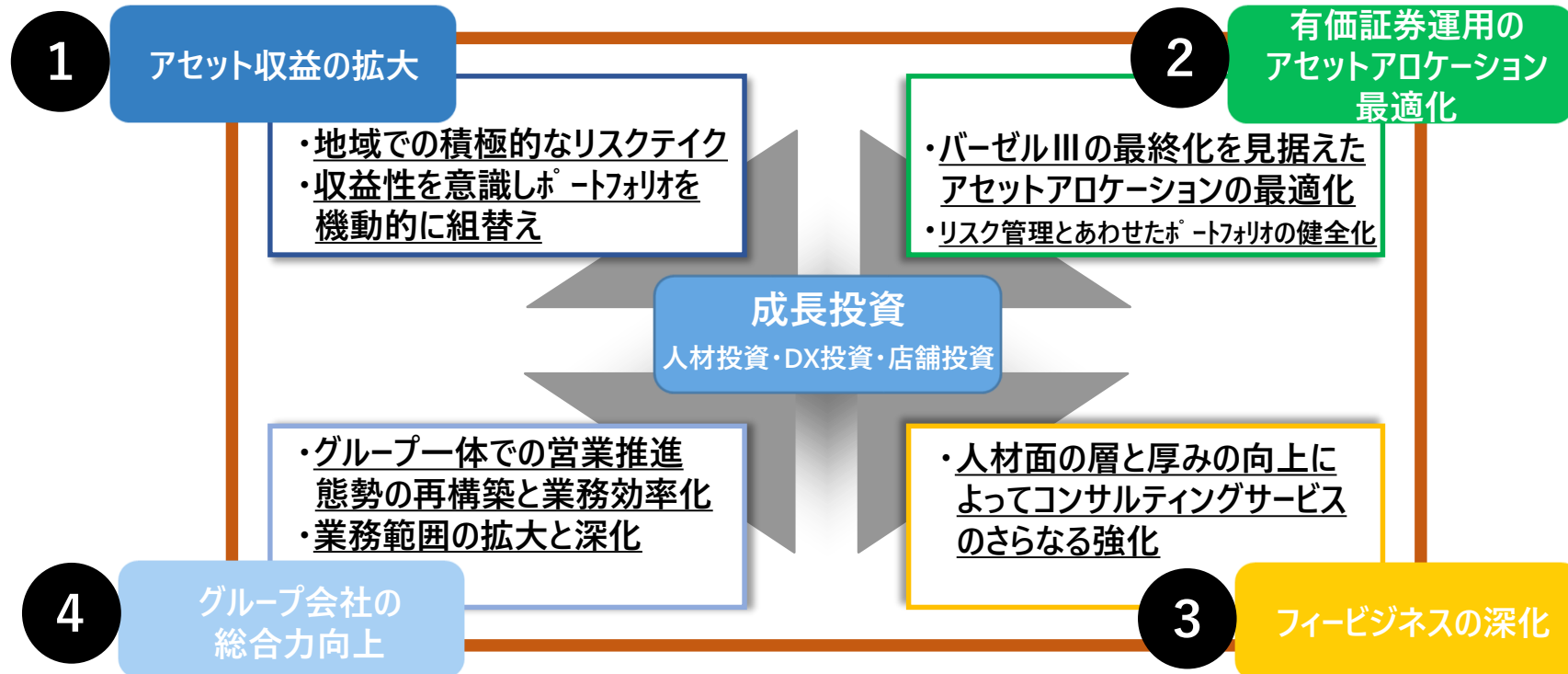
PBR向上
に向けて

- 経営資源の適切な配分を実現し、継続的に資本コストを上回る資本収益性の達成を目指す
 - 「最適な資本水準」「成長投資」「株主還元」のバランスを考慮しつつ、株主資本ROEは2027年度には長期ビジョンの取組みを通じて6%を目指す。合わせて非財務面の取組みと情報開示を進め、企業価値向上を目指す
 - 地方銀行として、地元を中心とした株主の増加を目指し、地域のお客さまとともに発展していく
- ➡ **引き続き地方銀行として地元を中心にリスクアセットは拡大。それに必要な資本基盤は十分に確保**
将来的には地方銀行上位クラスのPBRの達成を目指す。地方銀行として、地域での好循環に貢献



企業価値向上＝ファーストバンク・グループ全体の収益力強化

- ① 地域における貸出ビジネスの拡大は地域金融機関の役割そのものであり、リスクアセットを積上げ、アセット収益を拡大する
- ② 強みである有価証券を中心に、収益性とバーゼルIIIの最終型を考慮し、アセットアロケーションの最適化を図る
- ③ 人材面の層と厚みの向上によって、徹底的にコンサルティングサービスの提供に注力し、フィービジネスを拡大していく
- ④ グループ会社の100%子会社化を起点に、子会社との連携方法を根本から見直し、グループ総合力の向上を図る

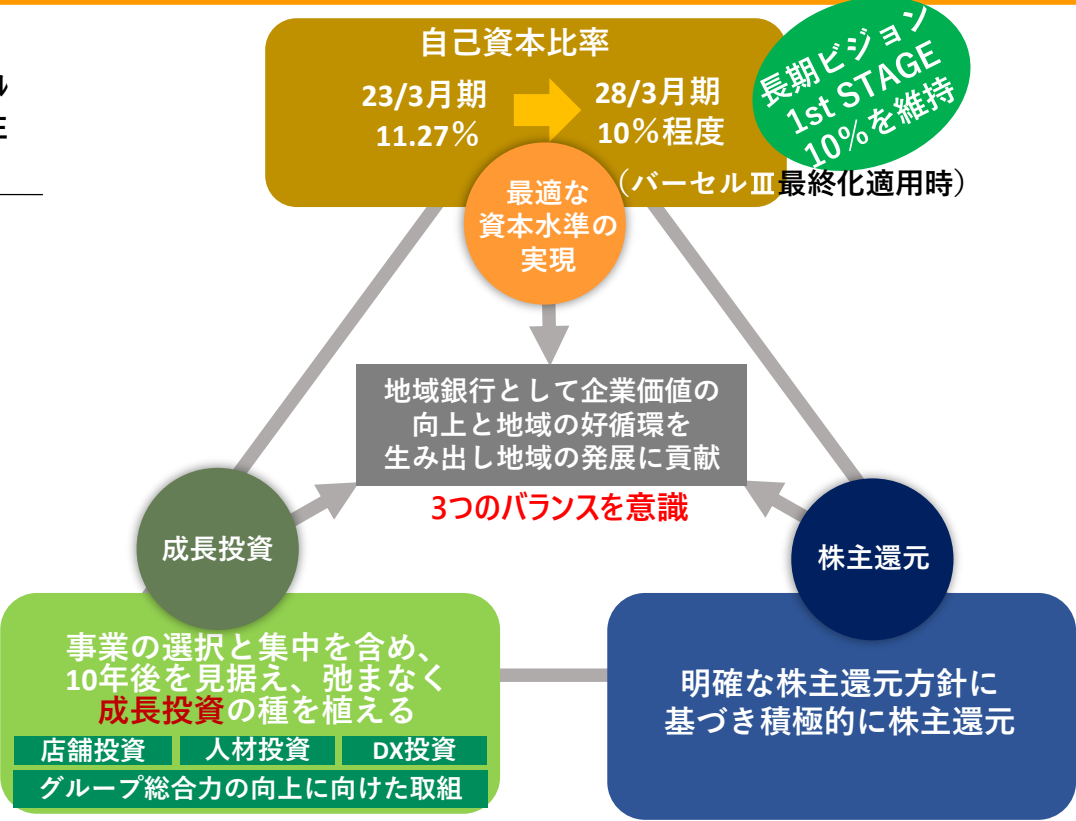
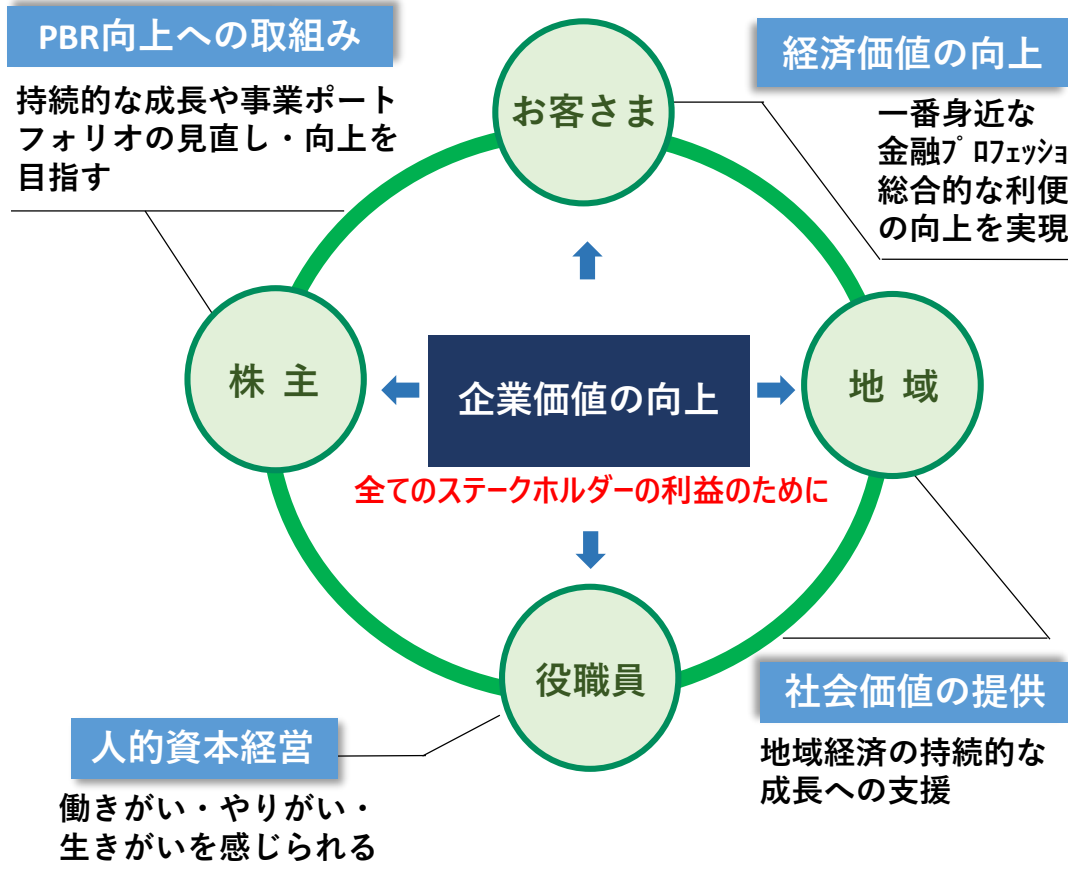


全てのステークホルダーの利益のために

■ お客さまファーストの実践を通じて企業価値を高め、「お客さま」「地域」「株主」「役職員」の満足度を高める。

資本運営の基本方針

- ① 銀行に求められる高い健全性、追加的なリスクテイク余力を残した資本運営の堅持
- ② 余剰資金は株主還元し、上場企業に求められる株主資本コストを意識した収益性の向上とのバランスに配慮
- ③ 資本収益性を意識した事業運営と成長投資により利益の向上を図り、2027年度にはROE6%（株主資本ベース）を目指す



政策保有株式について～2024年3月に方針を明確化～

■ 政策保有株式及び純投資における保有区分を明確に区分け。保有基準に整合性が認められないと判断する銘柄は順次、縮減方針

1 保有基準を明確化

■ 上場株式については、取引先との「取引関係の維持・拡大効果」のほか、「双方の継続的・中長期的な企業価値の維持・向上」、「それらを通じた地域経済への貢献」や「収益性等を総合的に勘案」し、保有の妥当性を検証



保有の妥当性が認められないと判断する銘柄は順次、縮減方針

2 政策保有株式と純投資株式を明確化

■ 改めて保有基準の見直しに伴い、今後政策保有株式として取り扱うべきと判断した銘柄は、純投資から政策保有株式へ保有区分へ移行。将来に向けて区分を明確化



保有区分の明確化後も政策保有株式は純資産の10%以内
【2024/3末】 **6.16%** (17銘柄)

3 保有株式について適切に議決権を行使

- 保有先の経営方針やガバナンスの状況、財務状況など重要議案にかかる判断基準に従い、議案毎に賛否を決議
- 発行体の企業価値等に大きな影響を及ぼし得る議案については、必要に応じ対話を通じて賛否を決議



政策保有株式に加え、純投資株式を含む保有株式全銘柄について、適切に議決権を行使

5. 主要施策の取組み

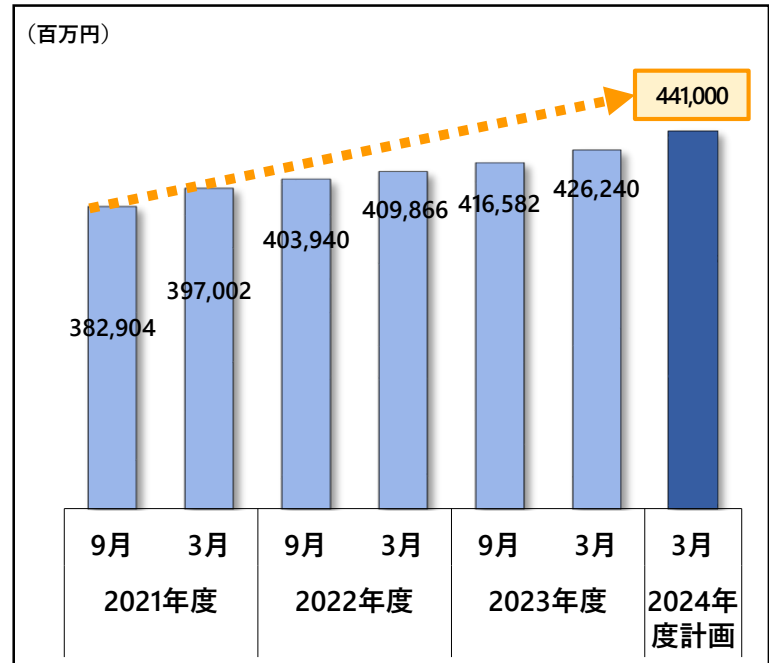
～ グループ戦略の強化、人材投資により、
長期ビジョンの後半に向けた体制整備にも取組み ～

5 1 ボリュームの拡大〔事業性・公金〕



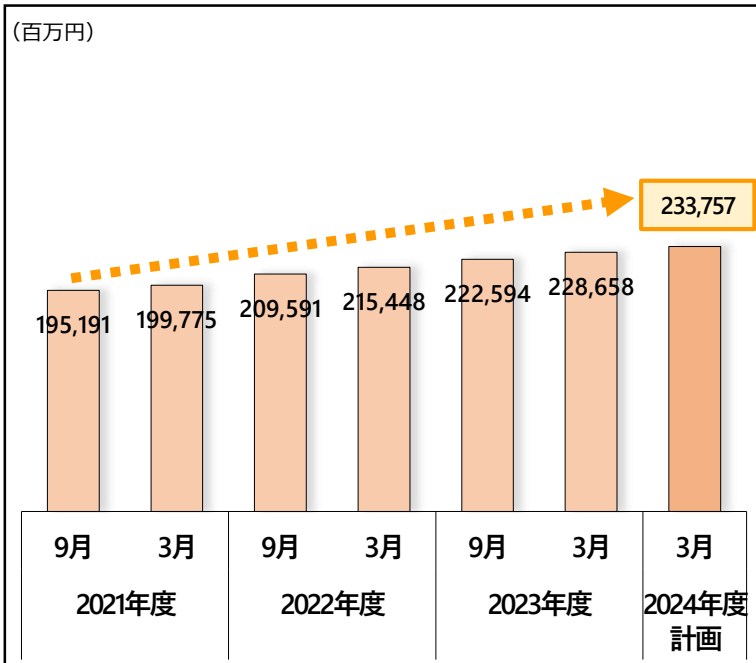
もっと好きになる

県内及び隣接県を商圏とした法人向け



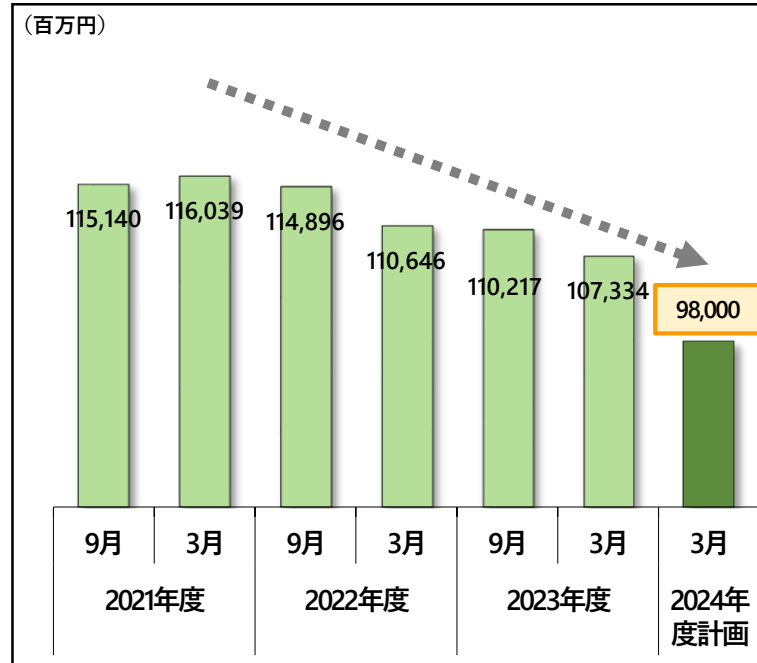
- **中小企業・中堅企業とも、原材料高騰、円安、人件費高騰の影響で運転資金需要が増加。**主に短期資金での調達が増大
- **設備投資は省力化・合理化投資を中心に増加傾向**

東京・大阪を商圏とした法人向け



- **大都市の強い需要と高い収益性を確保**
- 金利の先高観を背景に、高格付上場企業における資金調達ニーズが高まり残高増加
- 効率的なリスクアセットの積上げとリスクリターンのバランスに留意した運用により、残高増加する見込み

地方公共団体向け



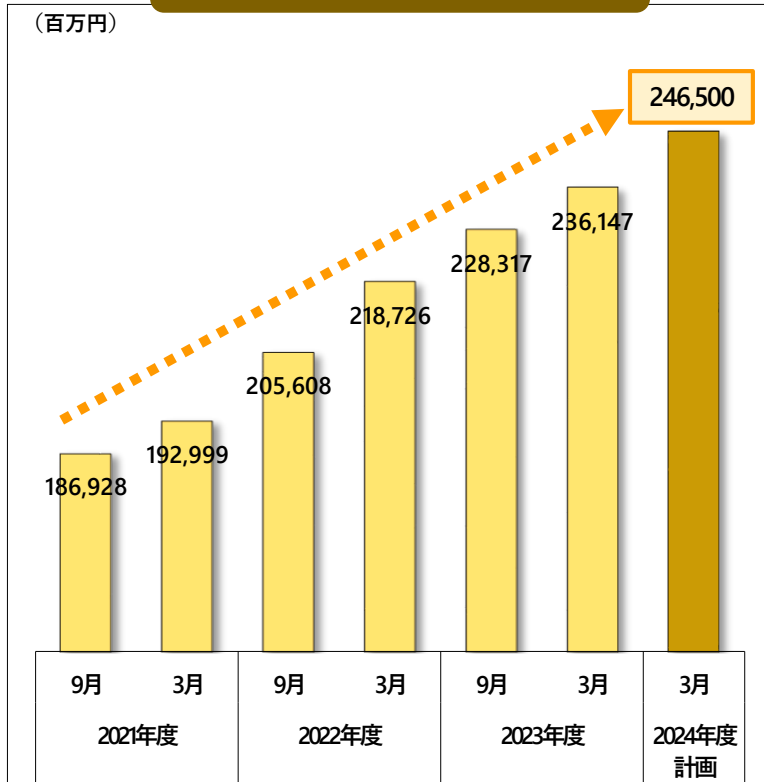
- 県債の発行減等の影響により残高減少
- 新発債および借換債への対応を継続
- 引き続き**県内地公体との連携強化**を図り、**地方創生に資する活動に繋げる**

5 1 ボリュームの拡大〔個人〕



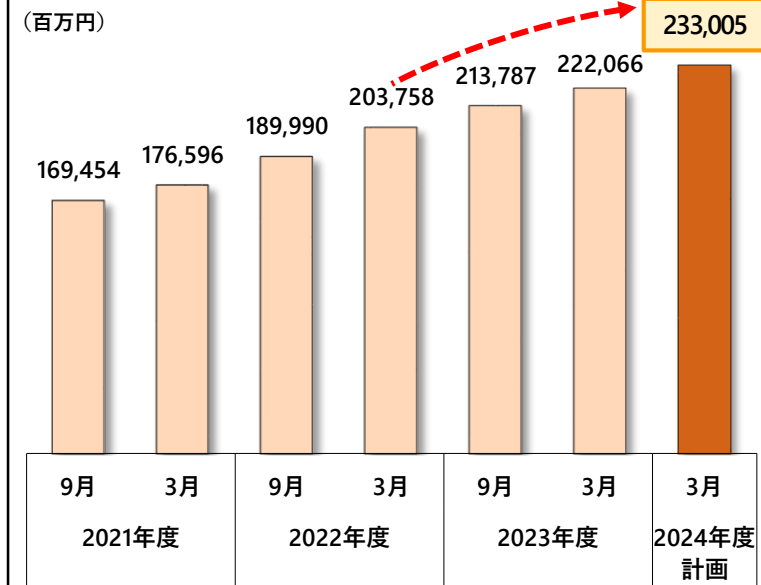
もっと好きになる

個人向けローン



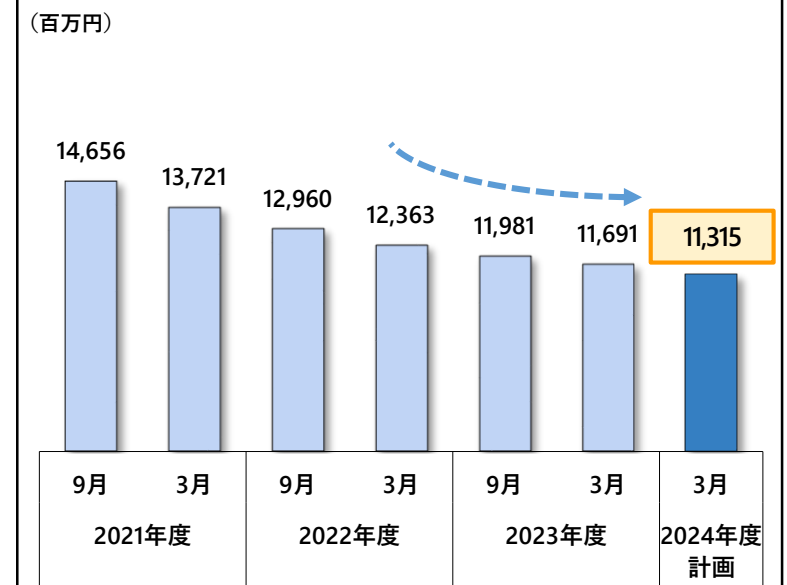
- **住宅ローンを中心に増加基調を維持**

うち 住宅ローン



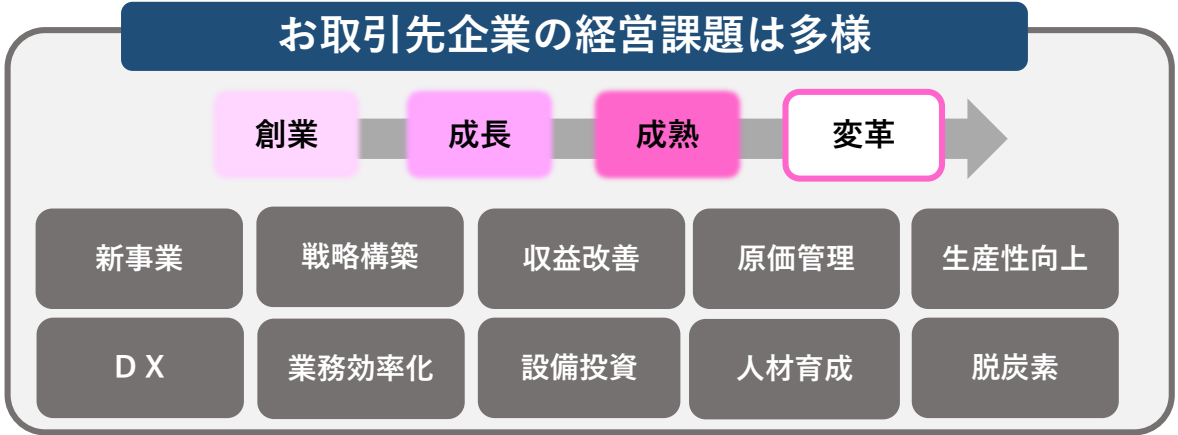
- 住宅着工戸数が減少傾向にある中においても、ローンアドバイザーと地場大手・中堅ハウスメーカーとの連携・関係構築により住宅ローンは伸長

うち 消費者ローン



- 個人消費の回復により残高の減少は緩やかに
- 今後当行独自のWeb完結システム稼働により非対面チャネルでの取込みを図る

●お客さまの多種多様な経営課題に対し、各ビジネスステージに応じた最適なコンサルティングによって課題解決を実現



ファーストバンク・コンサルティングによる
最適な事業者支援を実施します



ファイナンス

- 資金繰り支援
- サステナブルファイナンス

コンサルティング業務

- 経営計画策定支援
- 伴走支援
- 補助金申請支援
- 事業承継支援
- SDGs取組支援
- 人材紹介

ビジネスマッチング

- 専門家紹介
- 販路・仕入・外注先

M&A

グループ会社との連携

法人資産運用

事業者支援メニュー

経営計画策定支援

- ✓ 企業分析にて経営課題を抽出し、解決に向けたアクションプランを定めた経営計画を策定

伴走支援

- ✓ 抽出された経営課題解決に向けて、オーダーメイド型にて支援を行う
- ✓ 伴走支援を継続していく中にて、新たな課題にも対応

強化していく業務

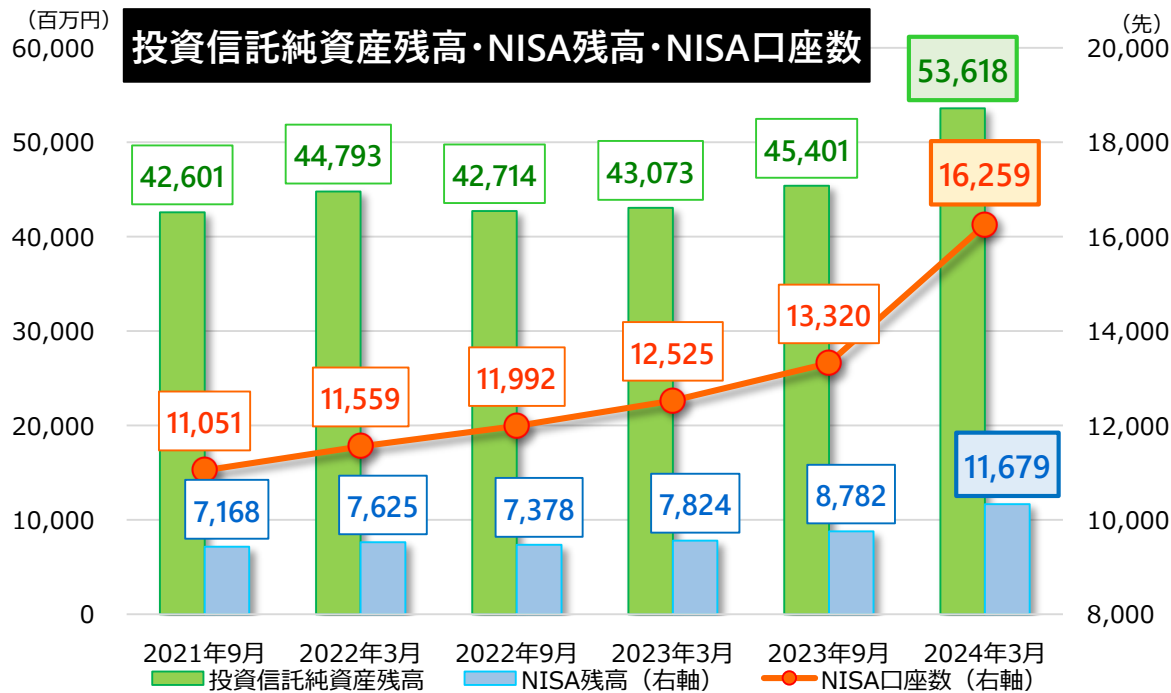
人材紹介業務 2024年4月～体制強化

- ✓ お客さまの求める人材を網羅した、求職・求人のスムーズなマッチングにより、企業成長を一助する

- お客さま本位の業務運営に関する基本方針「職員は個を磨き、専門性の高いスキルを身につけ、最適な金融サービスを提供し、お客さまの最善の利益を図ることにより、お客さまと共存・発展できる銀行グループであり続ける」ために、より具体的な取組みを実践
- 取引先企業の従業員様向けセミナーの開催等に注力した結果、NISA口座数は16,259先（前期比+3,734先、+29.8%）へ増加

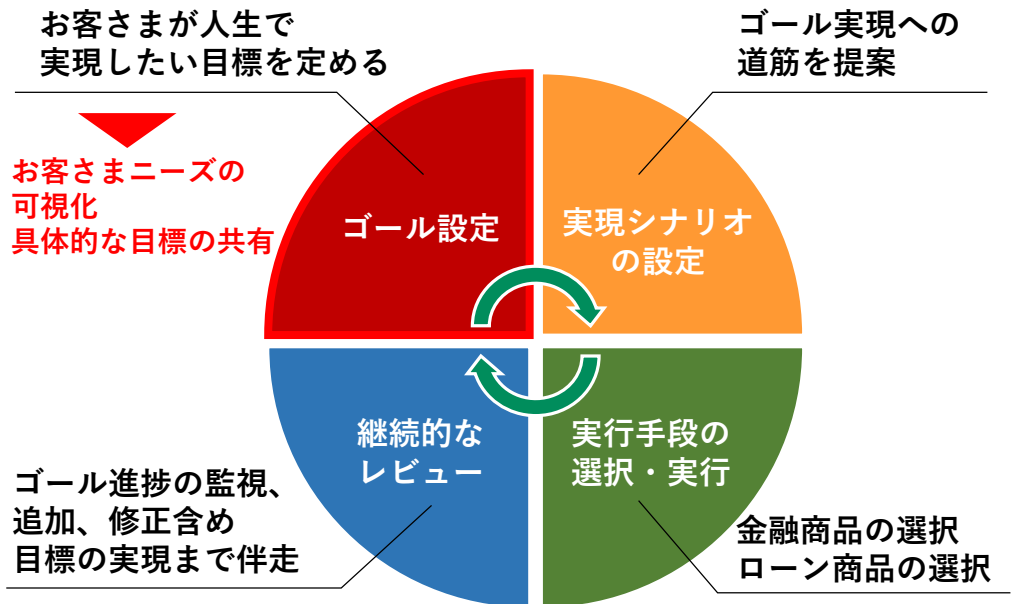
『お客さま本位の業務運営』の実践

- (1) ゴールベースアプローチの実践
- (2) 総資産コンサルティングの実践
- (3) コンタクトルールの取組みの徹底
- (4) 顧客利便性の向上
- (5) 顧客向けセミナーの充実



ゴールベースアプローチの実践

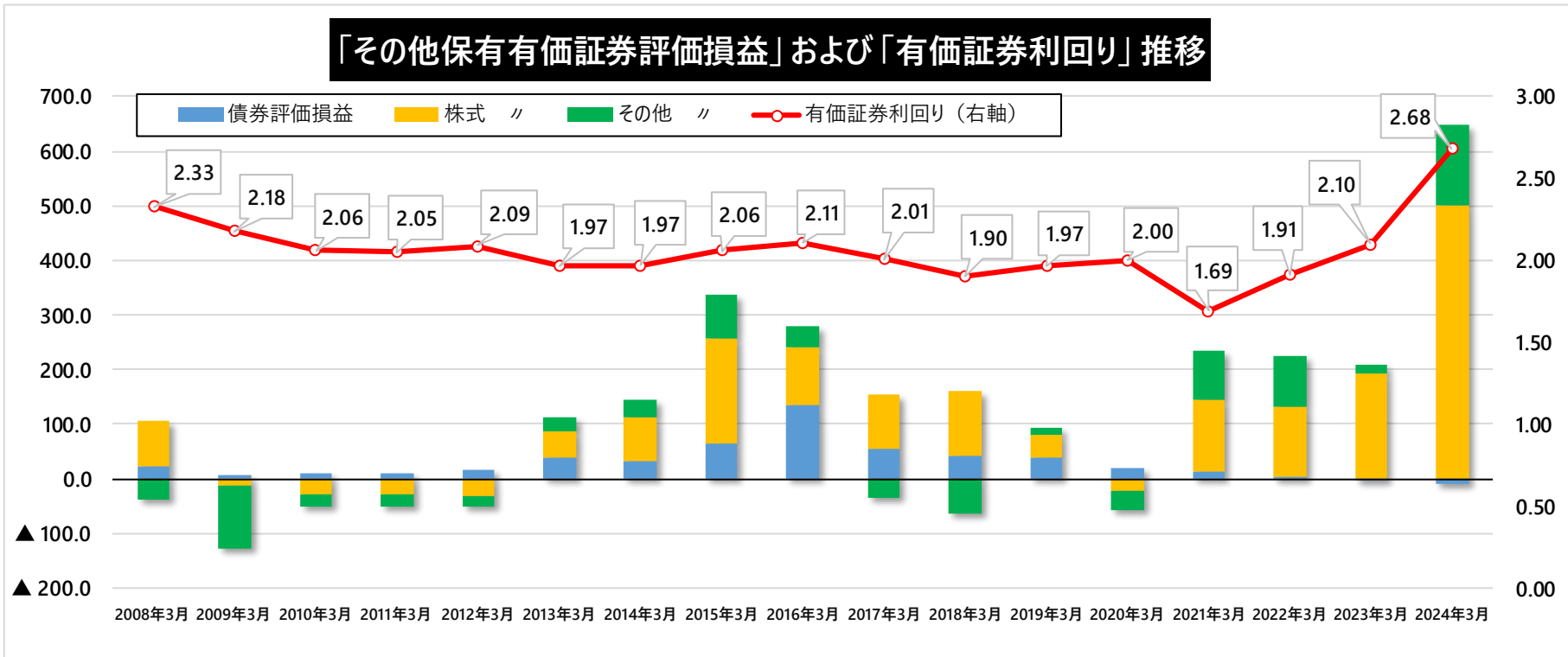
✓ お客さまと長期的に関係を築くことを目指し、お客さまとゴールを共有し、ご提案からアフターフォローまで一貫してサポート



5 4 有価証券運用



- **有価証券利回りは安定して2%近辺で推移しており、地銀・第二地銀上位クラスを堅持**
- **ネガティブイベントの影響で評価損益マイナスの時期はあるものの、多くの期間で評価損益プラスを確保**
2024年3月期は過去最高に

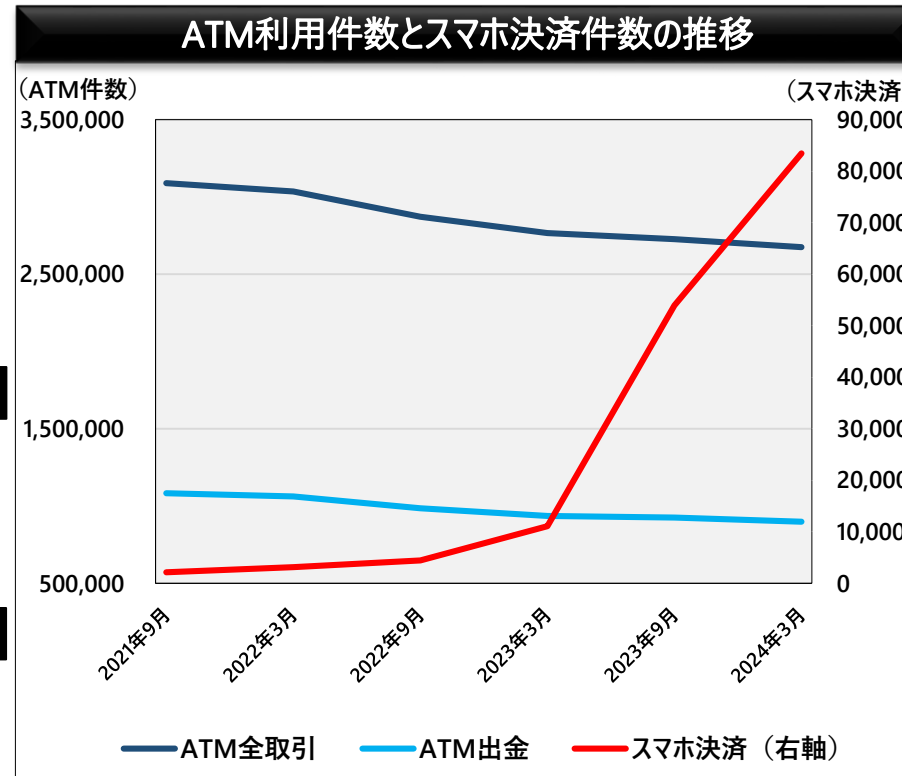
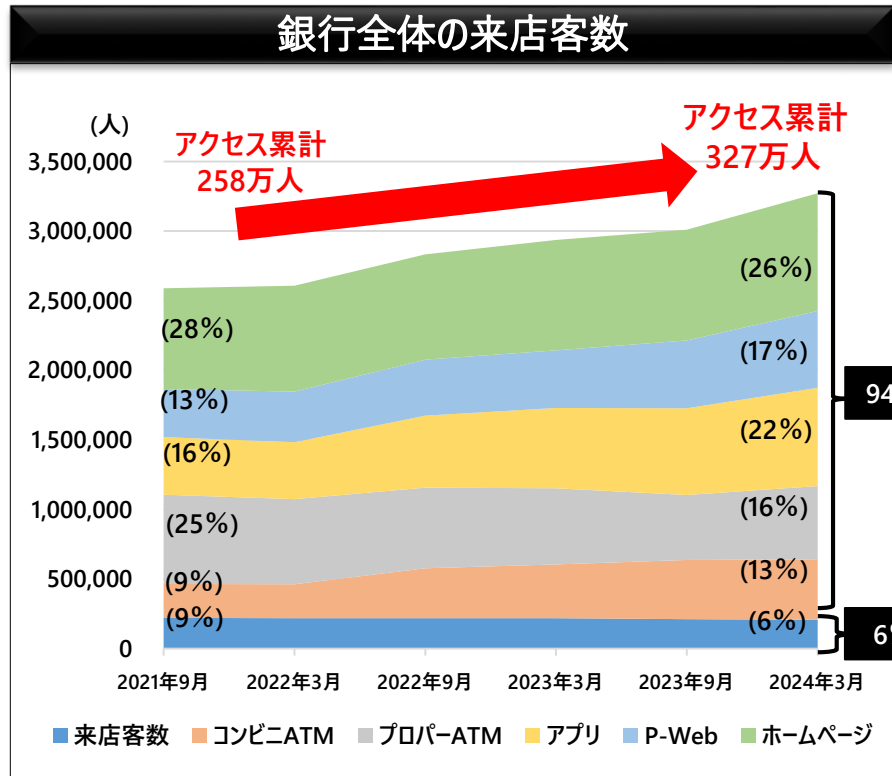


- 主なイベント**
- 2008年9月 リーマンショック
 - 2011年3月 東日本大震災
 - 2012年12月 第二次安倍内閣発足 (アベノミクス開始)
 - 2016年1月 日銀マイナス金利政策
 - 2016年11月 米トランプ大統領当選
 - 2020年3月 コロナショック
 - 2024年3月 日銀マイナス金利政策解除

5.5 チャンネル戦略



- 店舗への来店客数は減少しているが、非対面接点の強化により銀行全体の来店客数（Web・アプリ等含むアクセス累計）は順調に増加
- Web完結ローンのシステム刷新による取扱対象範囲の拡大（顧客利便性の向上）とユーザーにとってわかりやすいラインナップへの変更
- 今後はホームページのリニューアルやモバイルツールを活用した行内DX・ペーパーレス化を推進



- ### 非対面メニューの拡充
- Web完結ローンへの対応
 - ・2024年3月 教育ローン・フリーローン
 - ・2024年6月 オートローン・カードローン等

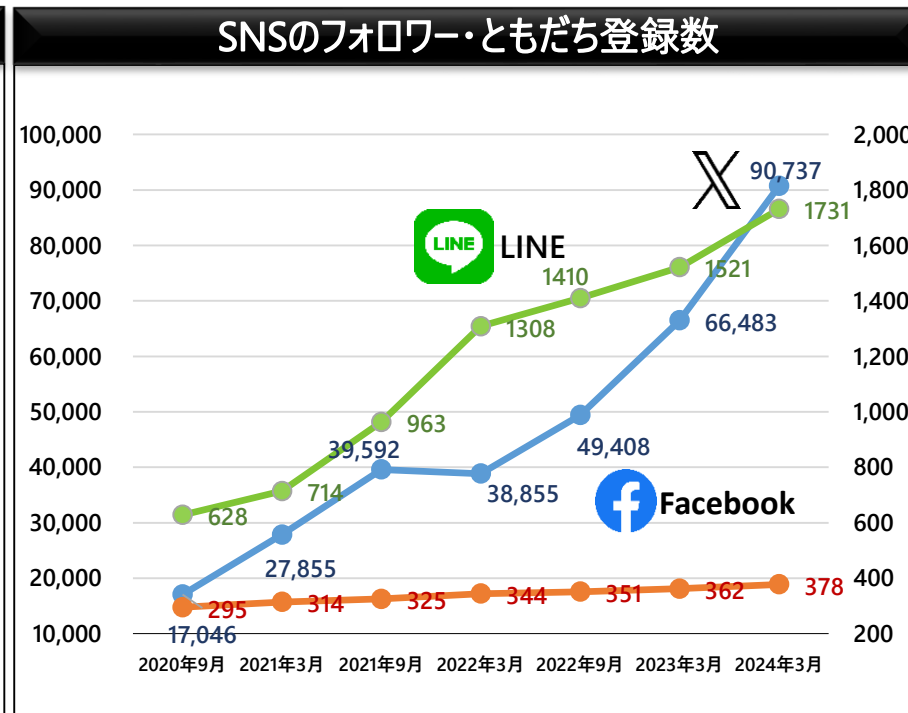
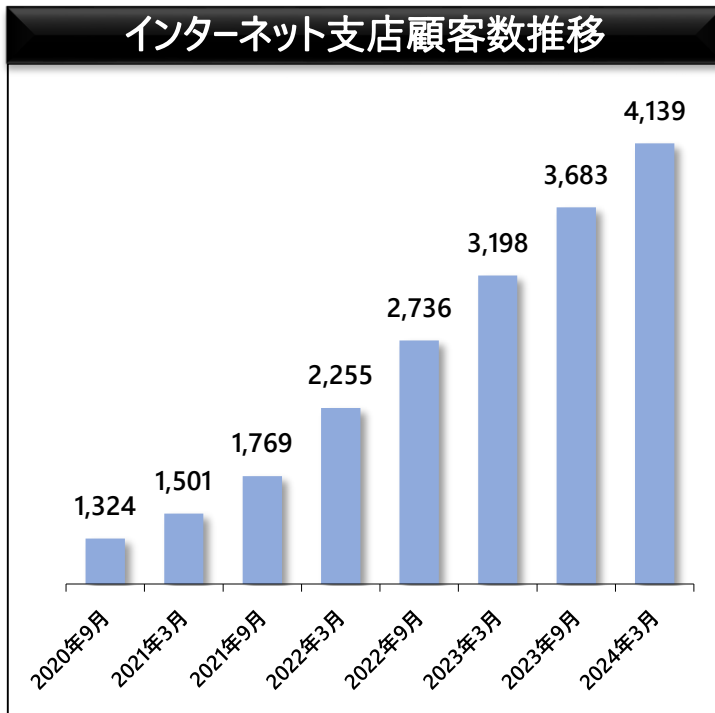
- ### 今後の計画
- UI・UXの向上を目的としたホームページのリニューアル
 - モバイルツールを活用した行内DX・ペーパーレス化・対面サポートツールの拡充

5.5 チャンネル戦略



もっと好きになる

- **インターネット支店の顧客数についても順調に増加**。全店におけるインターネット支店の口座開設数の割合は12%台まで上昇
- Xでは全国でフォロワーを獲得。地銀上位ランキングのブランド力を活かした新サービスを開発⇒ 事業先向けの経営支援（認知拡大・売上向上）を目的とした「SNS広告サービス（X）」



Xフォロワー数ランキング（銀行）

順位	銀行名	Xフォロワー数
1	ローソン銀行	486,182
2	三井住友銀行	284,132
3	セブン銀行	151,294
4	りそなグループアプリ	127,594
5	みずほ銀行	125,318
6	三菱UFJ銀行	119,990
7	西日本シティ銀行	96,414
8	富山第一銀行	92,383
9	みんなの銀行	78,541
10	auじぶん銀行	63,044

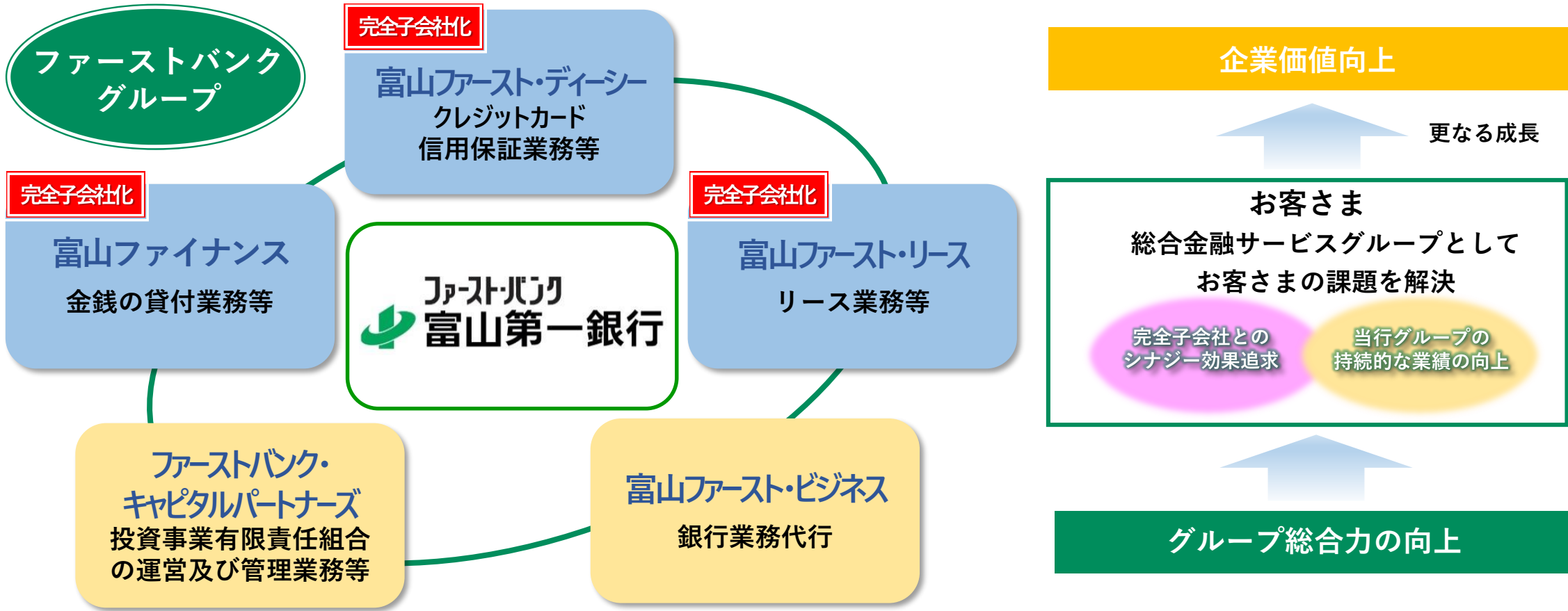
2024/4/17現在（当行調べ）

5 6 グループ総合力の発揮に向けて



もっと好きになる

- 2024年4月に当行の**連結子会社3社の完全子会社化**を実施
- 営業面の連携によるシナジー効果、業務の効率化、効率的な資本アロケーション等により、当行グループの総合力の高め、企業価値向上の実現に繋げる



57 サステナビリティ面の取組み

- 2022年5月に公表した「サステナビリティ方針」に基づき、持続可能な社会・環境の実現に向けた施策を展開
- 総合金融サービスグループとして各ステークホルダーの期待に応え、中長期的な企業価値の向上に努める

サステナビリティの取り組み実績

【お客さま】

お客さまのSDGsや脱炭素等、サステナビリティ経営の取り組み支援

- ☞ SDGs宣言策定支援
- ☞ サステナブルファイナンスの支援 など

【気候変動】

CO₂排出量削減に向けた取り組み

- ☞ 2023年度実績 2013年度比▲42.8%
(目標：2030年度 同比▲50.0%削減)

【リスクの定量的分析】

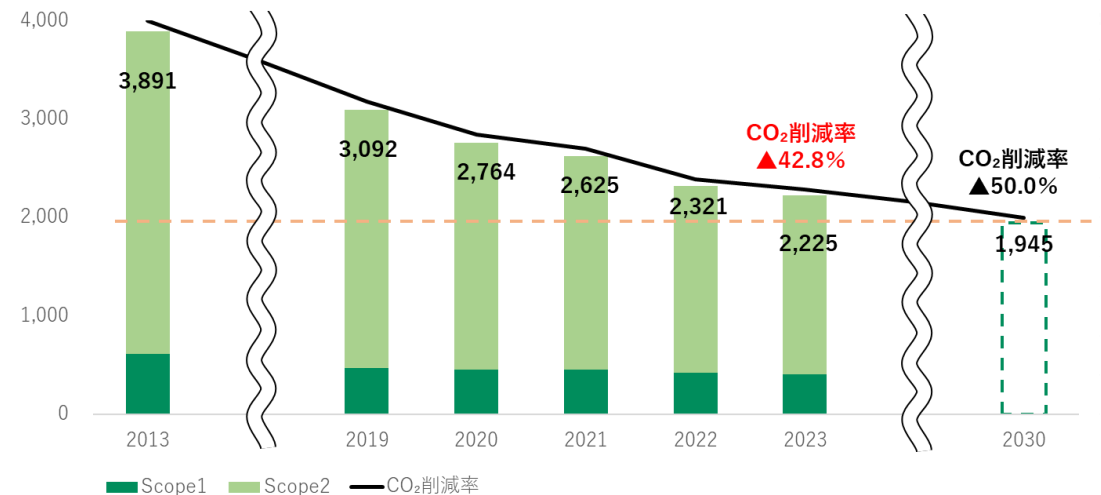
移行リスク・物理的リスクの計量化と、それを用いた取引先との対話を開始

【人的資本への投資】

長期ビジョン「ファーストバンクVISION10」との連動

- ☞ 「ファーストバンクVISION10」のバリューアップ戦略に基づき、銀行と職員が『4つのバリュー』を共有
- ☞ 銀行と職員のコミュニケーション手段・深度の充実
- ☞ 強固なエンゲージメントの構築

年度毎のCO₂排出量の推移 (単位：t)



今後の課題認識

- ① LED等の省エネ設備への切替、店舗運営の効率化
- ② 太陽光・自然再生エネルギー導入への取組み
- ③ お客さまの脱炭素に向けた中長期的な取組みに寄り添った対応を進める

58 人材育成とエンゲージメント強化

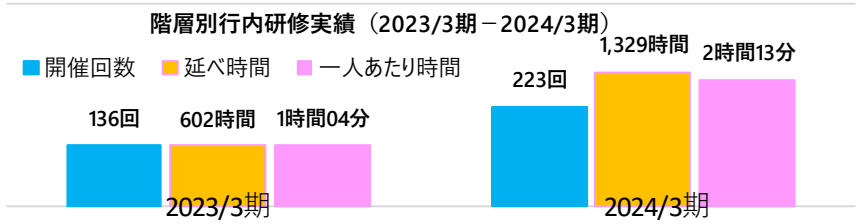


人材育成方針

- ◆ 「学び続ける人材の育成・支援」・「自己成長によるやりがい創出」
- ◆ 人材育成手法を「OJT・行内研修・行外研修・自己啓発支援」の4つに区分けし、職員・年代等の層別カリキュラムを構築

2023年度の実績

- 積極的に階層別の行内研修を実施し、人材育成に取り組む
 - 自己啓発支援として、資格取得支援講座を新しく実施 (全額銀行負担)
- 対象：中小企業診断士、FP1級、ITパスポート、財務・税務・法務2級

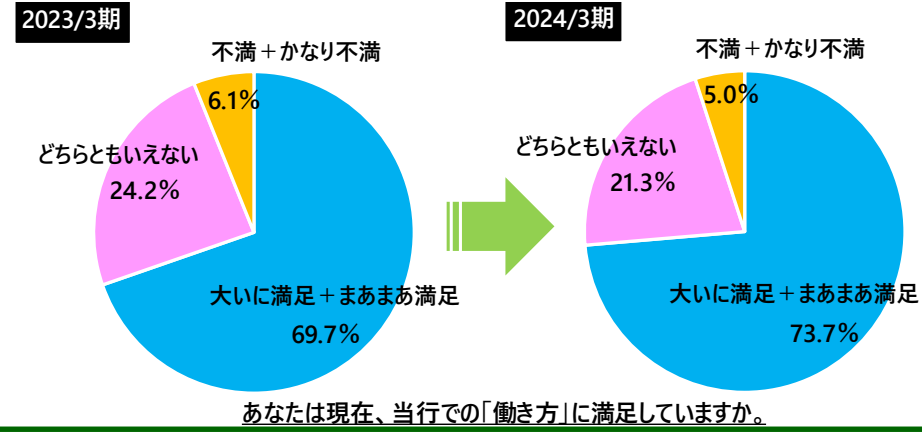
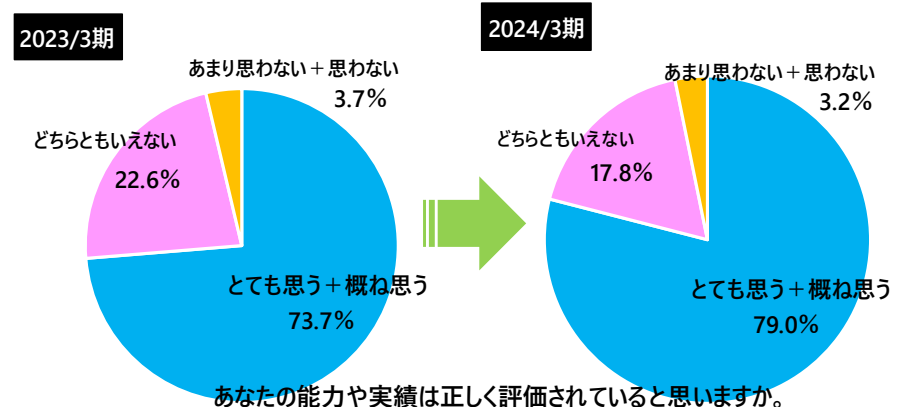


2024年度の予定

- 創立80周年記念事業として「マイスターチャレンジ80」を実施
- 期間：2024年4月～2025年3月
- 目的：銀行員としての成長、地域・家族の一員としての人間力向上
- 概要：4つのバリュー関連項目へのチャレンジ度合いにポイントを設定し、全職員の累計80ポイント獲得を目指す
- 項目：検定試験、公的資格、通信教育、地域貢献活動、地域プロスポーツ観戦、地元美術館鑑賞、健康増進、男性の育休取得、目的別休暇取得等

社内環境整備方針

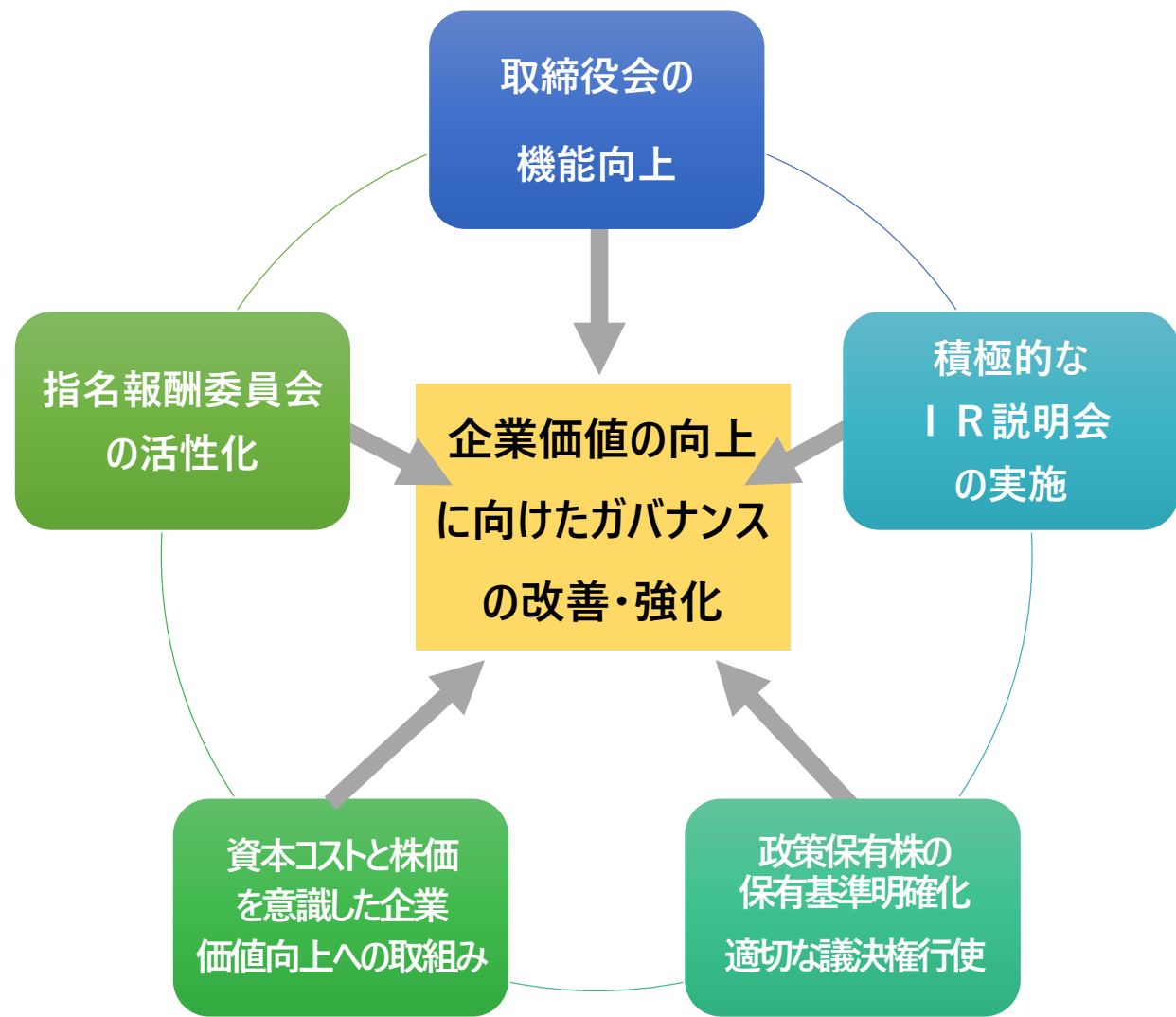
- ◆ 多様な人材が活躍できる明るく働きやすい企業へ
→ キャリア構築支援、女性活躍、積極的な経験者採用、アルムナイネットワーク拡大
- ◆ 職員ニーズの実態把握へ「働き方に関する意識調査」の継続実施



5.9 ガバナンスの改善に向けて



もっと好きになる



- 取締役会の機能向上**
 - アンケート結果を踏まえたPDCAの実践による実効性の向上
 - 取締役間での問題意識の共有、リテラシーの底上げ

- 指名報酬委員会の活性化**
 - 委員会を頻繁に開催し、後継者計画、役員報酬等について、積極的な議論を展開
 - 指名報酬委員会手続きの客観性・適切性・透明性を確保するため、毎年度頭取（CEO）の業績評価も実施

- 積極的なIR説明会の実施**
 - 機関投資家・アナリスト向け、個人投資家向けIR説明会を積極的に実施（年間300回（先））
 - 株主との対話内容は、経営会議・取締役会の審議の参考に

- 資本コストと株価を意識した企業価値向上への取組み**
 - 7%程度の当行資本コストを、資本収益性の当面の目標値として運営
 - 気候関連への対応や人的資本投資により、成長期待を醸成

- 政策保有株の保有基準明確化適切な議決権行使**
 - 保有基準を明確化し、今後政策保有株として取扱うべきと判断した銘柄は、純投資から政策保有へと移行
 - 政策保有株式に加え、純投資株式を含む保有株式全銘柄について適切に議決権を行使

6. 長期ビジョンとの関係

- ～ ファーストステージの目標達成に向けて視界良好 ～
- ～ 今後とも柔軟に戦略を見直しながら、“目指す姿”の早期達成に向けて取組みを進めていく ～

6 長期ビジョン「ファーストバンクVISION 1 0」



もっと好きになる

お客さま満足度

バリューアップ戦略

お客さまファーストの実践

責任ある企業活動の実践

5つの柱

- ① 金融プロフェッショナルとしての価値の提供
- ② 対面・非対面チャネルのベストミックス
- ③ 人財ポートフォリオの最適化・エンゲージメント強化
- ④ サステナブル経営・地域貢献
- ⑤ 企業ガバナンスの一層の向上

グループ金融
総合サービスの構築

コンサルティング
機能の深化

コアビジネスの強化

(既存預貸ビジネス・有価証券運用の強みを発揮⇒新たなビジネスモデル・成長投資へ)

現在の姿

1st STAGE (変革期)
2023年4月～2028年3月

2nd STAGE (発展期)
2028年4月～2033年3月

NEXT STAGE

現在の姿

バックカスティング

将来の姿

サービスの質

10年後の目指す姿
「お客さまファーストの銀行」

資産規模 2兆円
(現状の1.5倍)

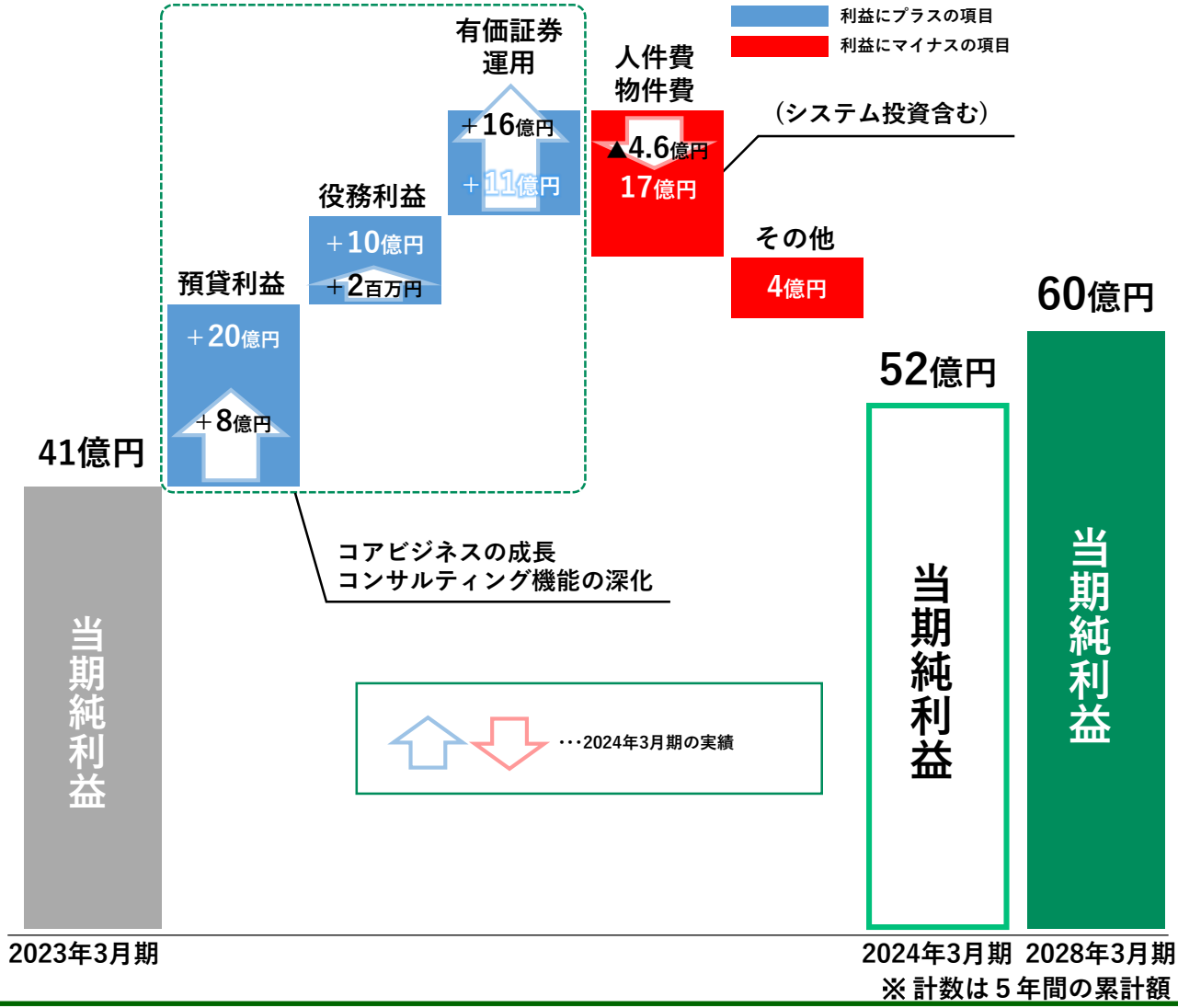
利益水準 最終利益
80億円以上
(現状の2倍)

人財 質量双方の強化
エンゲージメント向上

チャネル 対面と同様の非対面
サービスの提供
戦略的な店舗展開

資本運営 地銀上位クラスの
PBR

利益成長イメージと2024年3月期の実績



- 預貸利益
 - ✓ 貸出金利息はボリュームの増加と利回りの改善により、大幅に増加。計画1年目で目標比40% (+8億円) まで到達
- 役務利益
 - ✓ 役務取引等利益はコンサルティング手数料等の増加により増収も、支払手数料等費用の増加もあり微増
- 有価証券運用
 - ✓ 有価証券利息配当金は、保有する株式の増配や為替要因による米国債の利息増加に伴い大幅に増加 (過去最高水準)
 - ✓ 計画1年目で目標比145% (+16億円) 達成
- 人件費・物件費
 - ✓ 成長投資として、人件費は賃上げ等、物件費はシステム投資等にそれぞれ振り向けた結果、経費全体では8年ぶりに増加も、計画とおりのペースで推移


(単体)

1st STAGE 計数目標	2024/3期	5年後
当期純利益	52億円	60億円程度
株主資本ベースROE	5.34%	6%
コアOHR	54.76%	60%未満
自己資本比率	11.02%	10%

MEMO

- 本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものです。特定の有価証券等の売買を勧誘するものではありません。
- 本資料に記載された内容の全部または一部は、予告なしに修正または変更される場合があります。
- 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。当該記述につきましては、将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等の要因により、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。

本件に関するご照会先

 **富山第一銀行 総合企画部**

TEL 076-424-1219

FAX 076-491-4162

E-mail souki@first-bank.co.jp

URL <https://www.first-bank.co.jp/>