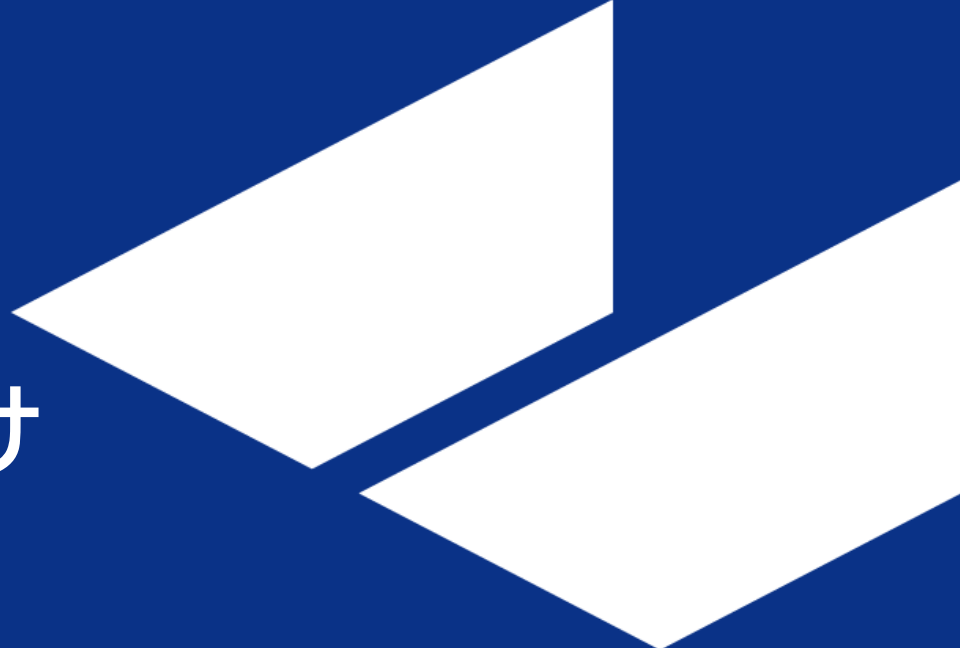




個人投資家さま向け 会社説明会

2026年9月8日
株式会社福井銀行

目 次

- 1 福井県ってどんなところ？ P3 ～P6
- 2 福井銀行ってどんな銀行？ P7 ～P16
- 3 銀行と金利の関係 P17 ～P24
- 4 福井銀行の押しポイント P25 ～P37
 - ・ 人的資本経営
 - ・ 成長性と統合シナジー
 - ・ 株主還元

1 福井県ってどんなところ？

1-1 福井県の基本情報



人口(総人口)

約**73**万人

全国
43位



県内総生産(名目)

3兆9,542億円

全国
42位



観光消費額

1,987億円

全国
45位



1人あたり県民所得

364万円

全国
4位



1-2 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年春予定)



1-2 福井県のポテンシャル

世界に誇る高い技術力

眼鏡フレーム
国内生産シェア

全国 **1** 位

世界トップシェアの
製品をつくる県内企業

16 社

事業所のうち
製造業の割合

全国 **2** 位

脱炭素社会におけるエネルギー先進地域

発電量

全国 **5** 位

福井県の発電量内訳



発電方式	割合
原子力発電	84.2%
火力発電	13.1%
水力発電	2.5%
新エネルギー等	0.2%

高い教育水準が生み出す地域を支える人的資本

都道府県
「幸福度」ランキング
(客観的・主観的とも)

全国 **1** 位

労働力人口比
(男女とも)

全国 **1** 位

有効求人倍率

全国 **1** 位

利便性が高まる交通ネットワーク

北陸新幹線 敦賀延伸
(2024年3月)

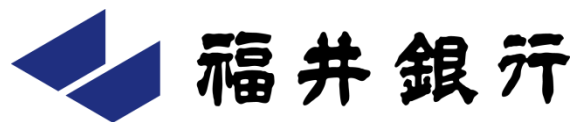


中部縦貫自動車道の開通
(2029年予定)



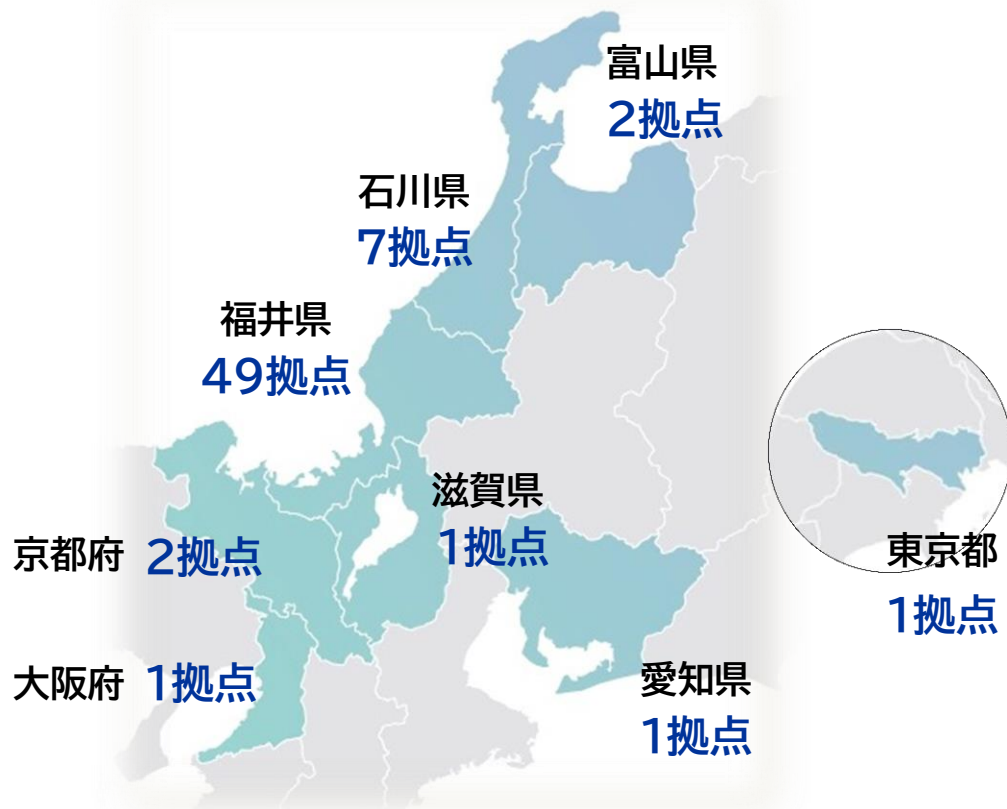
2 福井銀行ってどんな銀行？

2-1 会社概要・店舗ネットワーク



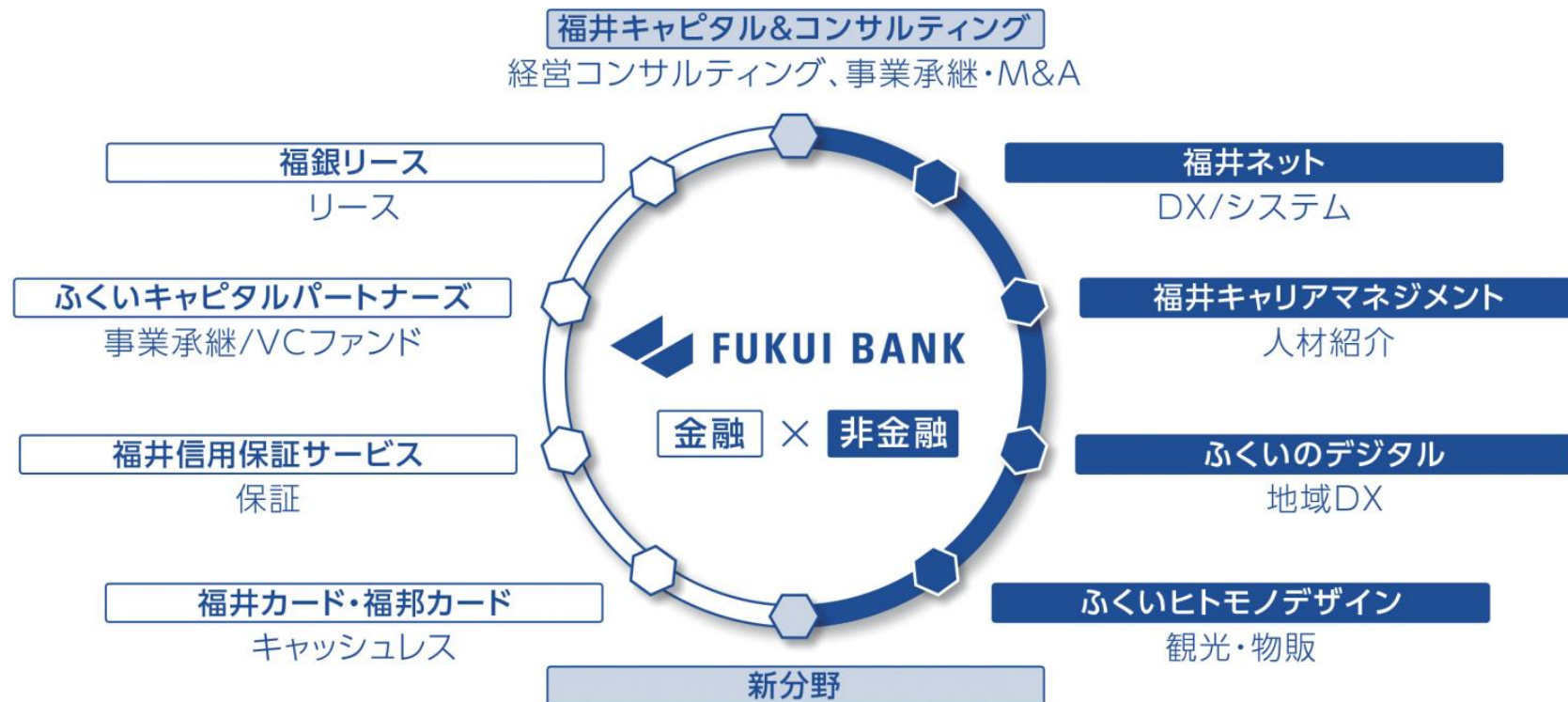
- 名 称／株式会社 福井銀行
(合併後も社名変わらず)
- 所 在 地／福井県福井市
- 設 立／1899年12月
- 従業員数／1,640名
(2026年5月2日時点、正社員のみ)
- 拠点数／国内64拠点
- 資 本 金／179億65百万円

■ 店舗ネットワーク(2026年5月末時点)



2-2 グループ会社

グループ一体で**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
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索



2-3 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 野村證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

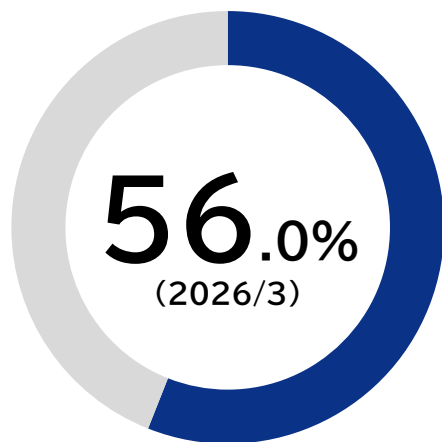
地域産業の助成こそ使命

1899 株式会社福井銀行 設立

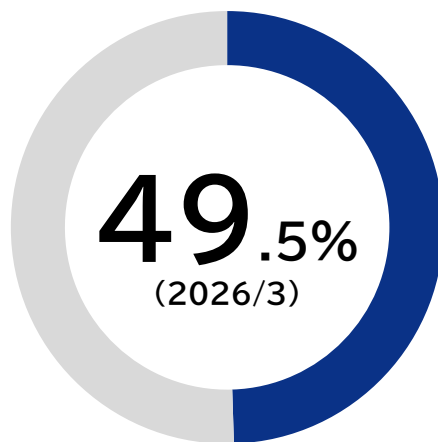
2-4 預金・貸出金の福井県内シェア

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**

福井県内の預金
シェアナンバーワン



福井県内の貸出金
シェアナンバーワン



預金等残高

3兆4,191億円

(福井:3兆481億円 福邦:3,710億円)

貸出金残高

2兆4,639億円

(福井:2兆1,666億円 福邦:2,973億円)

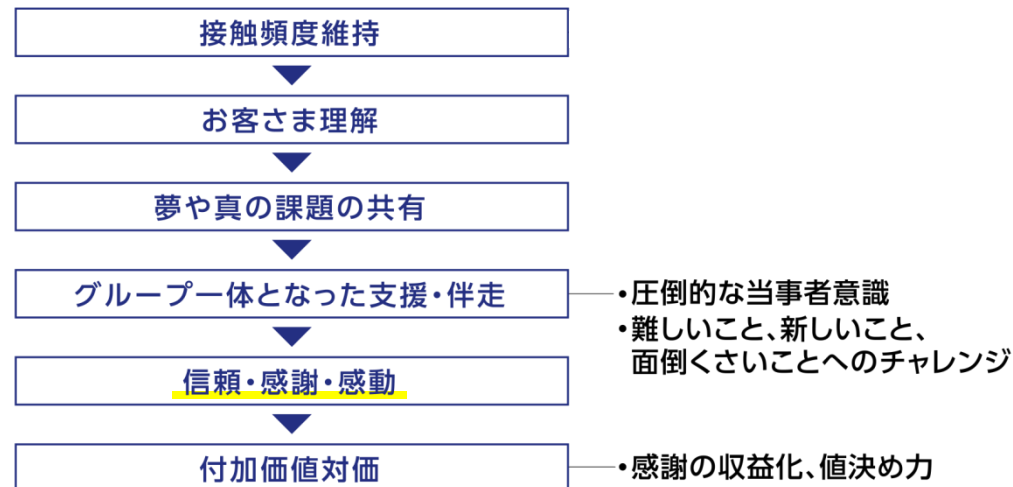
2-5 福井銀行グループの営業の基本的な考え方

■ 「地域の課題解決業」

ひとことで言うと

単に金融商品売る銀行から、
地域の課題を解決する銀行へ進化する

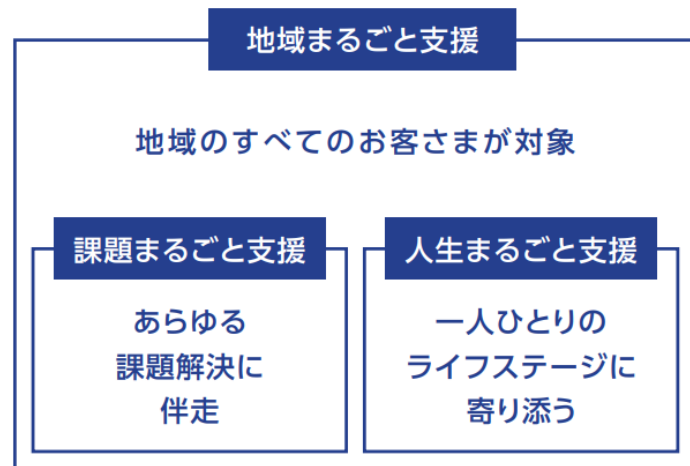
【正しいアプローチ】



■ 「まるごと支援」

ひとことで言うと

すべてのお客さまの、
あらゆる課題に向き合う



2-6 福井銀行グループの提供する付加価値

付加価値 =

機能的価値

(差別化しにくい)

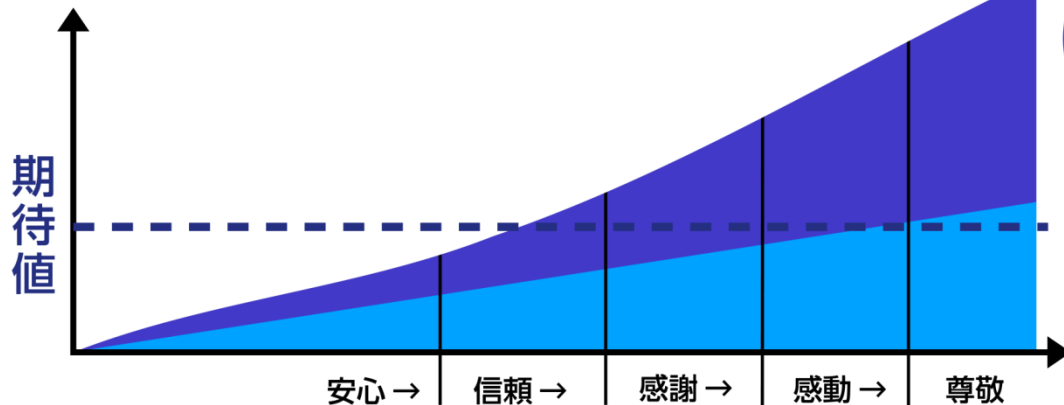
×

体験価値

(差別化のポイント)



付加価値 ≡ 対価



体験価値

機能的価値

顧客ロイヤルティ

安心 → | 信頼 → | 感謝 → | 感動 → | 尊敬

ブランド化

収益化

2-7 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

2-8 公式キャラクター

福井銀行公式キャラクター

感動の妖精 **フクルン**

ぜひ
投票してね！

NIKKEI
企業キャラクター総選挙
2026

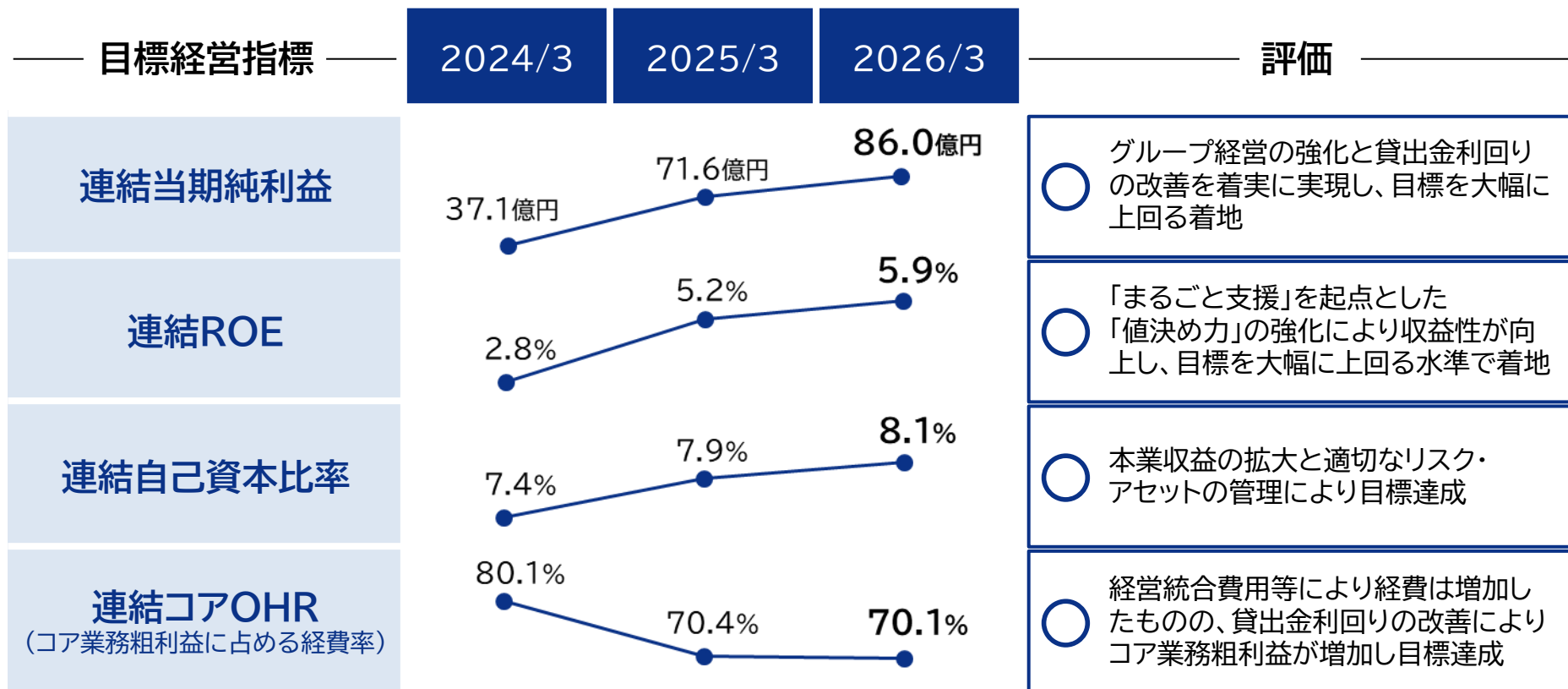
あなたの日常に”福”をお届け！
福井銀行公式キャラクター
「感動の妖精 フクルン」です！

『NIKKEI企業キャラクター総選挙2026』に
エントリー中！



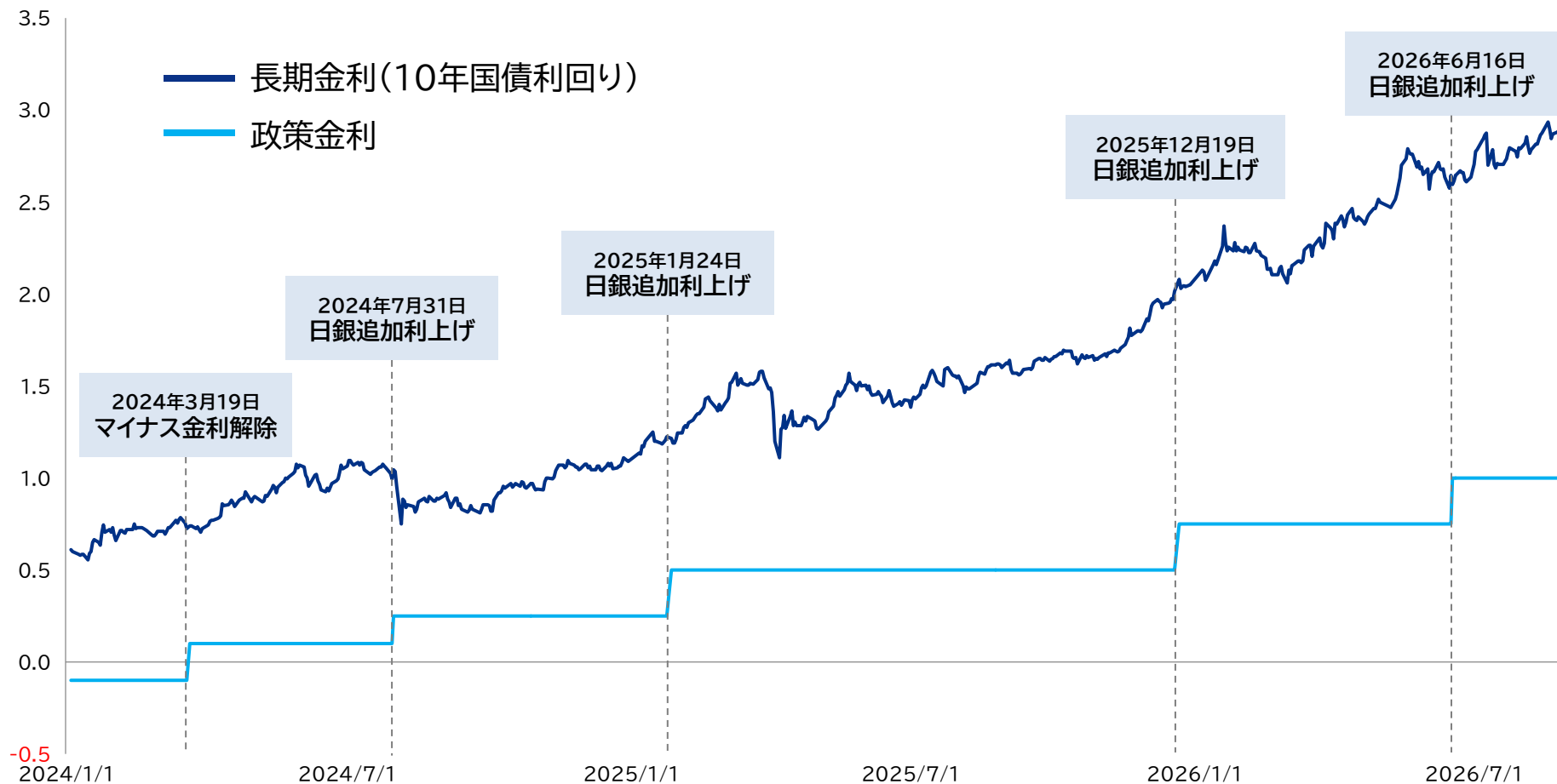
2-9 業績

主要計数は各項目とも順調に推移



3 銀行と金利の関係

3-1 政策金利と長期金利の推移



3-2 金利上昇が銀行業に与える影響

- 金利が上がると → 業務粗利益の大部分を占める資金利益が増加し、**収益が拡大**

+ 資金運用収益

↑

- ・貸出金利息
- ・有価証券利息配当金 など

- 資金調達費用

↓

- ・預金等利息 など

= 資金利益

↑

利ざやが拡大

■ 福井銀行の損益計算書(P/L)

コア業務粗利益		売上総利益(売上-売上原価)に相当
資金利益 ★	85%	「資金運用収益」と「資金調達費用」の差額
役務取引等利益	12%	コンサルティング業務などによる手数料
その他業務利益(除く債券関係損益)	3%	
⋮		

3-2 金利上昇が銀行業に与える影響

金利上昇による銀行収益の拡大期待から、銀行業の株価は日経平均株価をアウトパフォーム

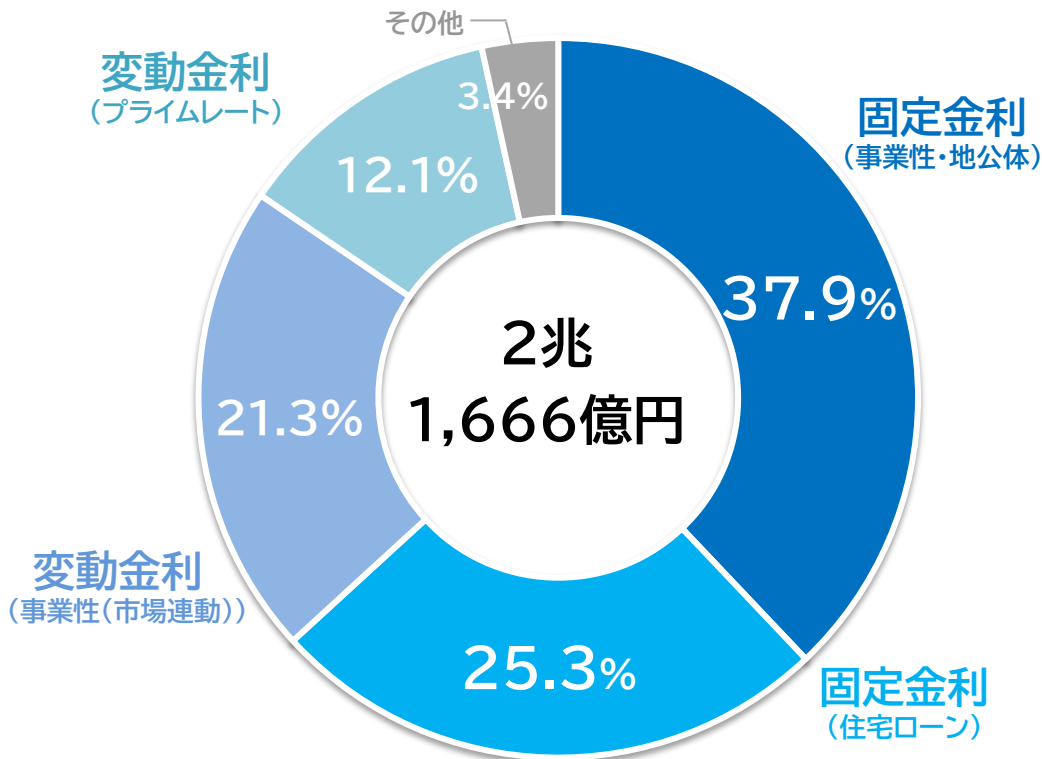
- 日経平均株価と業種別日経平均株価(銀行)のパフォーマンス(2024年1月4日を100とした場合)



3-3 福井銀行の貸出金の金利構成

貸出金に占める固定貸出は6割超であり、固定金利選好の資金調達ニーズが多い傾向

■ 貸出金の金利構成(2026年3月末)



■ 固定貸出が多いと…

固定貸出割合が低い他行と比較し
**金利上昇による貸出金利回りの
上昇に時間がかかる**



ただし…当行の平均残存期間は**約2年**

- 固定金利(事業性・地公体):
金利更改までの平均残存期間**2.7年**
- 固定金利(住宅ローン):
金利更改までの平均残存期間**1.5年**

3-4 福井銀行の利ざやの推移

固定貸出の割合が高いが、「値決め力」の強化により**預貸金利回り差は地銀平均を上回る水準で拡大**

福井銀行

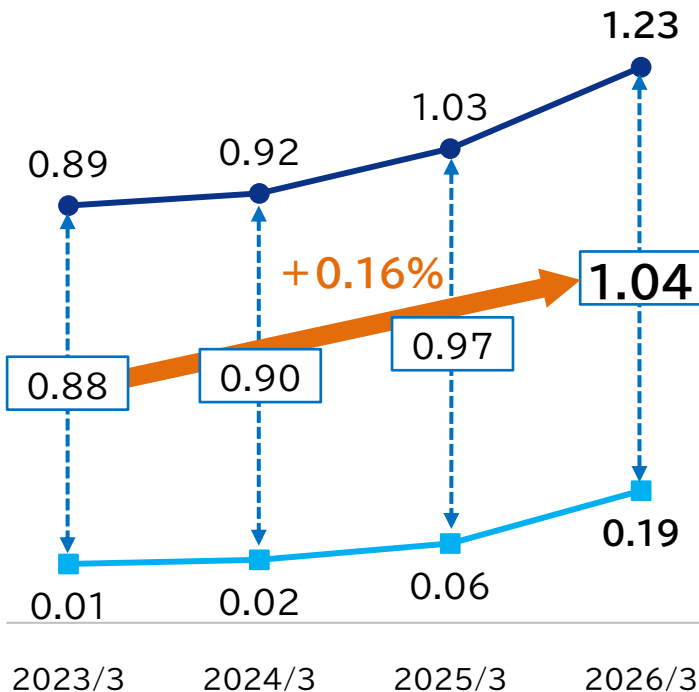
預貸金利回り差

2023年3月比
+0.16%

貸出金利回り

預貸金利回り差

預金等
利回り

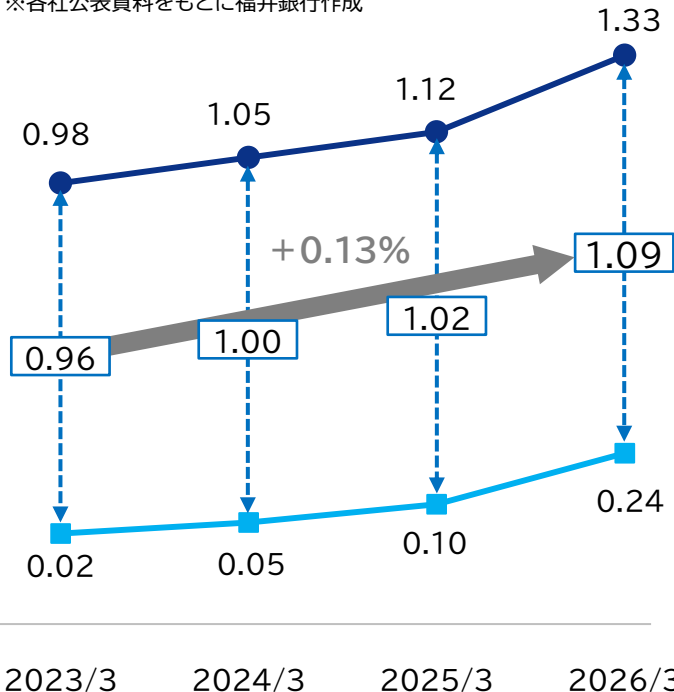


地銀平均

預貸金利回り差

2023年3月比
+0.13%

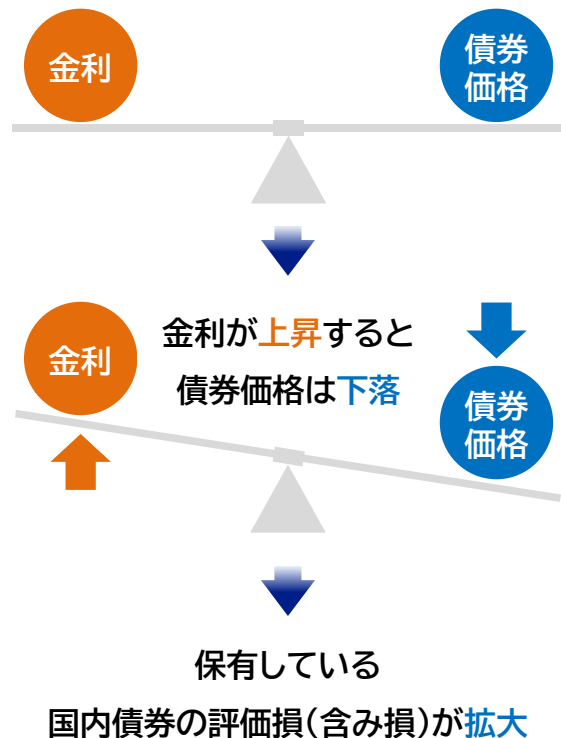
※各社公表資料をもとに福井銀行作成



3-5 福井銀行の有価証券運用

金利上昇によるリスク要因には、戦略的な有価証券ポートフォリオの見直しで対応

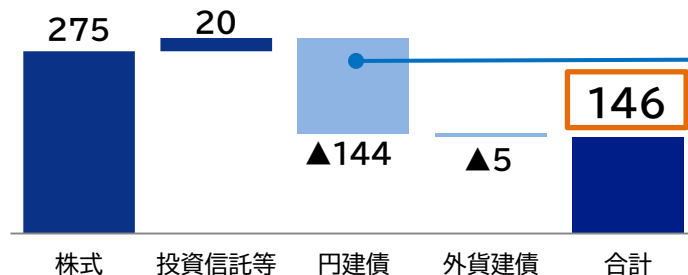
■ 金利と債券価格の関係(イメージ)



Point 評価損益をコントロール

金利上昇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**

有価証券運用損益(億円) ※2026年3月期、満期保有目的除く



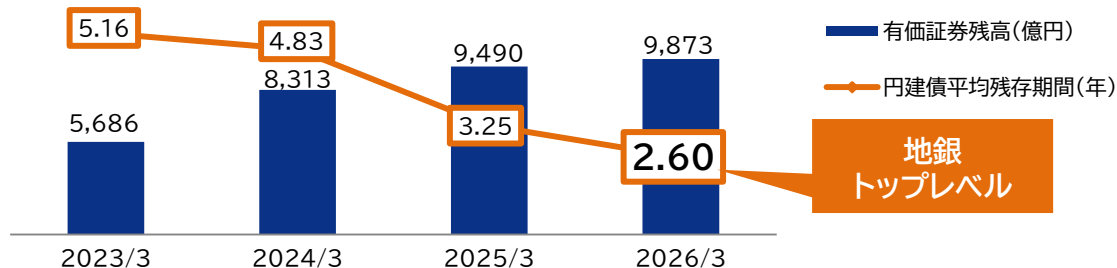
国内債券の評価損益率

▲2.8%

地銀平均 ▲6.4%

Point さらに金利上昇に備えた再投資戦略

円建債の平均残存期間を短期化し、国内債券の償還再投資を行うことにより
将来の有価証券利息配当金は大きく向上する見通し



3-6 福井銀行の株価の推移

福井銀行の株価は、日経平均株価・銀行業株価をアウトパフォーム

■ 福井銀行の株価のパフォーマンス(2024年1月4日を100とした場合)



4 福井銀行の押しポイント

■ 福井銀行の“押しポイント” 3つのキーワード

👉 人的資本経営

👉 成長性と統合シナジー

👉 株主還元

4-1 福井銀行の推しポイント① 人的資本経営

地域の課題解決業として進化し続けるために

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



起点は「職員」



〔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

戦略としての
ウェルビーイング

〔職員のチャレンジに伴走〕

ウェルビーイングの実現

CHALLENGE

CHALLENGE

CHALLENGE

4-1 福井銀行の推しポイント① 人的資本経営

■ ウェルビーイング実現のための4つのキーファクター

理念・方針

- 理念・方針への理解が深まり、共感して行動につなげるための取組みを進めます
 - ▶ 理念教育の継続
 - ▶ タウンホールミーティング[※]の開催
 - ▶ インナープロモーションの強化

組織・風土

- 心理的安全性が高まり、チャレンジが生まれる組織・風土を構築するための取組みを進めます
 - ▶ マネジメント改革の継続
 - ▶ ダイバーシティの推進
 - ▶ 1on1ミーティングの定着

環境・処遇

- いきいきと働ける環境や納得性の高い処遇を実現するための取組みを進めます
 - ▶ 人事制度の定着・運用
 - ▶ 健康経営の強化
 - ▶ 働き方改革の進化

意欲・成長

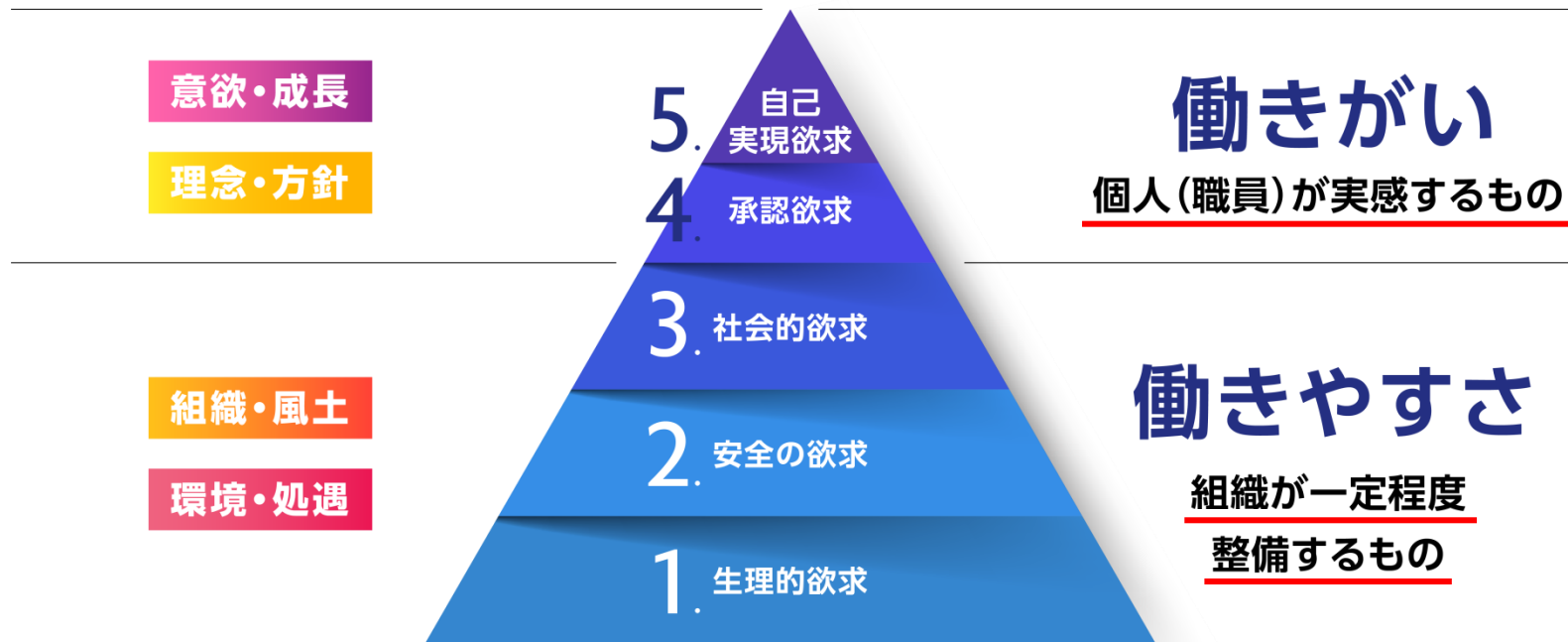
- 働きがいが高まり、高い目標へのチャレンジを通じて成長を実感するための取組みを進めます
 - ▶ 考え方教育の開始
 - ▶ キャリアプラン形成の支援
 - ▶ リスキリングの強化

※タウンホールミーティング：経営陣と従業員との対話の場のこと

4-1 福井銀行の推しポイント① 人的資本経営

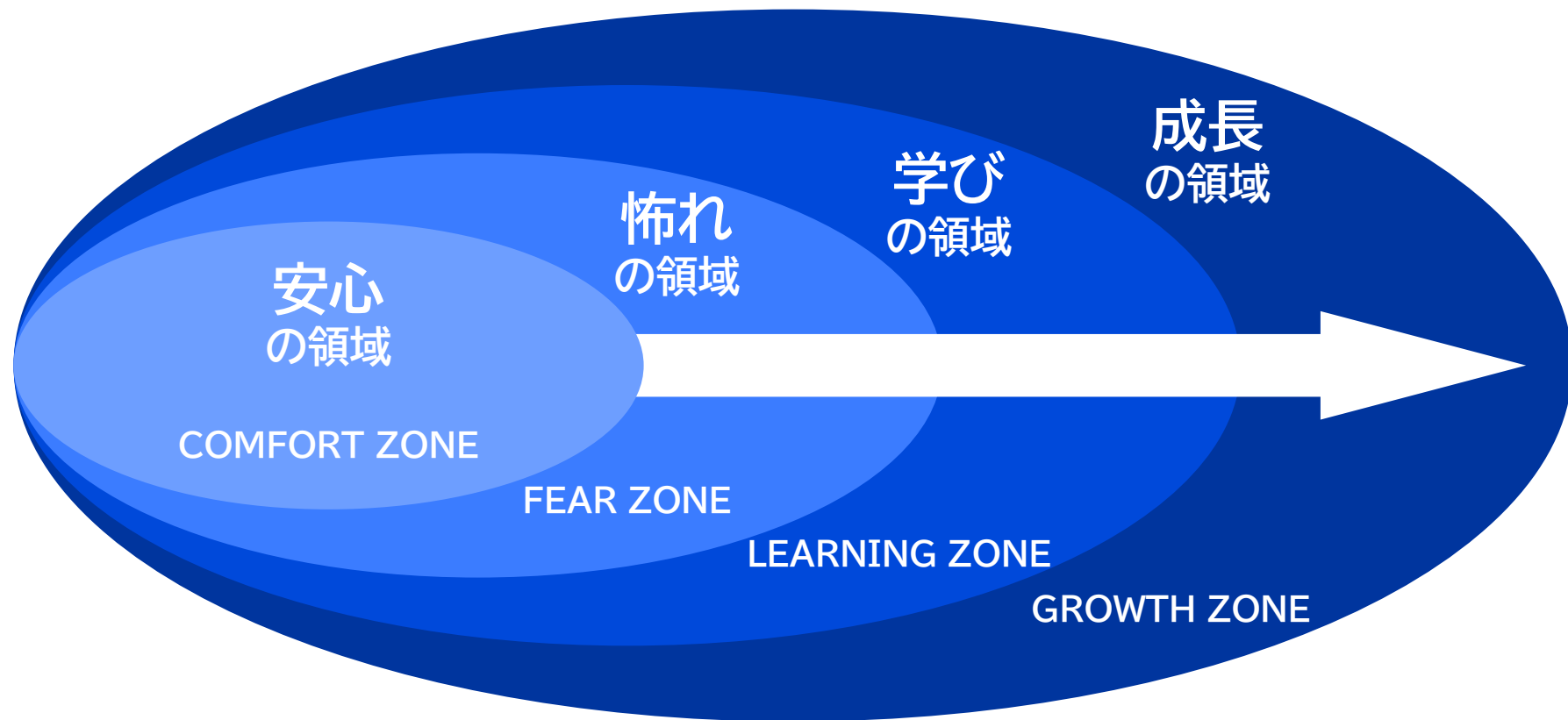
■ マズローの欲求5段階説と4つのキーファクターの関係

ウェルビーイングの実現



4-1 福井銀行の推しポイント① 人的資本経営

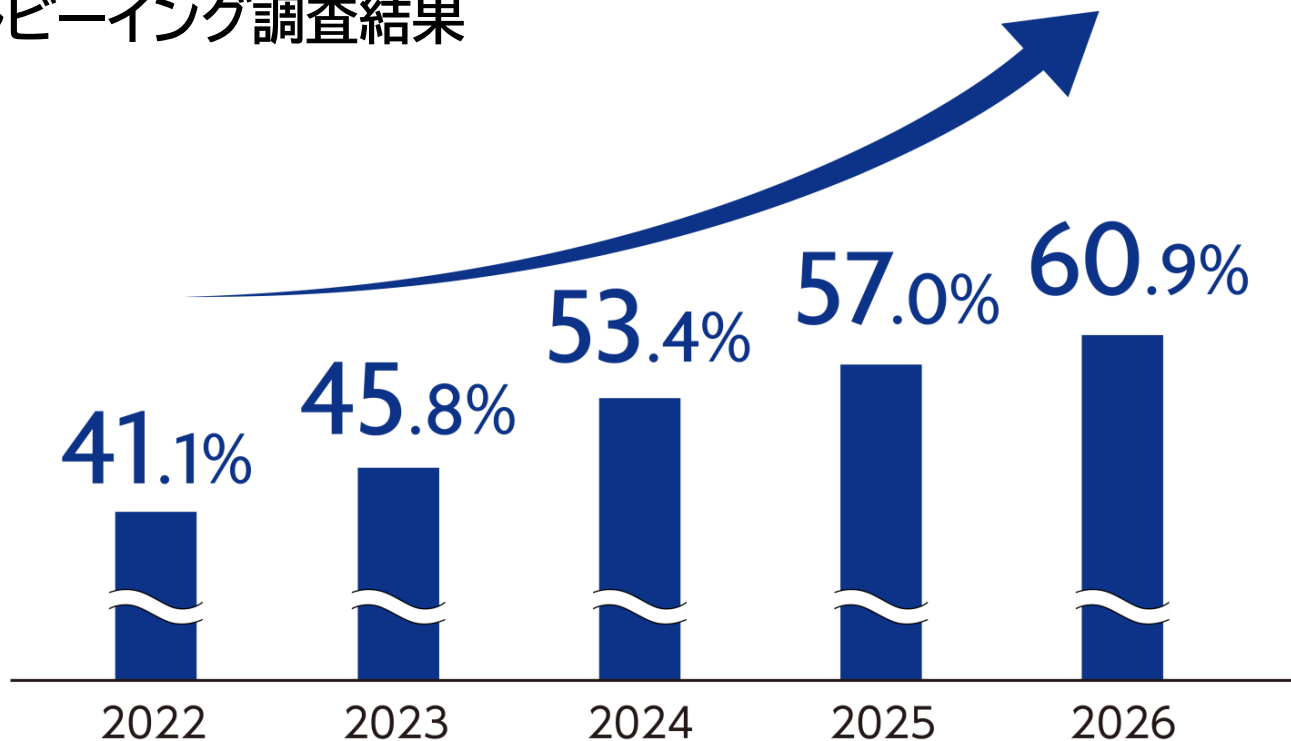
コンフォートゾーン(心地よい・ぬるま湯)から足を踏み出し
グロースゾーン(成長)で感じるウェルビーイングをすべての職員に



4-1 福井銀行の押しポイント① 人的資本経営

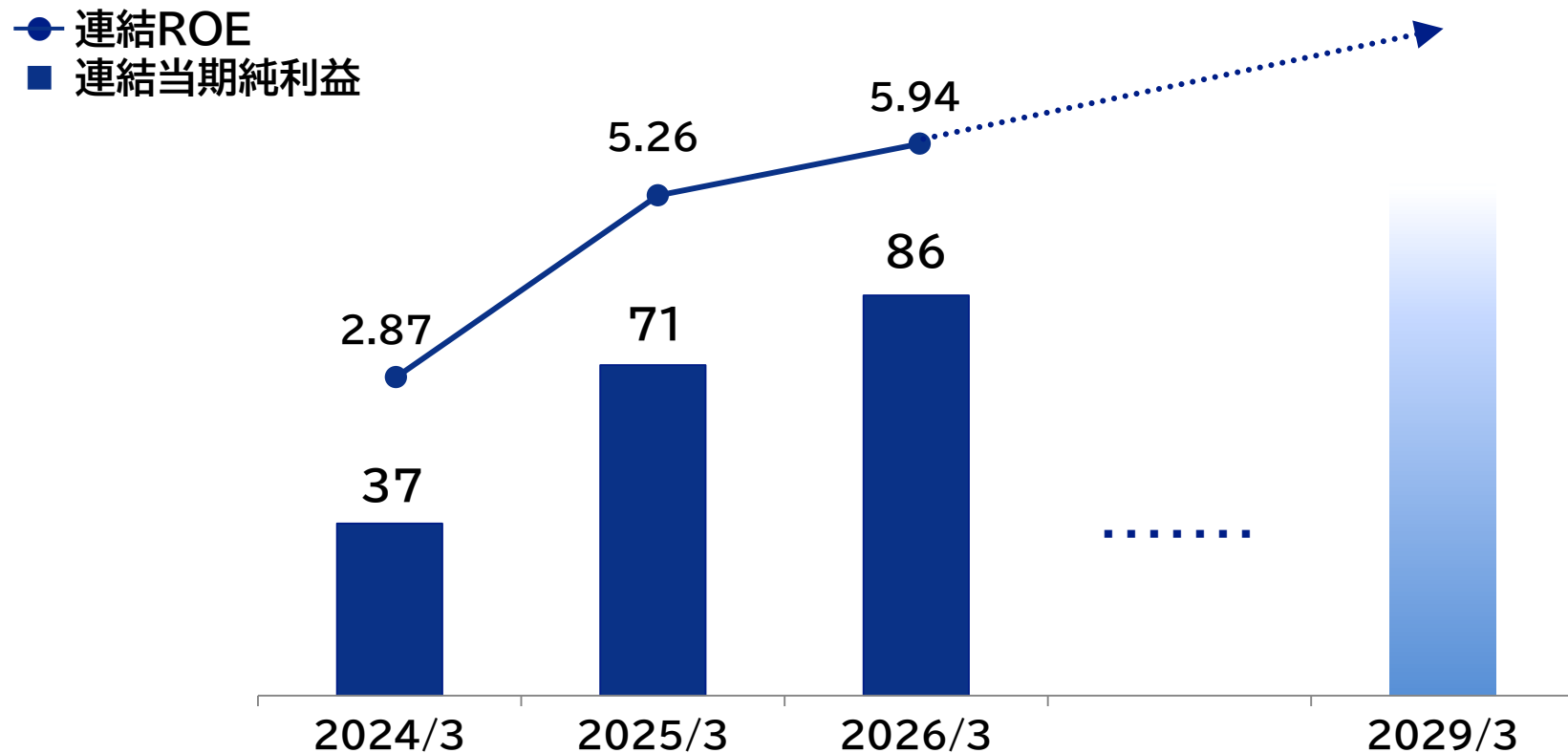
年1回全役職員向けに行うウェルビーイング調査におけるポジティブ回答が60%にまで上昇
中期経営計画Ⅱの期間(～2029/3)中に70%超えを目指す

■ ウェルビーイング調査結果



4-2 福井銀行の押しポイント② 成長性と統合シナジー

これまでも着実に進歩してきたが、さらなる成長を目指す



4-2 福井銀行の推しポイント② 成長性と統合シナジー

福井県のポテンシャルを顕在化するために、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

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

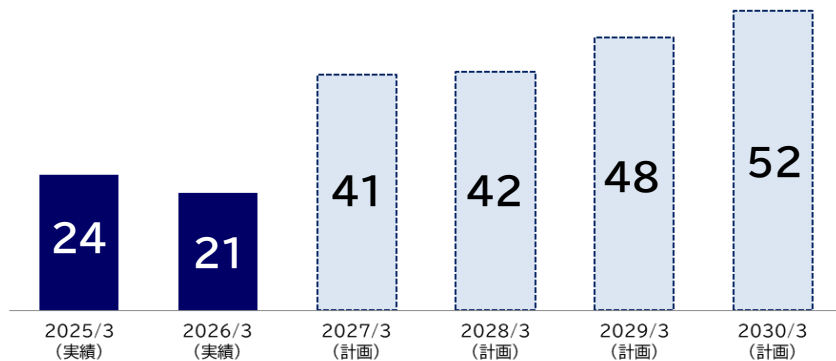
※1 エンプロイー・エクスペリエンス

※2 グリーン・トランスフォーメーション

4-2 福井銀行の推しポイント② 成長性と統合シナジー

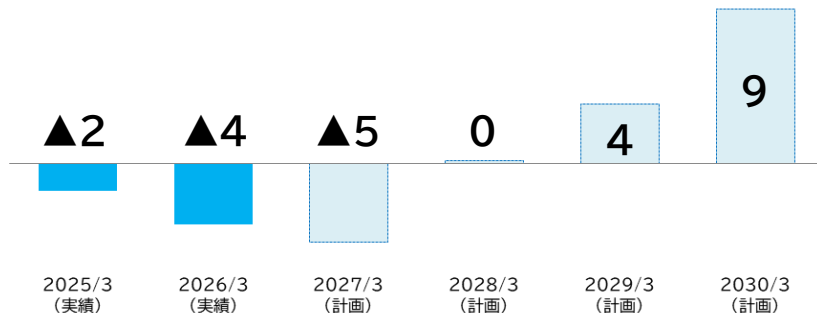
■ トップラインシナジー(億円)

戦略分野へ人財を再配置し、「まるごと支援」を強化



■ コストシナジー(億円)

人的資本・DX投資を行いつつ、物件費を中心にコスト削減

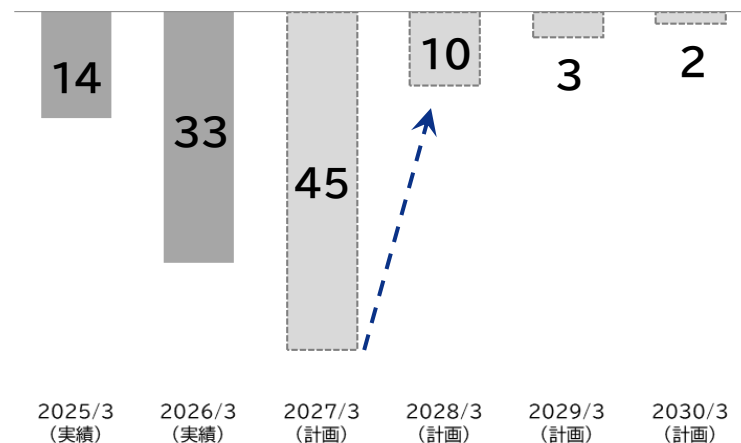


■ 経営統合費用(億円)

2027年3月期をピークに、大幅に減少予定

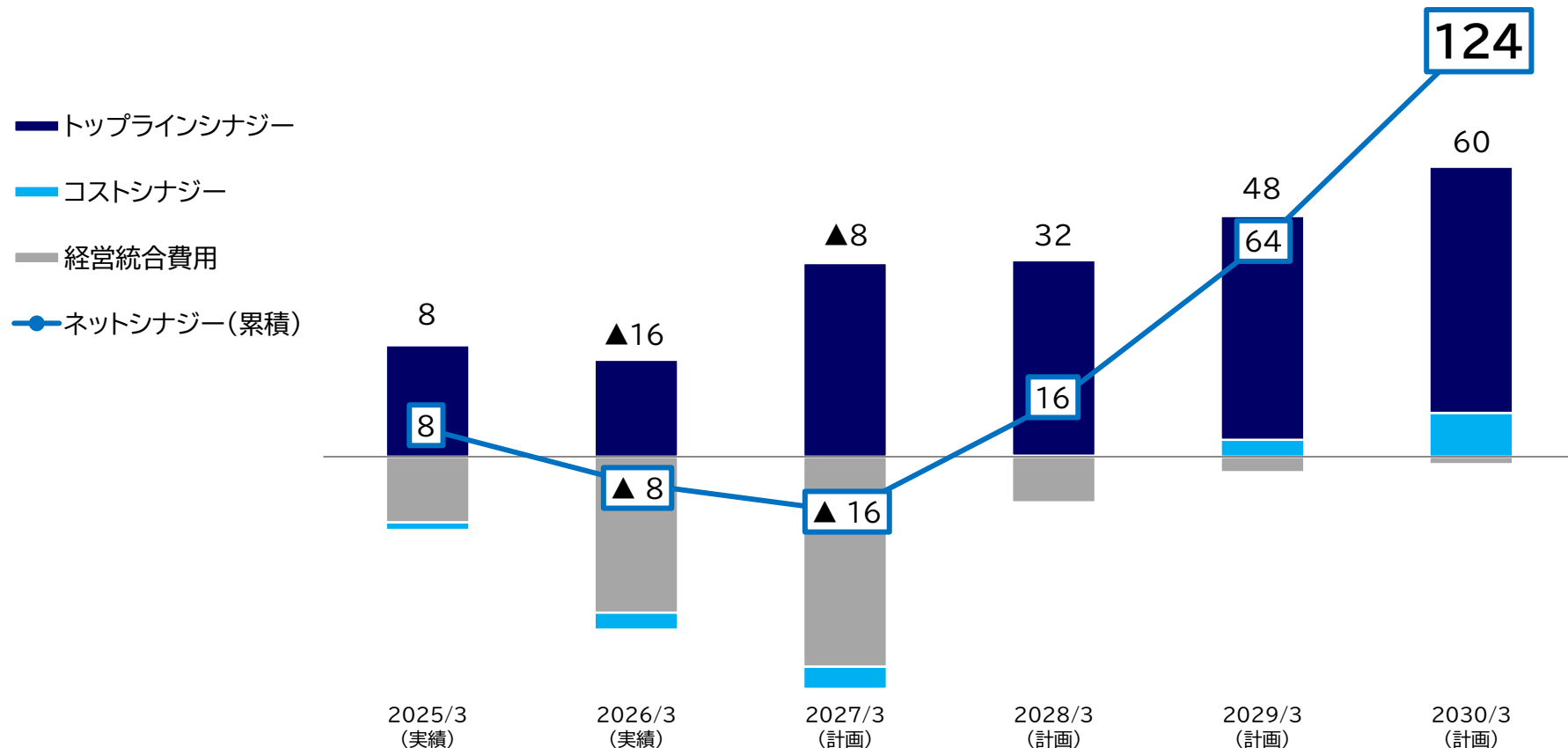
主に発生する経営統合費用

- ・ システムの一本化
- ・ 業務・事務の一本化
- ・ 店舗統廃合



4-2 福井銀行の推しポイント② 成長性と統合シナジー

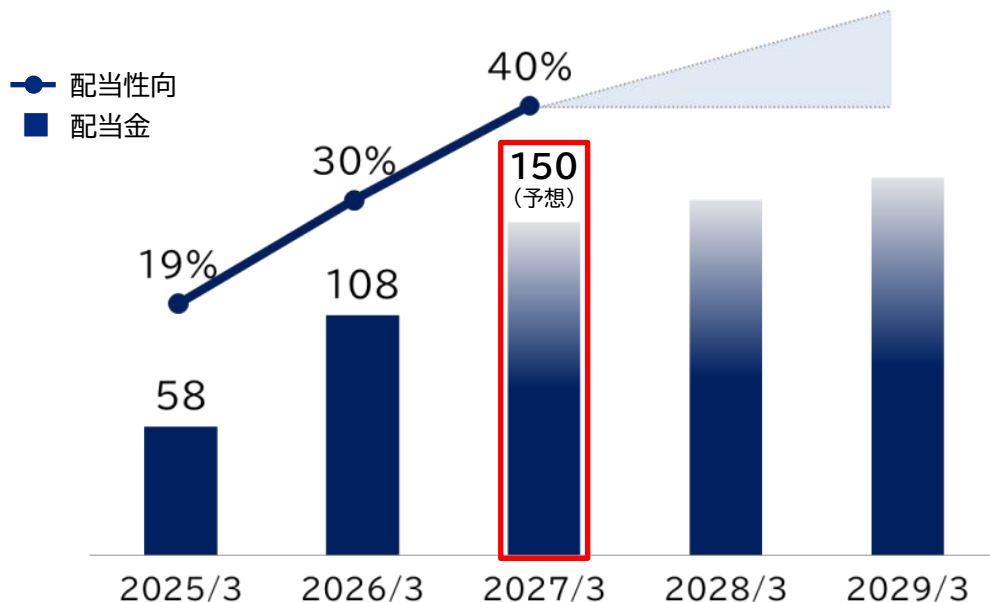
■ 統合シナジーの発現により、経営統合費用を統合2年目で回収



4-3 福井銀行の推しポイント③ 株主還元 – 株主還元方針の見直し

■ 株主還元方針の見直しと配当予想

- 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**
- 2027年3月期の配当金予想は**年間150円**



2027/3 公表予想	
中間	75
期末	75
年間	150

4-3 福井銀行の押しポイント③ 株主還元 – 株主優待制度の拡充

2027年3月末より株主優待制度を拡充し、当行株式への投資魅力をさらに向上

■ 拡充内容

- ① 保有株式数に応じてカタログギフトの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株未満を新設
- ③ 長期継続保有優遇を新設

保有株式数	株主優待品(カタログギフト)	
	継続保有期間	
	5年未満	5年以上
300株以上 500株未満	3,000円相当	5,000円相当
500株以上 1,000株未満	5,000円相当	8,000円相当
1,000株以上	8,000円相当	12,000円相当



優待品例



参考資料

■ 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



※1 企業価値、資産価値、地域の魅力度

※2 個人や企業の所得を表す県民経済全体の所得

※3 「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、定住人口と足合わせた人数

※4 親会社株主に帰属する連結当期純利益

■ 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	達成
	連結コアOHR	78.5%	79.6%	80.1%	70.4%	75.0%以下	70.1%	達成
	連結ROE	3.2%	1.4%	2.8%	5.2%	3.0%以上	5.9%	達成
	連結自己資本比率	7.9%	7.5%	7.4%	7.9%	8.0%以上	8.1%	達成
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

2022年4月
ビジョンスタート

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

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

2029年3月期
統合シナジー
実現

2032年3月
ビジョン実現

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

■ 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

外部環境



人口減少・
少子高齢化



事業所数の
減少



物価
上昇



金利環境の
変化



クリーンエネルギー
の需要増



デジタル化の
急速な進展



DEIの
重要性の高まり



交通ネットワークの
発展

内部環境



福井県内における
高い預貸金シェア



グループ体
での支援体制



地域内外の
ネットワーク



多様な
人的資本



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

■「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

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

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

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

DX/AI

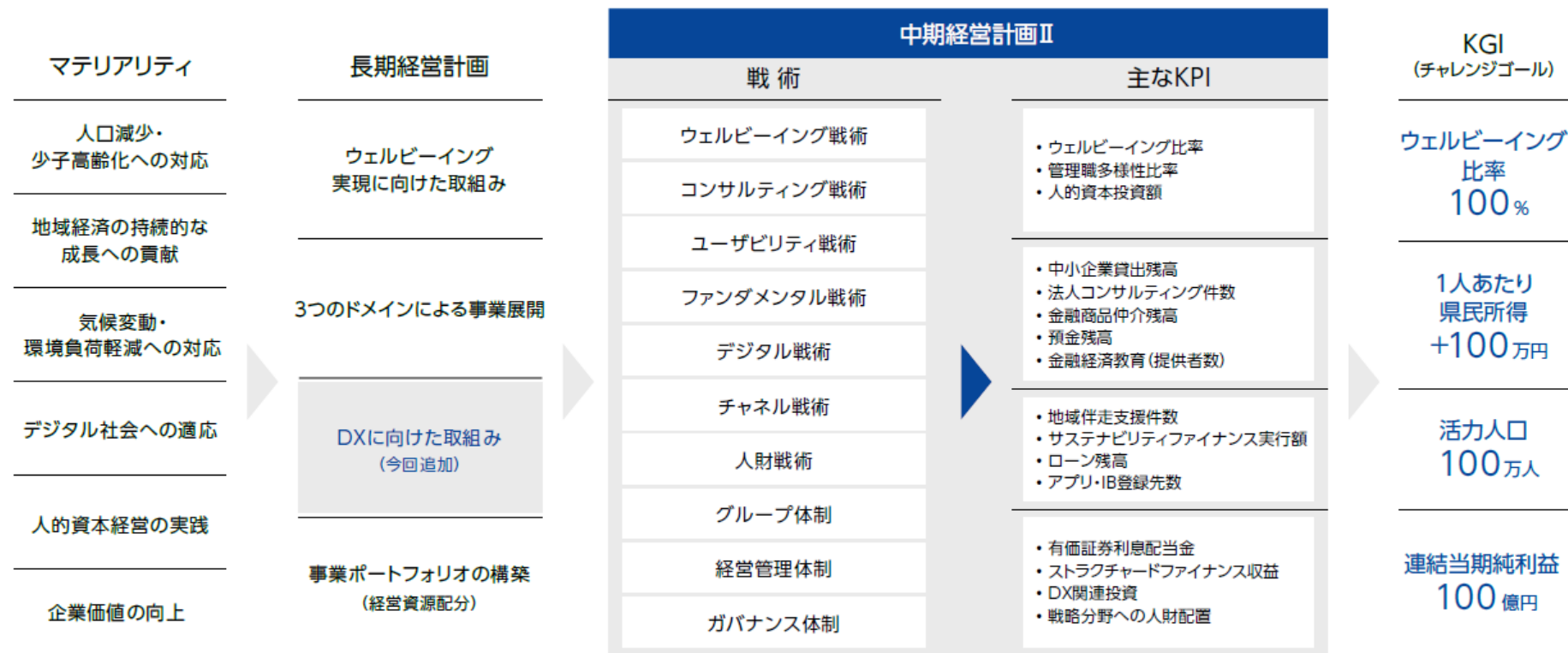
人財の力を注ぐ先をシフト

- ▶ お客さま接点の量と質の向上
- ▶ 業務改革 ▶ 基盤の強化



■ 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



■ 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

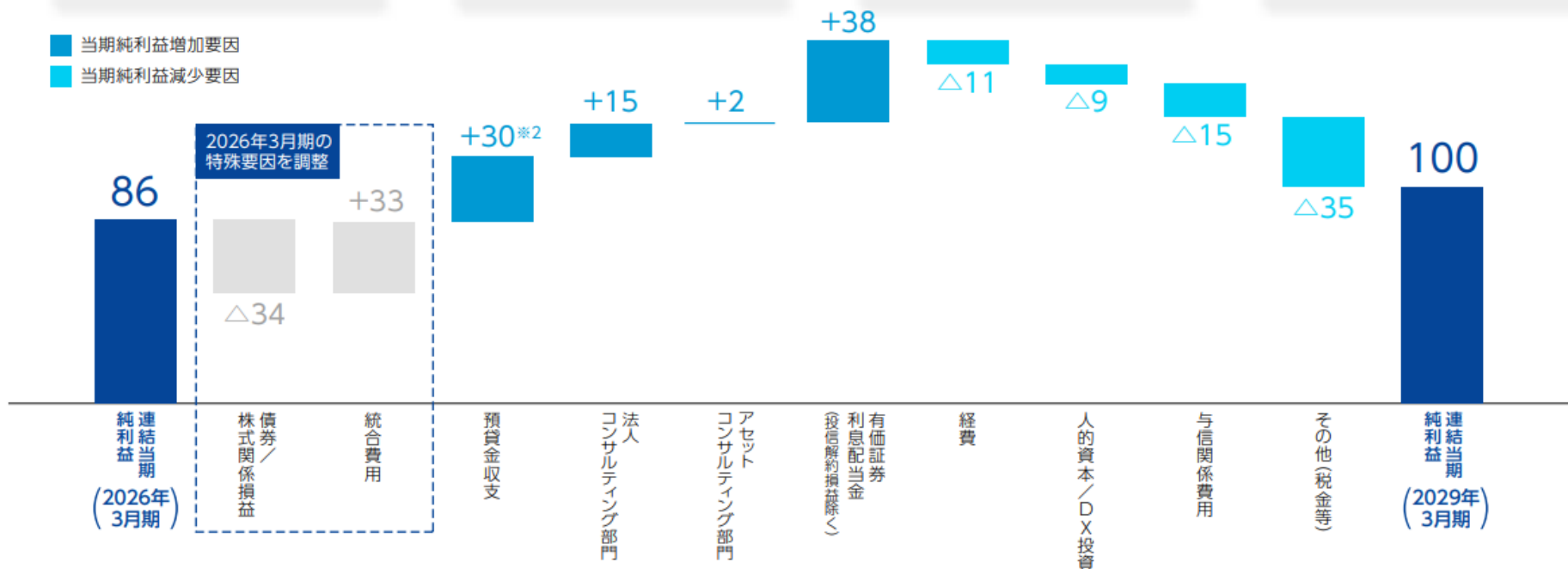
連結ROE

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	・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	・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	・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	・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	・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	・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	・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	・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	・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	・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

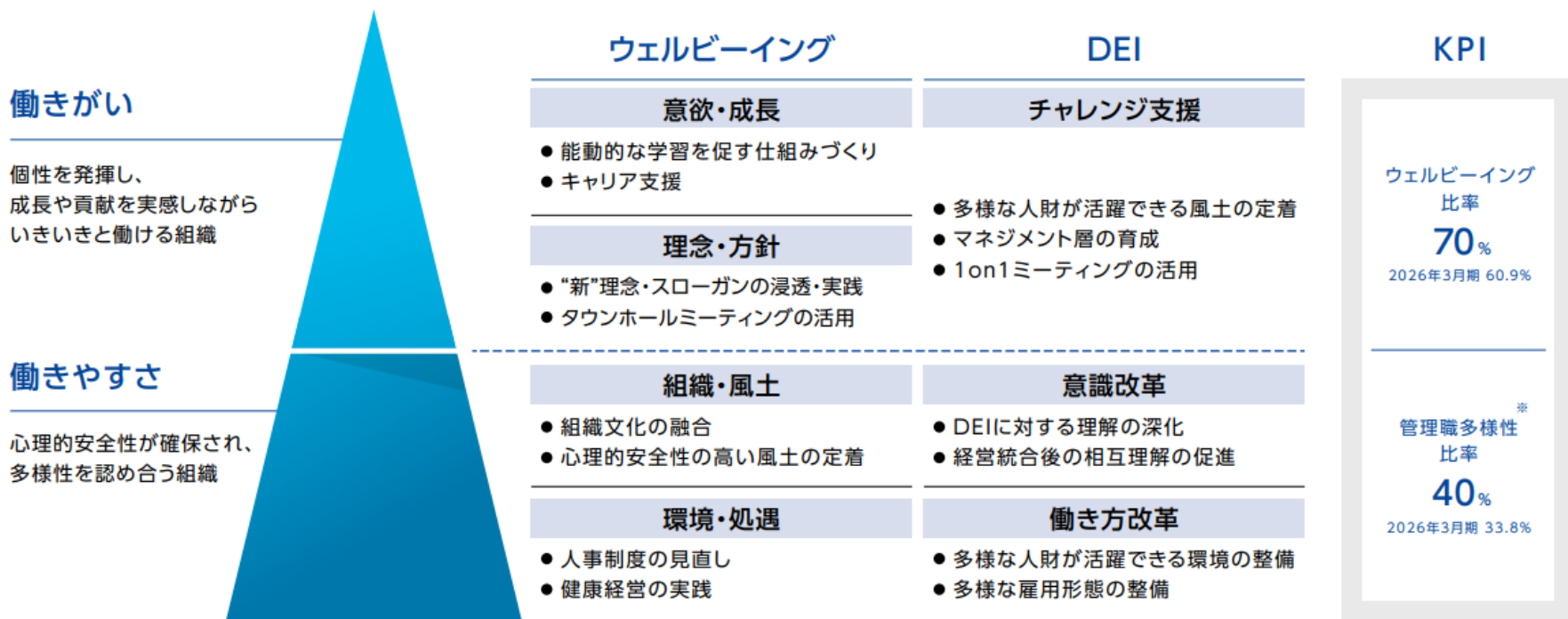
※3 北陸3県の消費者ローン残高 ※4 お客さまとの対面・非対面での面談件数 ※5 2026年3月期比 ※6 リスクアセットに対する収益性を表す指標

■ 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

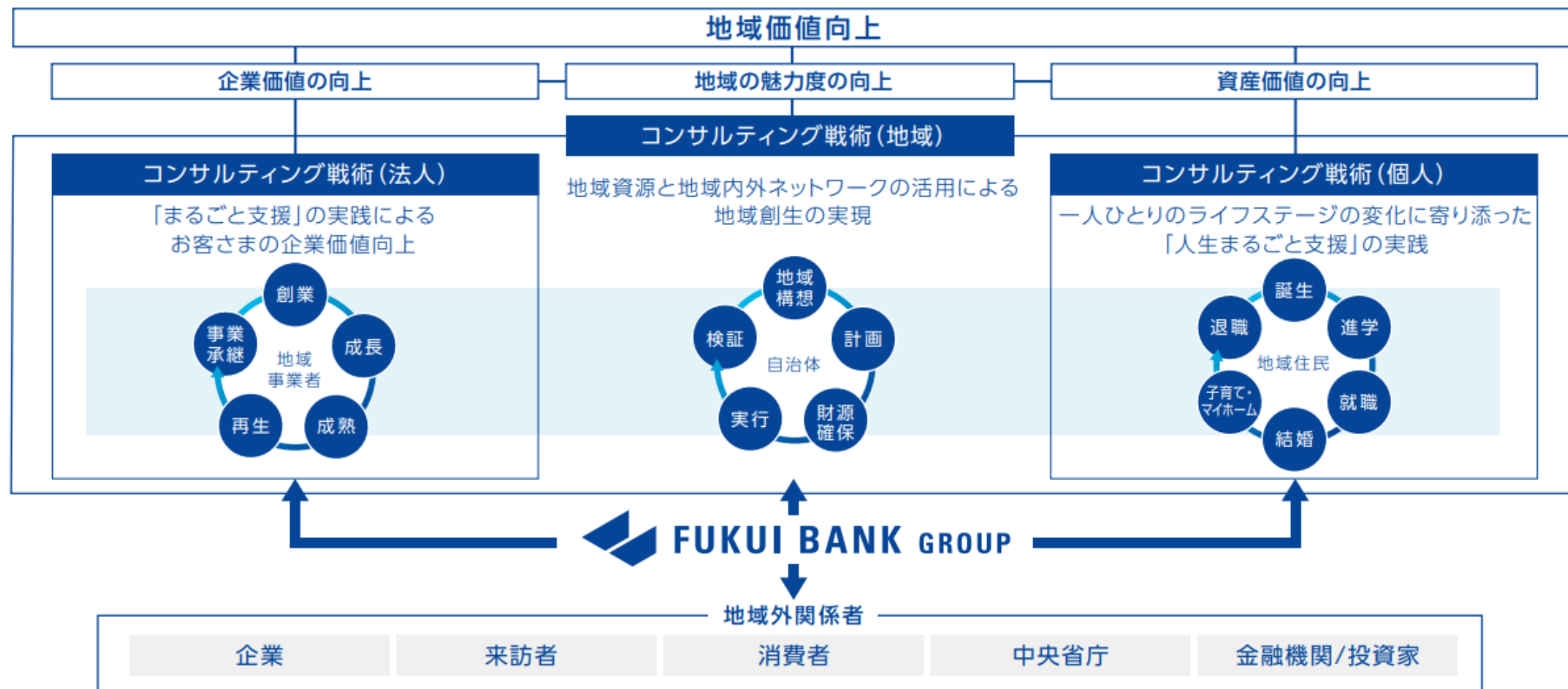
多様な人財の能力を最大限に発揮するために、「働きやすさ」を土台とした「働きがい」を高めます
ウェルビーイングの4つのキーファクターとDEIの3つの推進軸に基づき、制度拡充や組織文化づくりに取り組みます



※ 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

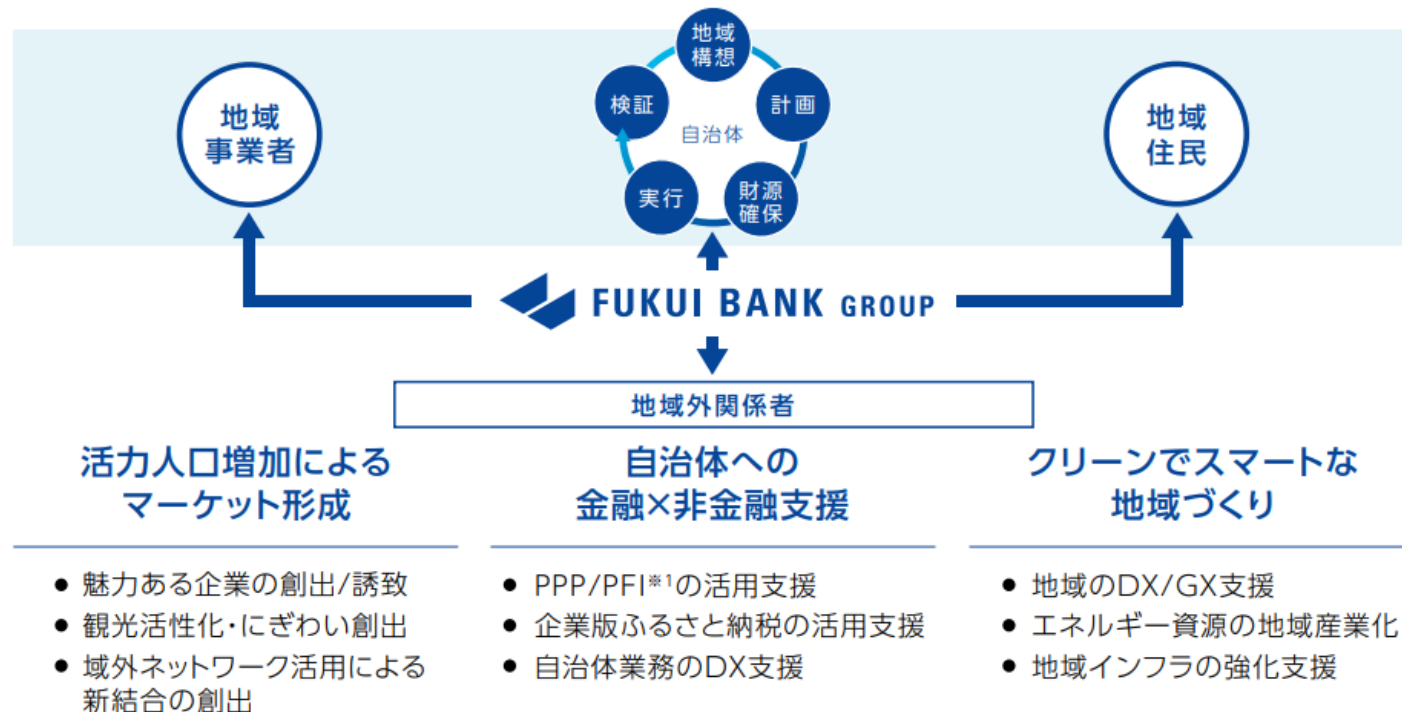


■ コンサルティング戦術(地域)

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



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

■ コンサルティング戦術(法人)

Action Plan

03 「まるごと支援」の実践によるお客さまの企業価値向上

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



野村證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

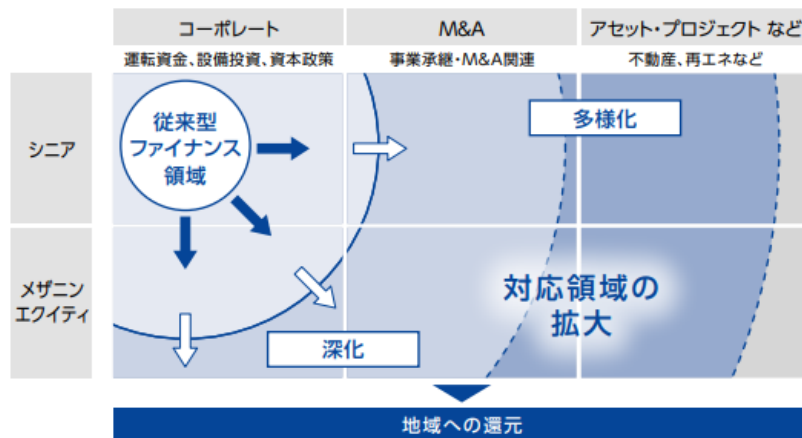
- 短期・中長期の収益とリスクのバランスを最適化するポートフォリオの構築
- 流動性を意識した市場運用と調達の強化
- 多様化していく運用手法に対するノウハウの蓄積・活用



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

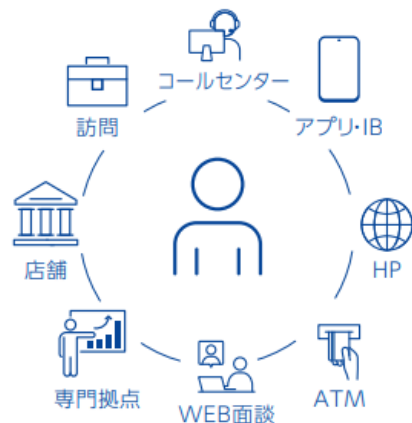
08 金融インフラサービスの利便性向上とチャンネル間の連携強化

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

KPI

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

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

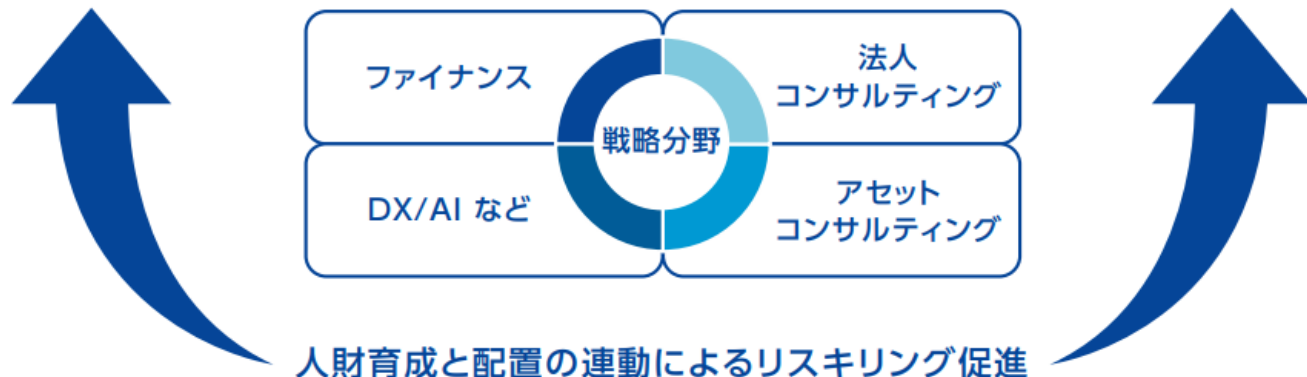
KPI

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

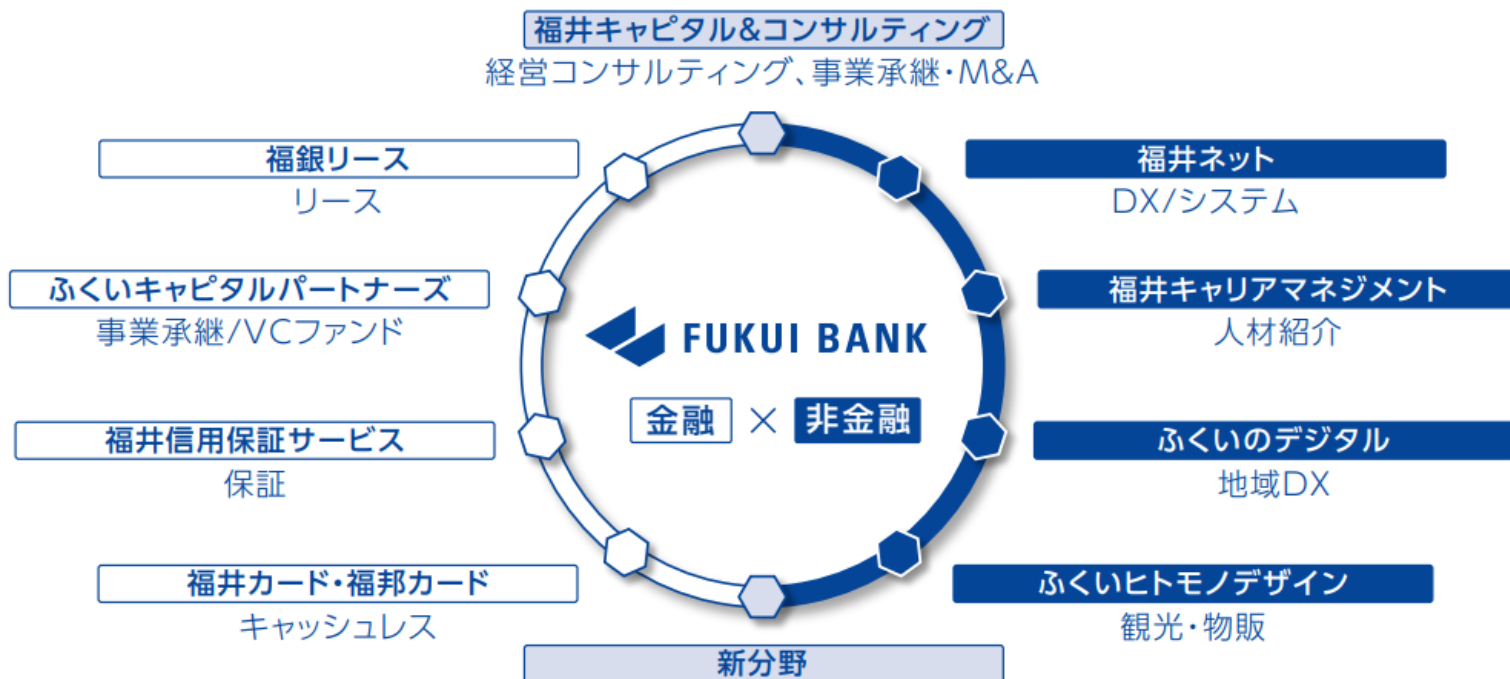


■ グループ体制

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



KPI

グループ取引先数
+ **3,000** 先
(2026年3月期比)

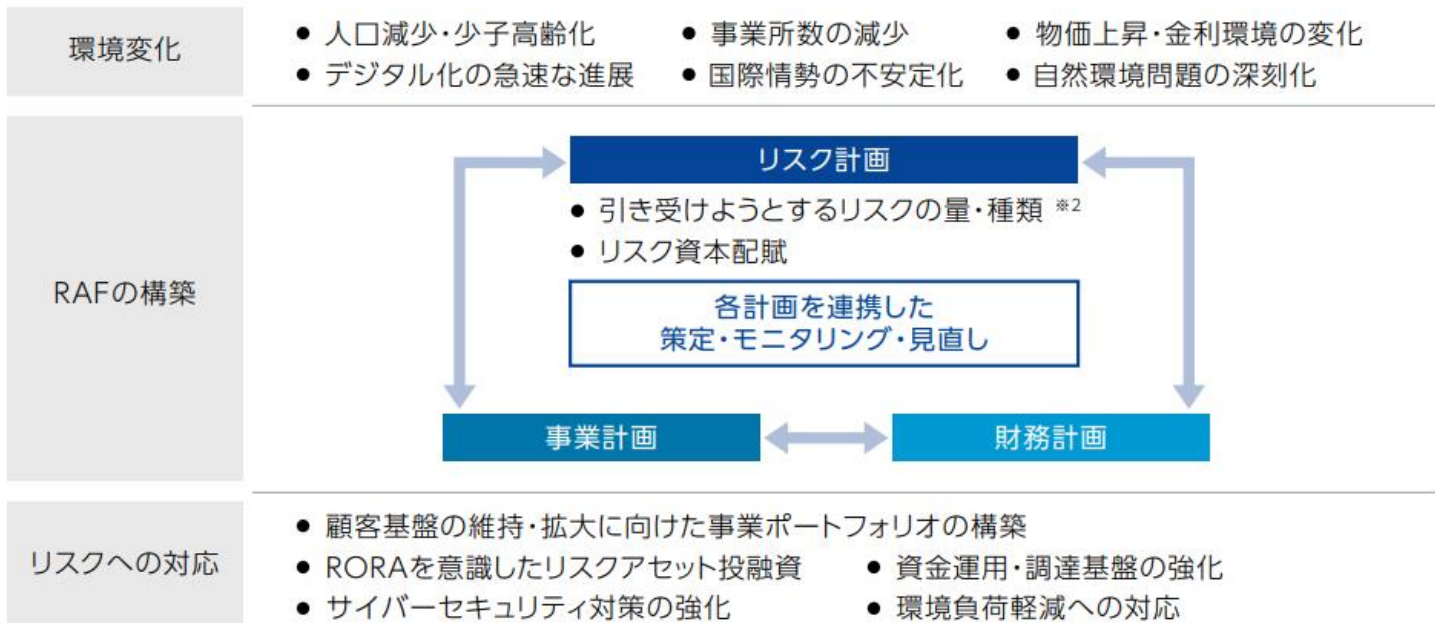
リース残高
430 億円
2026年3月期 338億円

■ 経営管理体制

Action Plan

11 RAF(リスクアペタイトフレームワーク)^{※1}構築による適切なリスクテイク

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

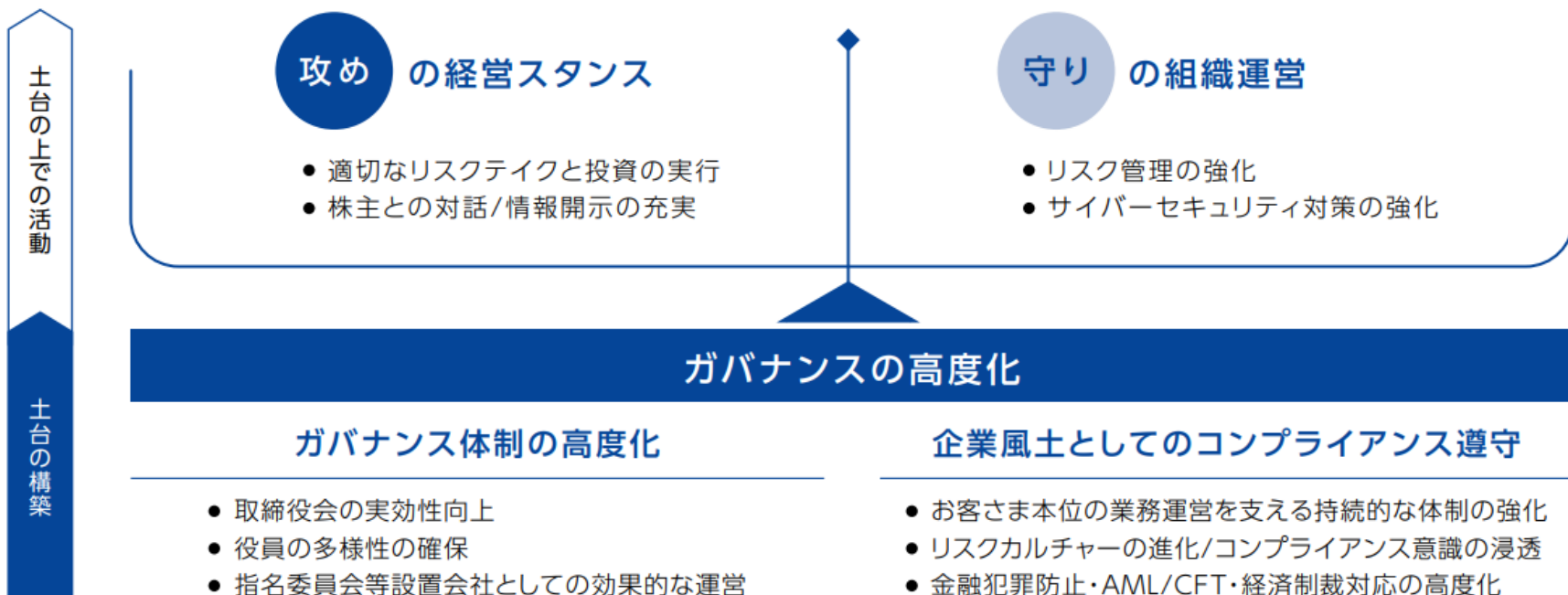
※2 信用リスク、市場リスク、流動性リスク、オペレーショナルリスク、サイバーセキュリティリスク ※3 リスクアセットに対する収益性を表す指標

■ ガバナンス体制

Action Plan

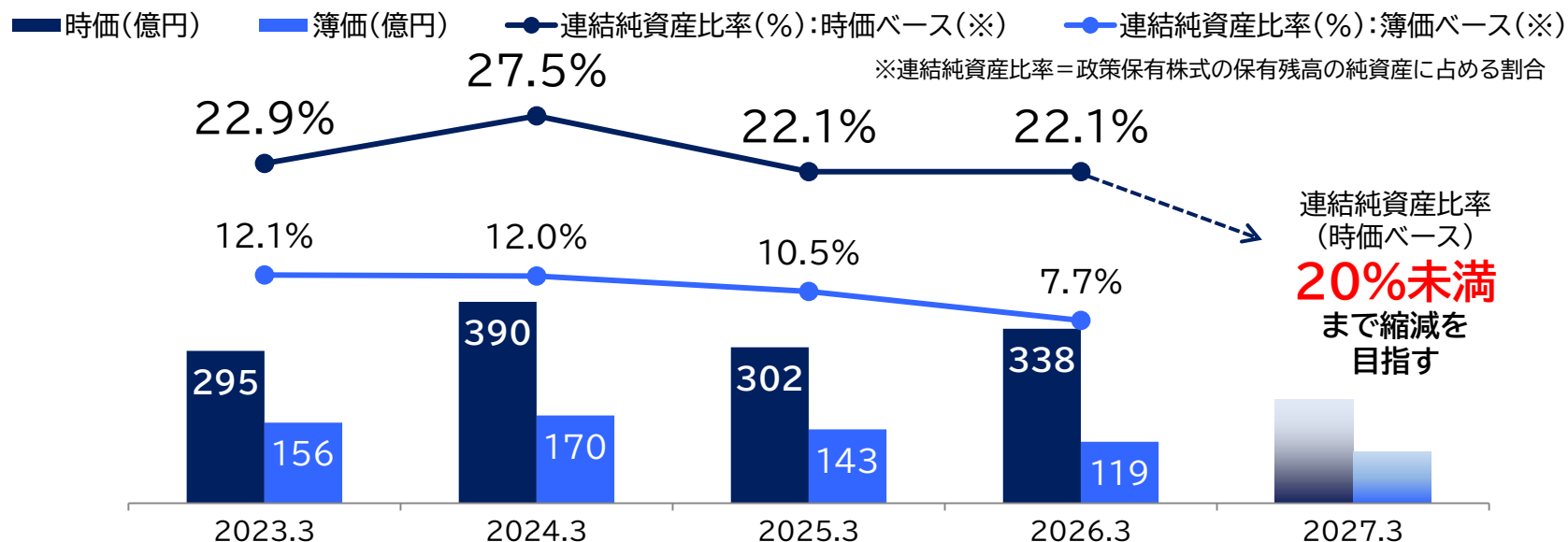
12 企業価値向上に資するガバナンスの実践

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



■ 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

- 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