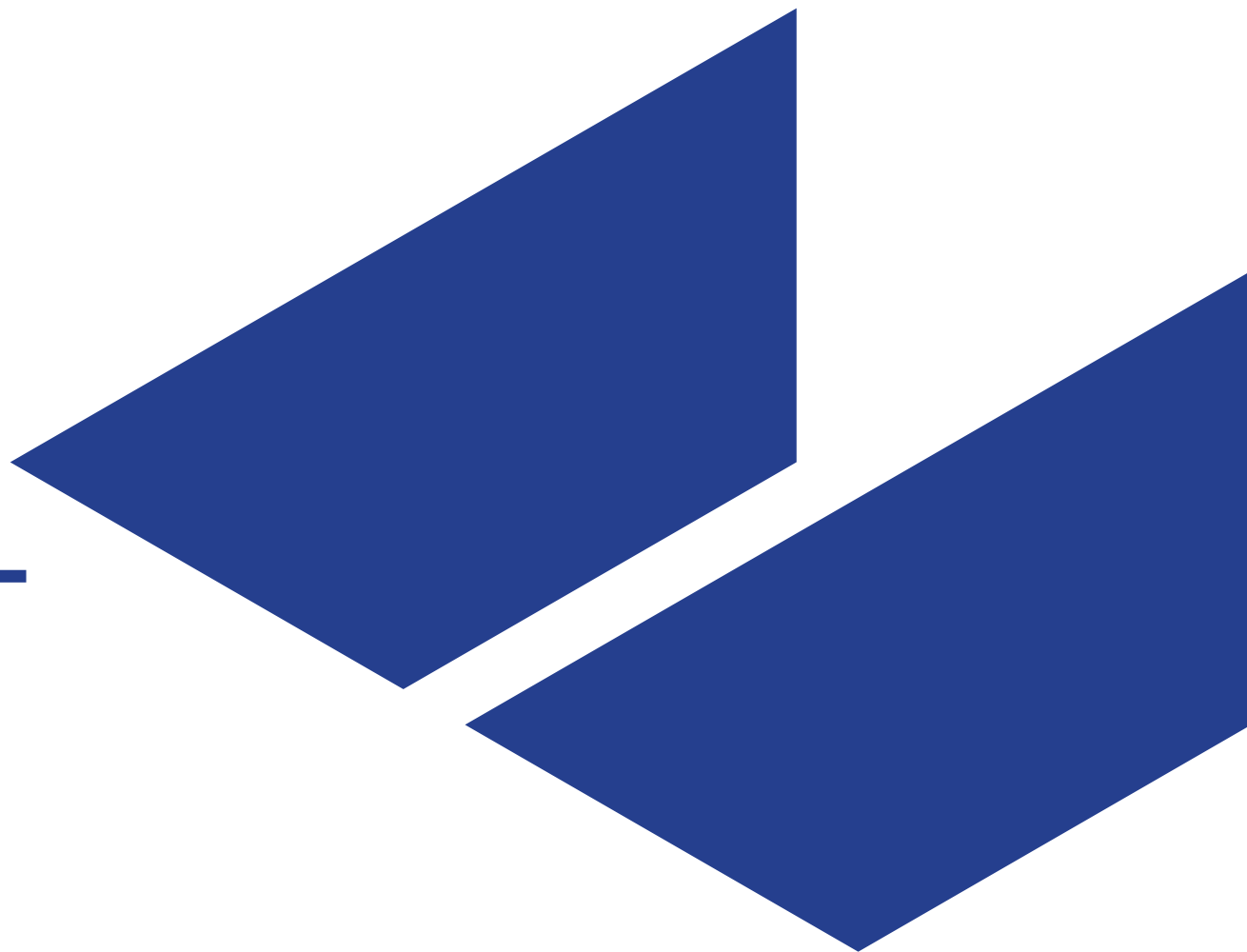


FUKUI BANK REPORT 2026

統合報告書 2026

(ディスクロージャー誌 2026[本誌])





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」を分かち合います

“新”福井銀行グループの理念体系

Mission

存在意義

企業理念

地域産業の育成・発展と
地域に暮らす人々の豊かな生活の実現

Vision

ありたい姿

Vision 2032

私たちは 職員・お客さまの
多様なチャレンジに伴走し
「地域価値循環モデル」を実現します

Value

行動指針

経営理念

トライアングル・バランスの実現
「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

誠実・情熱・責任・協働
【誠実】圧倒的な当事者意識で、お客さまに寄り添い、
【情熱】期待を超えるために、明るく前向きに挑みます。
【責任】他責とせず、どんな困難にも立ち向かい、
【協働】仲間とともに、突き進みます。

Contents

3	頭取メッセージ
9	これまでの歩み
11	価値創造ストーリー ● 現在の姿 ● 地元シェアナバーワンを活かした「まるごと支援」の取組状況 ● 現在の成果と業界でのポジション ● 統合シナジーの実現 ● 福井銀行グループの特徴 ● 福井県のポテンシャル ● 地域価値循環モデル（価値創造プロセス）
19	未来けん引本部長インタビュー
22	まるごと支援本部長インタビュー
25	経営かじ取り本部長インタビュー
29	マテリアリティ
31	長期経営計画
33	中期経営計画 ● 中期経営計画Ⅰの振り返り ● 中期経営計画Ⅱで目指す姿 ● 成長戦略と成長ドライバー
37	戦略体系
39	中期経営計画Ⅱ ● 目標経営指標 ● 目標達成のためのKPI ● 企業価値向上の取組み（財務・資本政策） ● ウェルビーイング戦略 ● 人財戦略 ● コンサルティング戦略（地域・法人・個人） ● デジタル戦略 ● チャンネル戦略 / ユーザビリティ戦略 ● ファンダメンタル戦略 ● 経営管理体制
51	投資家との対話のための情報整理
54	サステナビリティへの取組み
63	会長メッセージ
64	社外取締役座談会
67	コーポレート・ガバナンス
71	お客さま起点のコンプライアンスとリスク管理体制
73	役員一覧
75	11年間財務サマリー
77	業績ハイライト
79	非財務ハイライト / 外部評価・イニシアチブ
81	当行の概要 / グループ会社



「感動の瞬間^{とき}を、ともに。」を
スローガンに
「地域の課題解決業」としての
進化を目指す。

取締役 兼 代表執行役頭取

長谷川 英一

中期経営計画Iではビジネスモデルを「地域の課題解決業」へと転換した

2022年4月から2026年3月までの中期経営計画Iでは、1年間の延長期間を含めた4年間、私たちは、ビジネスモデルを「地域の課題解決業」へと転換することに取り組んできました。その結果、収益力は向上し2026年3月期の連結当期純利益は86億円となるなど、目標経営指標をすべて達成しました。

連結当期純利益 ※親会社株主に帰属する当期純利益 2026年3月期目標 45億円以上 2026年3月期実績 86.0 億円 (目標比: +41.0億円)	連結自己資本比率 2026年3月末目標 8.0%以上 2026年3月末実績 8.1 % (目標比: +0.1ポイント)
連結ROE 2026年3月期目標 3.0%以上 2026年3月期実績 5.9 % (目標比: +2.9ポイント)	連結コアOHR 2026年3月期目標 75.0%以下 2026年3月期実績 70.1 % (目標比: 4.9ポイント達成)

福邦銀行との経営統合が完了“新”福井銀行の誕生

そして、2026年5月には、かねてから進めてきた福邦銀行との経営統合が完了しました。これまで時間をかけて人心融和を進めてきた結果、“新”福井銀行として一丸となって進んでいこうという機運が行内にしっかりと根付いていると感じています。

経営統合は、単に規模を拡大するためのものではありません。両行の強みを融合させ、“新”福井銀行としての新しい価値を提供したいと考えています。福井銀行の強みである組織力や課題解決力と、福邦銀行の強みである親近感やお客さまに寄り添う伴走力を融合し、統合シナジーを創出していきます。

また、コストシナジーも確実に実現していきます。2ブランド体制のままでは得られなかった効果を、店舗・システムの統合を通じて着実に生み出していきます。

さらに、経営統合により生まれた人的な余力を営業や戦略分野に振り向けることで、より高い付加価値の提供につなげていきます。

中期経営計画IIではお客さまに感動体験を提供し、「地域の課題解決業」として進化する

2026年4月に始まった中期経営計画IIでは、両行の強みを融合させて、「地域の課題解決業」として進化することを目指しています。

「進化」の指標となるのは、お客さまに感動体験を提供できるかどうかです。そのため、「感動の瞬間(とき)を、ともに。」という新たなコーポレートスローガンを掲げました。私たちが考える銀行の付加価値には、機能的価値と体験価値があります。機能的価値とは、当行グループがサービスを提供することでお客さまが得られる利便性などの経済的な価値のことを指し、体験価値とは、当行グループとお客さまの接点



の中で、お客さまが感じる安心感や信頼、感謝といった感情的な価値であると定義しています。なかでも、他行との差別化につながるのは体験価値です。体験価値を磨くために、お客さまを深く理解し、お客さまの期待を超える発想と行動で、ともに課題を乗り越え、お客さまに「感動した」「ありがとう」と言っていただけの感動体験を提供していきたいと思います。

地域金融機関の使命として 「まるごと支援」で 地域・課題・人生に寄り添う

福井県内における“新”福井銀行のシェアは約50%（2026年3月末時点で、預金シェアは56.0%、貸出金シェアは49.5%）となり、地域に対する影響力と責任がともに大きくなっています。これを受け止め、地域金融機関として期待される役割を果たすために、「まるごと支援」の施策を強化していきます。「まるごと支援」は、

「地域まるごと支援」「課題まるごと支援」「人生まるごと支援」の3つの側面から成り立っています。

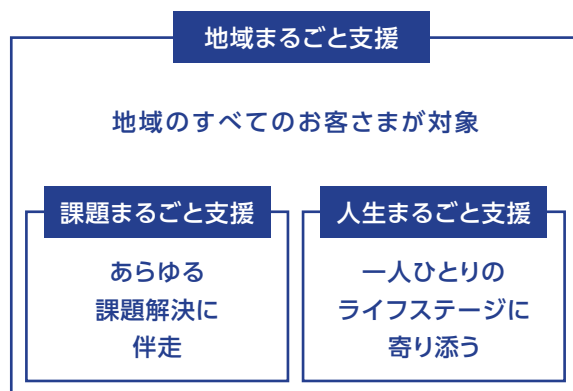
まず「地域まるごと支援」について。福井県内最大の金融グループとして、地域のすべてを当行グループが支えていきます。特に法人のお客さまについては、業種、業歴、業況、企業規模にかかわらず、すべて当行グループのお客さまと認識し、伴走支援をしていきます。

次に、「課題まるごと支援」について。お客さまの課題は千差万別ですが、すべての課題に対して、当行グループがその解決に向けた支援をしていきます。

そして、「人生まるごと支援」について。個人のお客さまも、人生のライフステージごとに様々な課題を抱えているため、それをまるごと支援していきます。

コンサルティングを単なる商品として売るのではなく、お客さまの事業や暮らしを深く理解し、その課題に応じて最適な解決策を提供して、真

にお客さまに寄り添う金融機関であり続けたいと考えています。



「地域の課題解決業」として進化する 3つの成長戦略

①県内マーケットの深掘り

福井銀行の強みは、地域における密着度と情報量にあります。長年にわたり築いてきた信頼、歴史、そして人財が、その土台です。経営統合以前は、福井銀行と福邦銀行でお客さまの領域が異なっていたこともあり、今、お客さま基盤が

広がりました。そこで、中期経営計画Ⅱの根幹となる3つの成長戦略において、まず、福井県内のお客さまに先述の「まると支援」で価値あるサービスを提供し、お客さま基盤を強固にしていきます。特に、ここでは事業性貸出などの金融ソリューションを深化させることに注力します。

②事業領域の拡大

お客さまの多様な課題の解決に取り組むことは、おのずと事業領域の拡大につながります。特に、非金融ソリューションの専門性の向上と範囲の拡大に努めていきます。

③県外マーケットとの連携

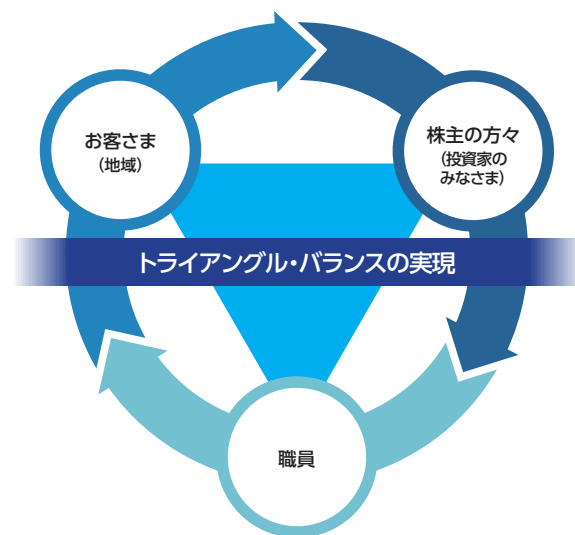
県内マーケットで培った経験を活かし、県外マーケットとも連携していきます。県外といっ

ても、支店が設立されて100周年を迎えた石川県や、富山県など、当行の拠点がある地域での展開がメインとなります。そして、県外で新しく獲得したノウハウやネットワークをまた福井県内に還元していきます。



トライアングル・バランスの 起点は職員

3つの成長戦略を実行する主体は人財、つまり職員であるため、職員が価値提供の起点になります。その意味で、最も重要なステークホルダーは職員であると考え、職員のウェルビーイングを高めることに注力しています。ウェルビーイングは、会社が働きやすい環境を提供することにとどまりません。職員が働きがいを感じてこそ、真のウェルビーイングです。働きやすさと働きがいを両立することが重要です。



職員が仕事を通じてウェルビーイングを実感することで、お客さまや地域にさらに高い価値を提供し、その結果として収益力を高め、成長投資や人的資本投資、そして株主還元へとつなげていく。この、職員、お客さま(地域)、株主・投資家のみなさまの3者の満足をバランスよく高めていくというトライアングル・バランスの実現が、中期経営計画Ⅱの目標、さらにその先の2032年の長期ビジョンとして掲げている『『地域価値循環モデル』の実現』につながると考えています。



職員の先頭に立って DXを推進する

職員のマインド改革を促し、さらにスキルアップにつなげてもらうには、経営トップ自身の変革が必要だと認識しています。そこで、このたび新設した「ひととデジタル推進本部」の本部長に自ら就任しました。お客さま接点の量と質の向上、本部業務の効率化・生産性向上、そしてそれらを支える基盤やセキュリティの強化という3つの観点から、集中的に取り組んでいきます。経営統合が一段落した今こそ、デジタルの活用を本格的に進める好機です。アナログ人間の私自身が率先して学び、実践しながら、行内に浸透させていきたいと考えています。



中期経営計画Ⅱ 目標経営指標

連結当期純利益※

2029年3月期
目標 **100** 億円以上

※親会社株主に帰属する当期純利益

連結自己資本比率

2029年3月末
目標 **9.0** %以上

連結ROE

2029年3月期
目標 **6.0** %以上

連結コアOHR

2029年3月期
目標 **60.0** %以下

地域金融機関としての 存在意義を磨き続ける

地域金融を取り巻く環境は大きく変化しています。金利のある世界への移行は貸出金利の上昇につながる一方、預金や融資先を巡って競争が激化するなど地域金融機関にとって厳しい面もあります。しかし、だからこそ地域に根ざし、企業理念に掲げる「地域産業の育成・発展と地域に暮らす人々の豊かな生活の実現」という存在意義がより一層重要となります。福井銀行は、これまで以上に地域金融機関としての存在意義を磨き上げ、地域で圧倒的な存在感を発揮し、地域のみなさまから信頼していただける銀行でありたいと考えています。

「感動の瞬間^{とき}を、ともに。」を スローガンに、 「地域価値循環モデル」の実現へ

この中期経営計画Ⅱでは、企業価値を高めるための明確な目標設定をしました。中期経営計画Ⅰの目標達成を通じて、株主・投資家のみなさまからのさらなるご期待をいただいているところですが、PBRを継続的に向上させていくことが課題だと認識しています。そこで、2029年3月期に達成を目指す中期経営計画Ⅱの目標経営指標は、そのPBRを起点として設定しました。長期ビジョンのチャレンジゴールとして2032年3月期で達成を目指す連結当期純利益100億円を、2029年3月期に前倒しで達成することを目指しています。

ストック型ビジネスである銀行業において、信頼を積み上げることを何よりも大切にしています。お客さまや地域への貢献を着実に積み重ねることで、収益力と企業価値を高め、株主のみなさまへの還元も一層充実させていきます。今後も福井銀行は、「感動の瞬間(とき)を、ともに。」をスローガンに、職員、お客さま(地域)、株主・投資家のみなさまの満足の好循環を広げ、「地域価値循環モデル」の実現に向けて挑戦を続けていきます。今後も、みなさまのご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



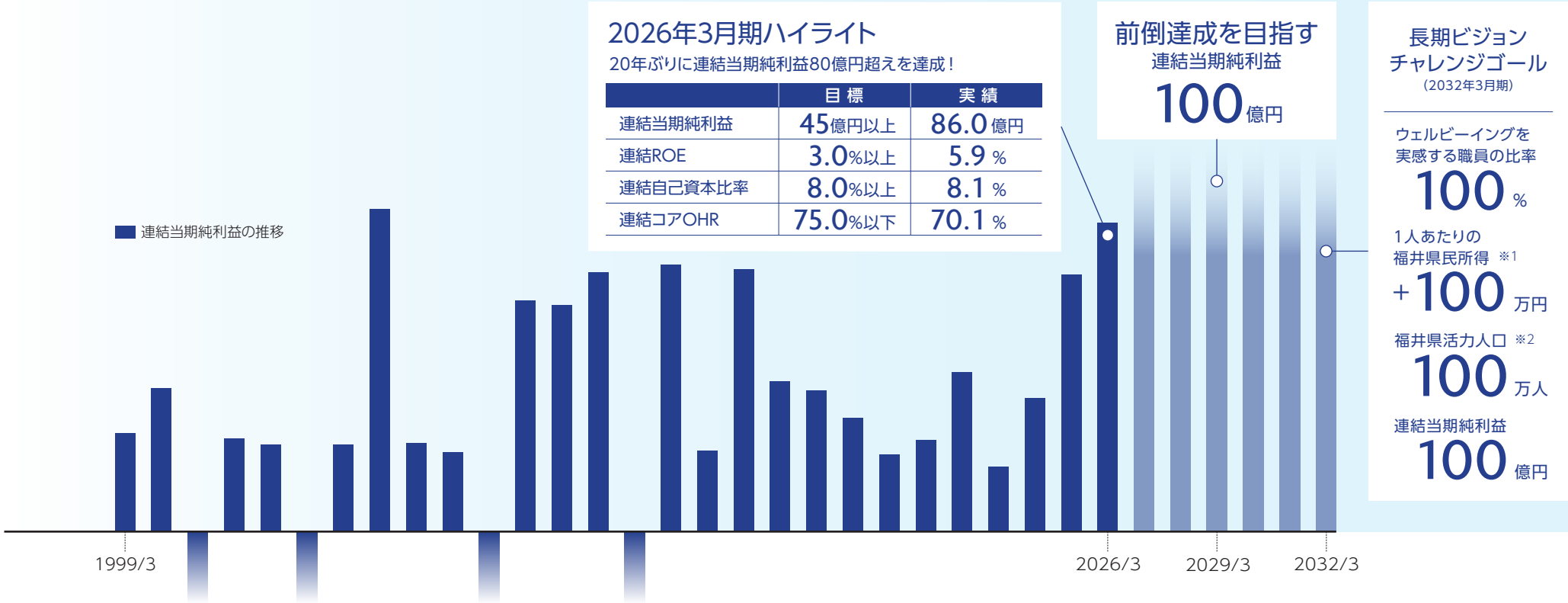
“新”福井銀行の歴史を作っていく

～ 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。



地域産業の助成こそ使命
1899 株式会社福井銀行 設立



福井銀行の歩み

グループ経営で
地域に総合金融サービスを提供

1972 東京・大阪両証券
取引所第2部に上場

1982 福井信用保証サービス
株式会社を設立

1973 両証券取引所第1部に指定

1983 株式会社福銀リースを設立

1986 株式会社福井カードを設立

1997 福井ネット株式会社を設立

地域産業の育成・発展を支えるため
経営基盤を強化し、コンサルティング機能を拡充

2007 委員会設置会社へ移行
(現在の指名委員会等設置会社)

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

2010 10年後のありたい姿
(ブランドデザイン)を制定

2022 ふくいヒトモノデザイン株式会社を設立

2023 株式会社ふくいキャピタルパートナーズを設立

2015 理念体系の整理

持続可能な地域の実現のため
地域活性化に向けた伴走支援を実施

2020 本店ビル完成

2022 長期ビジョン「Vision2032」開始

2023 野村証券との包括的業務提携

2024 北陸新幹線敦賀延伸に伴う
再開発事業の支援

福邦銀行との経営統合

2020 福邦銀行との地域経済の発展に向けた包括提携開始

2021 グループ化

2023 経営統合に関する
基本合意書を締結

2024 合併契約書を締結

2026 1つの銀行へ

「地域の課題解決業」としての進化

地域の持続的な発展を目指して、
福邦銀行との経営統合が完了し、
“新”福井銀行が誕生。
「感動の瞬間(とき)を、ともに。」をスローガンに、
「人財の力」を最大化し、
「地域の課題解決業」として進化していきます。

社会の
できごと

1973 第一次オイルショック

1985 プラザ合意

1991 バブル崩壊

1995 阪神・淡路大震災

2005 ペイオフ全面解禁

2008 リーマンショック

2011 東日本大震災

2016 マイナス金利政策導入

2020 新型コロナウイルス感染拡大

2021 東京オリンピック開催

2024 マイナス金利政策解除

2026 政策金利1.0%へ

福井県の
できごと

1981 記録的豪雪(56豪雪)

1995 世界体操競技選手権鯖江大会開催

2000 福井県立恐竜博物館開館

2005 三方五湖ラムサール条約に登録

2018 記録的大雪(平成30年豪雪)

福井しあわせ元気国体開催

2024 北陸新幹線敦賀延伸

※1 個人や企業の所得を表す県民経済全体の所得
※2 「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

現在の姿

2026年5月2日、福井銀行と福邦銀行は合併し、“新”福井銀行として新たにスタートしました

“新”福井銀行は、両行の組織文化と強みを融合し、福井県内最大の金融機関として、地域経済の発展に尽力していきます

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)

従業員数

1,554人

(福井:1,239人 福邦:315人)

拠点

国内 64 拠点

ローン・保険相談拠点

県内 3 拠点

(ローンプラザ・ほけんプラザ)

資産運用相談拠点

県内 4 拠点

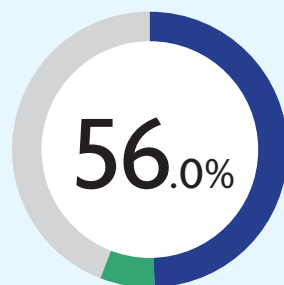
(コンサルティングプラザ)

ATM設置拠点

国内 109 拠点

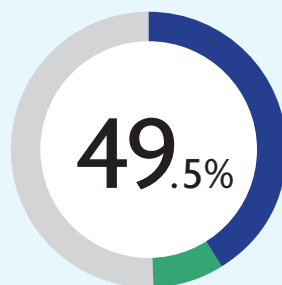
(セブン銀行共同ATM設置拠点除く)

福井県内の預金 シェアナンバーワン



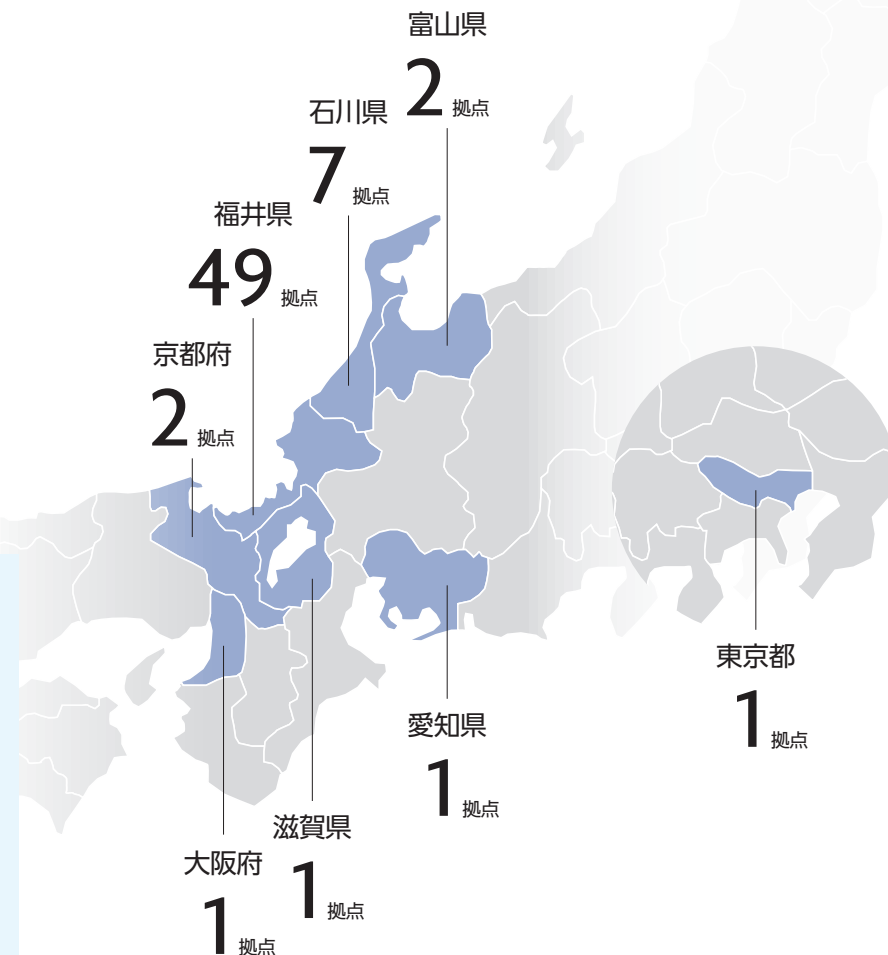
(福井:49.6% 福邦:6.3%)

福井県内の貸出金 シェアナンバーワン



(福井:41.3% 福邦:8.2%)

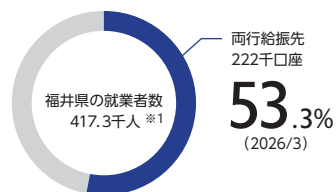
※拠点数を除いて2026年3月末時点の計数
拠点数は2026年5月末時点の計数



地元シェアナンバーワンを活かした「まるごと支援」の取組状況

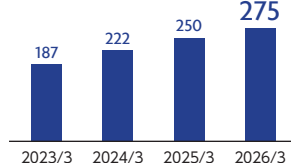
個人のお客さまへの取組み

福井県内の給振シェア

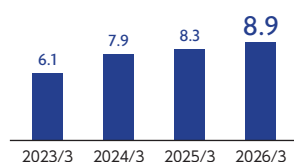


※1: 福井県「就業実態調査(令和3年3月分)」

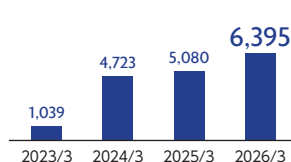
アプリ・IB登録先数 (千先)



預り資産残高保有者数 (万人)



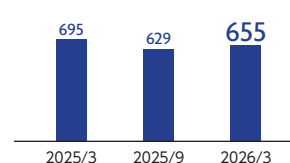
預り資産残高 ※2 (億円)



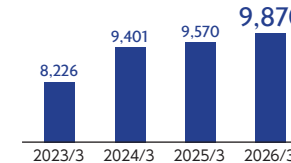
※2 公共債+投資信託+金融商品仲介残高

法人のお客さまへの取組み

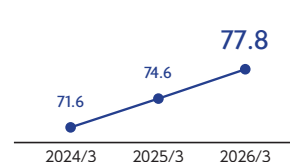
法人コンサルティング件数 (件)



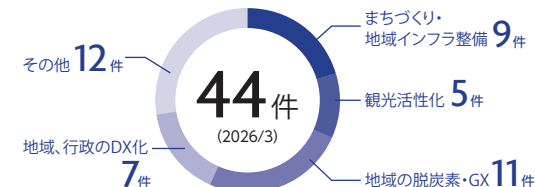
中小企業向け貸出残高 (億円)



経営者保証に依存しない融資割合 (%)



地域伴走支援件数 ※3

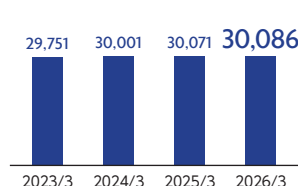


※3 地域価値向上に資する案件や自治体支援件数

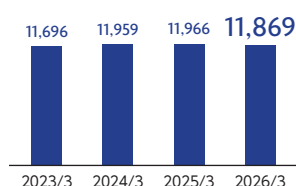
歴史を通じて築いたお客さま基盤

福井銀行は長い歴史を通じて、地域住民の生活、地域事業者のビジネスを支えてきました。多くのステークホルダーを支え、また、当行も多くのステークホルダーに支えられています。

福井県内預金残高 (億円)



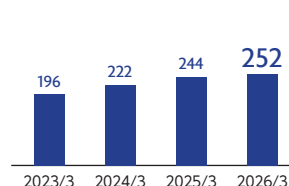
福井県内貸出金残高 (億円)



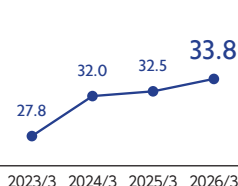
「まるごと支援」を実現する人財の多様性・専門性・育成体制

熱意ある人財、専門性の高い人財、多様なバックグラウンドの人財が付加価値の高いサービスを提供しています。

戦略分野への人財配置数 (名)



管理職多様性比率 ※4 (%)



※4 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勤続年数、⑤中途採用者)

FP1級・中小企業
診断士資格保有者

35 名
(2026年3月末時点)

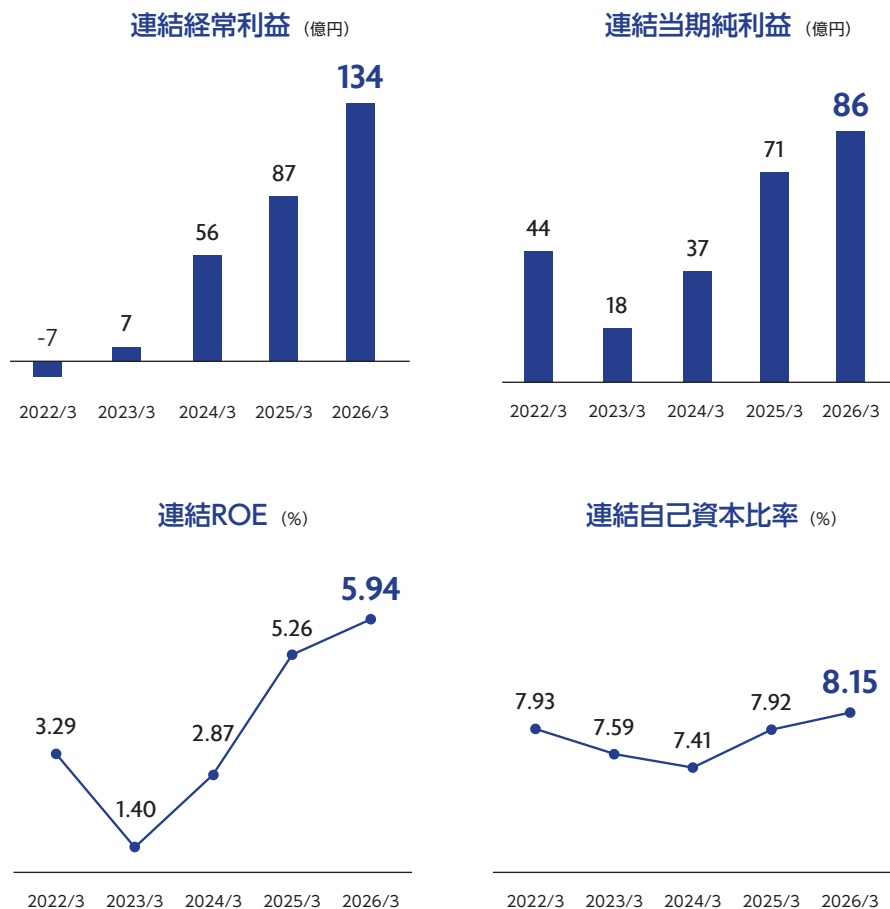
情報処理技術者
資格保有者

392 名
(2026年3月末時点)

現在の成果と業界でのポジション

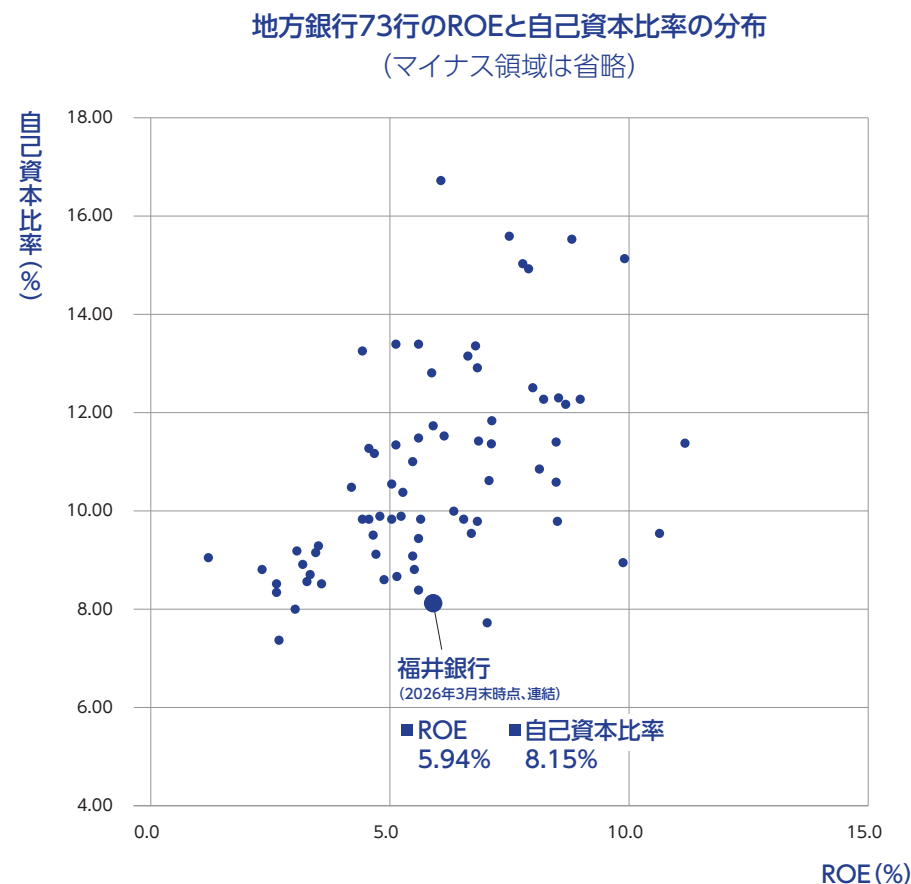
収益力が向上

グループ一体となった「まるごと支援」の実践により、お客さまに提供する付加価値を高め「値決め力」を強化した結果、収益力が向上しています。



ROEと自己資本比率の両立が課題

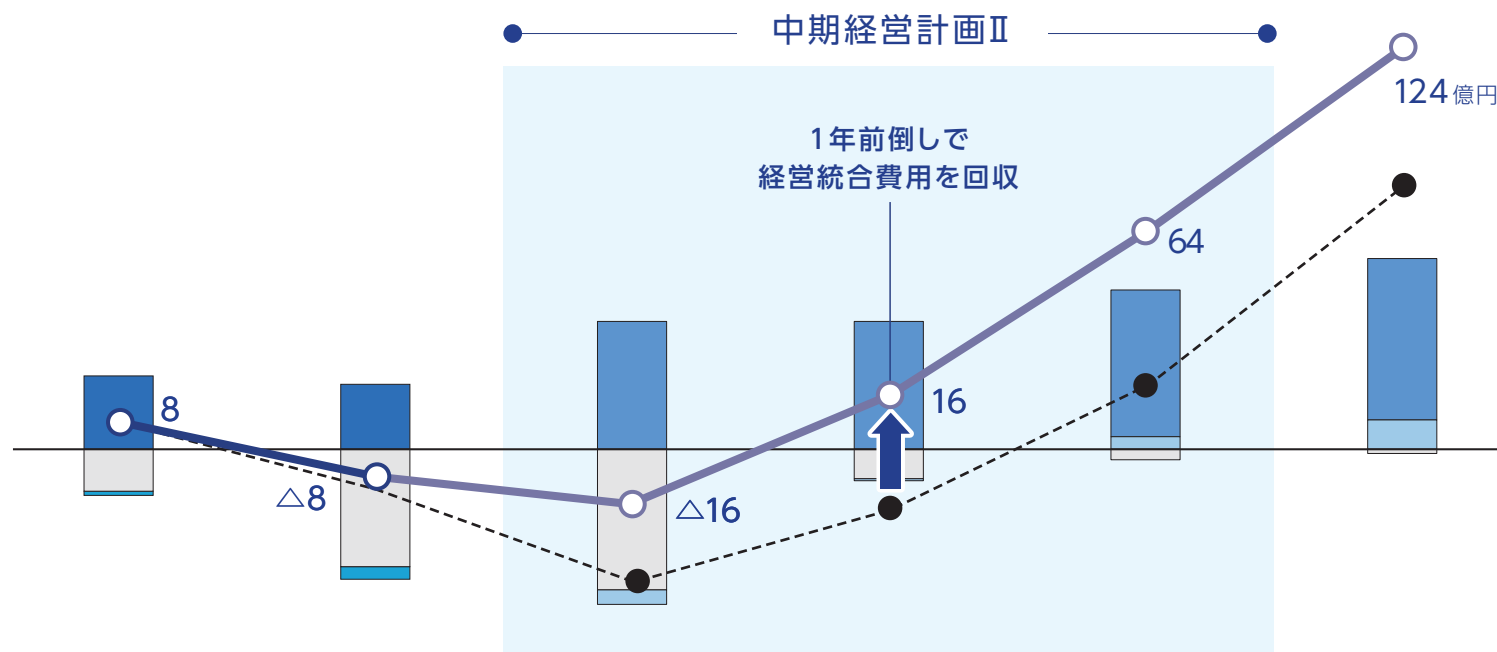
ROEは地方銀行の中で比較的高い水準に位置しているものの、自己資本比率は他の地方銀行と比較して低い水準にあります。引き続き収益力の強化と毎年の純利益の積み上げを通じて、純資産・自己資本比率の着実な増強を図っていきます。



統合シナジーの実現

統合シナジーを早期に実現し、中期経営計画Ⅱの2年目での経営統合費用回収を行います

- トップラインシナジー (単年度)
- コストシナジー (単年度)
- 経営統合費用 (単年度)
- ネットシナジー (累積)
- ネットシナジー
(累積・2025年5月決算発表時の計画)



(単位: 億円)	2025/3 (実績)	2026/3 (実績)	2027/3 (計画)	2028/3 (計画)	2029/3 (計画)	2030/3 (計画)
トップラインシナジー (単年度)	24	21	41	42	48	52
コストシナジー (単年度)	△2	△4	△5	0	4	9
経営統合費用 (単年度)	△14	△33	△45	△10	△3	△2
ネットシナジー (単年度)	8	△16	△8	32	48	60
ネットシナジー (累積)	8	△8	△16	16	64	124

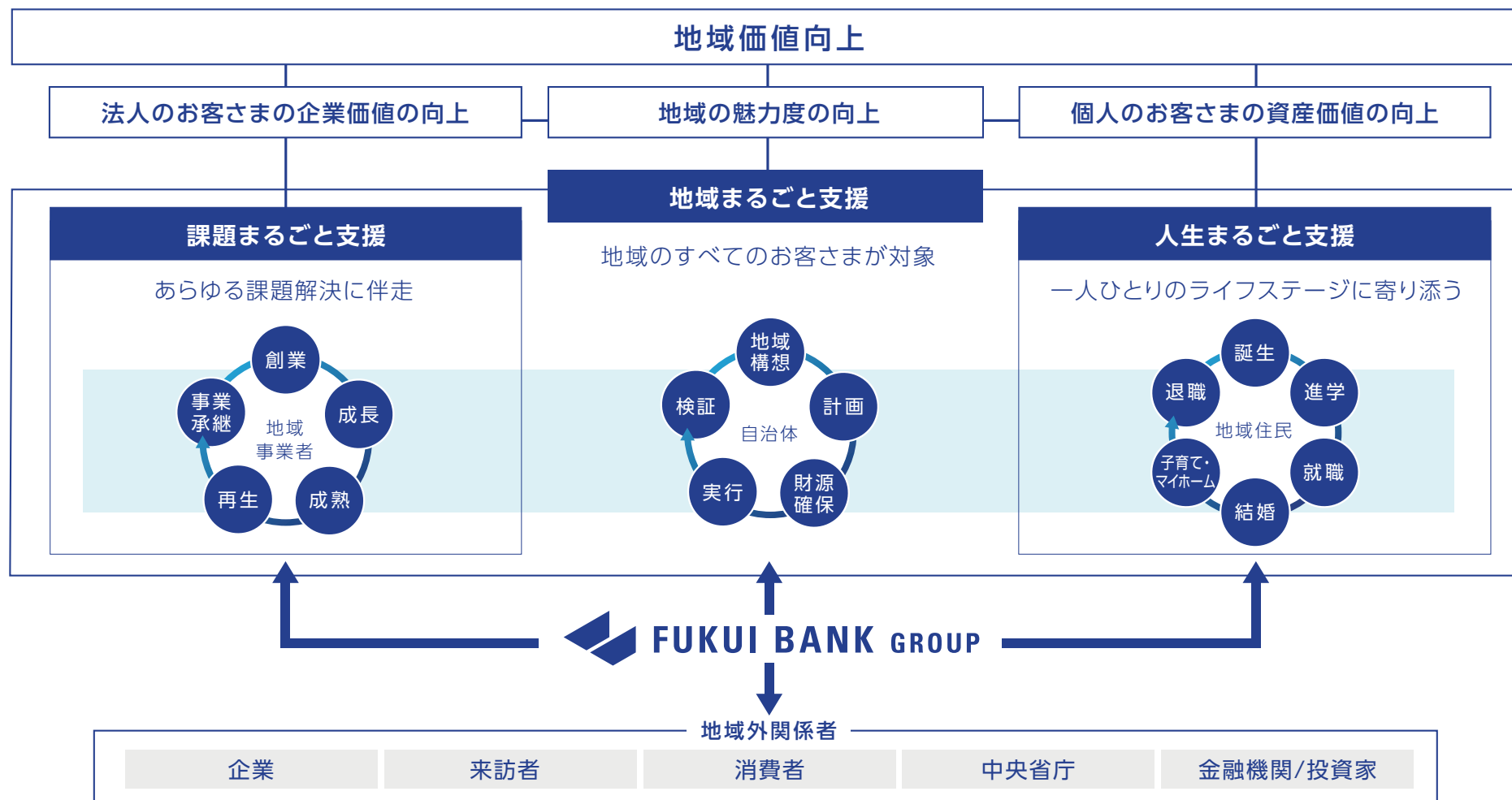
福井銀行グループの特徴



特徴 1

まるごと支援

福井県内最大の金融グループとして、地域に対する責任と役割を果たすため、「まるごと支援」を実践します
さらに、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ます



福井銀行グループの特徴

特徴 2 グループ体制

“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索します

金融ソリューションの提供



総合リース
福銀リース



事業承継/VCファンド
ふくいキャピタルパートナーズ



保証
福井信用保証サービス



キャッシュレス
福井カード／福邦カード



経営コンサルティング、事業承継・M&A
福井キャピタル&コンサルティング



金融 × **非金融**

新分野

非金融ソリューションの提供



DX/システム
福井ネット／インフォテクニカ



人材紹介
福井キャリアマネジメント



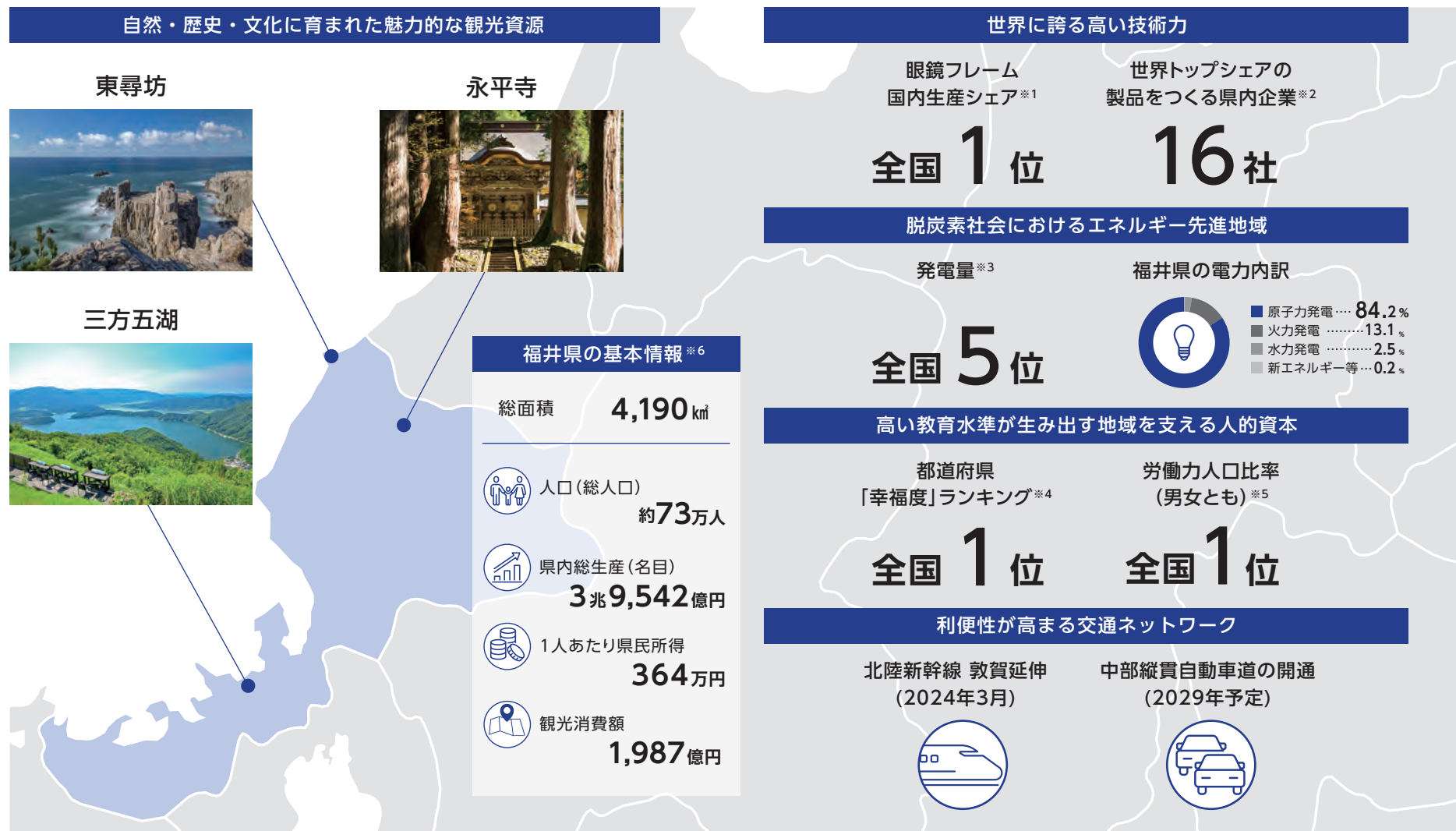
地域DX
ふくいのデジタル



観光・物販
ふくいヒトモノデザイン

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ます
 当行グループは地域のポテンシャルを顕在化し、マテリアリティを解決するために、戦略を実行します



※1 福井財務事務所「福井県の眼鏡産業における現状や課題等に関する調査結果(令和7年1月)」
 ※3 経済産業省資源エネルギー庁2024年度「電力調査統計表」
 ※5 福井県「令和8年版福井県勢要覧」
 画像提供:大本山永平寺

※2 福井県「福井県企業立地ガイド」2023年時点
 ※4 日本総合研究所「全47都道府県幸福度ランキング2024年版」
 ※6 2026年6月末時点で公表されている最新のデータを引用

地域価値循環モデル (価値創造プロセス)

福井銀行は、企業理念を実現するために、「地域の課題解決業」としての進化を続けます
人口減少や気候変動などの地域課題に向き合い、「まるごと支援」を通じて、地域価値を高めていきます
そして、生み出された価値が循環する「地域価値循環モデル」を価値創造の核として、
持続可能な地域社会の実現を目指します



グロースゾーンでのウェルビーイングの向上で、 「地域価値循環モデル」を実現する



取締役 兼 代表執行役常務

荒木 健一

福井銀行では、長期ビジョンとして『「地域価値循環モデル」の実現』を掲げています。荒木未来けん引本部長に、人的資本、成長戦略における人財の役割について聞きました。

Q1

福井銀行における人的資本の位置づけについてお聞かせください。

**人的資本は、価値創造の源泉であり、
他の金融機関との差別化に大きくかかわる要素**

当行は長期ビジョンとして『「地域価値循環モデル」の実現』を掲げています。地域価値とは、法人のお客さまにとっては企業価値、個人のお客さまにとっては資産価値、地域にとっては地域の魅力度であり、その価値を高め、地域の中で循環させることを意図しています。当行では、この価値創造の源泉は人的資本であると位置づけています。具体的には、職員の成長とウェルビーイングの向上が、「地域価値循環モデル」の実現の起点になると考えています。

職員が働きがいを感じながら、いきいきと働くことで、お客さまや地域に真に寄り添った支援を行うことができ、それが地域価値向上につながる。この循環の実現を目指しています。また、金融機関において、他行と差別化できるのは人的資本だと認識しています。そのため、職員のウェルビーイングを高めることは、当行の大きな付加価値になると考えています。



Q2

中期経営計画Ⅱにおける人財の役割や育成の考え方についてお聞かせください。

**3つの成長戦略を実践するのは人財、
「まると支援」を実践できる人財を育てたい**

2026年4月にスタートした中期経営計画Ⅱでは、地域のポテンシャルを引き出す3つの成長戦略（県内マーケットの深掘り、事業領域の拡大、県外マーケットとの連携）を策定しています。3つの成長戦略を実行するのは人財であるため、「人財の力」を最大化する5つの成長ドライバー（ウェルビーイング、DEI、リスクリング、DX/AI、パートナーシップ）の強化に取り組めます。

このうち、「リスクリング」については、成長戦略の実行力を高めるために、地域、法人、個人、それぞれのあらゆるステージの課題を「まると支援」できる人財を育成したいと考えています。単に商品売るのではなく、お客さまに寄り添い、しっかりと理解したうえで、お客さまにとって価値のあるサービスを提供する「正しいアプローチ」による「まると支援」を目指しています。

Q3

ウェルビーイング比率の現在の状況についてお聞かせください。

4年間で40%から60%超に改善、手ごたえを感じる

ウェルビーイング調査を初めて実施したのは、2022年3月でした。当時のウェルビーイングを実感する職員の比率は40%程度で、直近の調査では60.9%となりました。ここには、これまでの地道な活動の成果が表れたと認識しています。特に、福邦銀行との経営統合など負荷のかかる業務をしてきたこの期間に、数字が大きく飛躍したことに手応えを感じています。

Q4

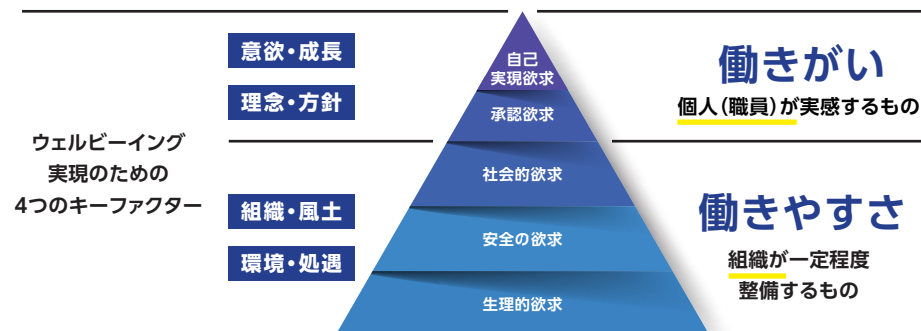
長期ビジョンや中期経営計画Ⅱの職員のウェルビーイング比率目標に向けた課題についてお聞かせください。

働きやすさと働きがいと両立し、「グロースゾーン」で感じるウェルビーイングを高めたい

長期ビジョンでは、2032年3月期までにウェルビーイングを実感する職員の比率を100%にすることを目指しています。中期経営計画Ⅱでは2029年3月期までに70%を目標としています。現状からあと10ポイント引き上げるのは決して簡単ではありませんが、課題の一つひとつ対処しながら、達成したいと思っています。

ウェルビーイング調査において、全体のスコアは高くなってきていますが、キーファクターごとでは「意欲・成長」の項目のスコアが相対的に低くなっています。

ウェルビーイングの実現



ここが課題と感じています。

当行では、職員が自身の成長を実感するグロースゾーン（成長領域）でのウェルビーイングを目指しています。その実現のためには、働きやすさと働きがいと両立することが必要だと考えています。働きやすさの提供によるコンフォートゾーン（安心領域）でのウェルビーイングだけでなく、職員が自身の成長を通して働きがいを感じてほしいのです。そのためには、各職員の主体性が必要です。

人的資本投資に10億円

したがって、キャリア形成支援も一層強化していきます。それぞれの人生の中で、当行で働く意義を見出してもらったうえで、職員の能力を活かすキャリア形成を支援していきます。中期経営計画Ⅱの3年間では10億円の人的資本投資を行います。

Q5

福邦銀行との経営統合が完了した今、今後の具体的な取組みをお聞かせください。

ブリッジプロジェクトによる融合

時間をかけて経営統合を行ったことで、職員の人心融和は進んでいますが、より一層の融合を図るために、「ブリッジプロジェクト」と称して、支店長層を集め、

DEI推進における10年間のロードマップ（2025～2028年度：風土定着期）



両行の歴史や、新しい銀行をどう作っていくかをディスカッションしています。これからは「ブリッジプロジェクト」の対象者を広げて、さらなる融合を図ります。

DEIの推進

また、経営統合を経て、職員の多様性も広がる中、DEIの推進も必要不可欠です。「DEI推進宣言」と10年間のロードマップに基づき、引き続き取り組みを進めていきます。

健康経営の推進

職員のウェルビーイングを高めるためには、心身が健康であることは重要な要素です。健康経営の指標であるアブセンティーズム、プレゼンティーズムの改善に向け、経営層が率先して健康経営に取り組み、健康サポート室を中心に社内外の関係者と連携しながら、健康施策を積極的に推進しています。

健康経営の指標	2025年度実績	2028年度目標
アブセンティーズム ^{※1}	3.06日/人	2.0日/人以下
プレゼンティーズム ^{※2}	78.2%	85.0%以上

※1 1年間の疾病による欠勤・休職の1人あたりの平均日数

※2 心身ともに健康な状態における業務パフォーマンスを100%とした場合の業務パフォーマンス

Q6

人財配置の計画についてお聞かせください。

戦略分野に60名配置する

長期ビジョンが始まってからこれまでの4年間で、コンサルティング分野、デジタル分野、新事業への人財シフトを戦略的に進めてきました。中期経営計画Ⅱの3年間では、経営統合や業務効率化による創出人財60名を、ファイナンス、コンサルティング、DX/AIなどの戦略分野に配置転換する計画です。

Q7

人的資本投資、戦略分野への人員配置の成果を何で測るのかお聞かせください。

連結当期純利益100億円の達成が目安

中期経営計画Ⅱにおいて、2029年3月期に連結当期純利益100億円を達成するという目標を掲げています。この目標が達成できたか否かで測ることになります。人的資本投資や、戦略分野への人員再配置を行ったうえで、もともと長期ビジョンの2032年の3月期に達成を目指してきた連結当期純利益100億円を、2029年3月期に前倒しで達成することを目指しています。

Q8

他の地域金融機関と比較して福井銀行の人財への考え方に特徴があればお聞かせください。

職員のグロースゾーンでのウェルビーイングが地域価値循環の起点と明確化している

当行は職員の成長とウェルビーイング向上が地域価値循環の起点だと明確に公表していることが最大の特徴だと思います。先述のとおり、職員が働きがいを感じて自ら成長する中でウェルビーイングを感じ、誇りをもって働くことで、お客さまに真に向き合い、地域が活性化され、その結果として当行の収益につながっていくという「『地域価値循環モデル』の実現」を長期ビジョンで公表しています。職員、お客さま、地域、当行という順番が大事です。100億円という数字さえ達成できればよいのではなく、職員を起点にするという順番こそが、重要なのです。

「感動の瞬間（とき）を、ともに。」というスローガンも、私たちの本気度を表しています。お客さまの期待を超える発想や行動で、ともに課題を乗り越え、心が動く「感動の瞬間」を分かち合う。それが最終的に収益につながっていく。その起点となる人財を育てていきたいと思っています。



まるごと支援本部長インタビュー



取締役 兼 常務執行役

小林 義史

地域・法人・個人の節目ごとのあらゆる課題に、
金融と非金融のソリューションを組み合わせた
「まるごと支援」により、
なくてはならない銀行になりたい

福邦銀行との経営統合を機に「地域まるごと支援本部」は「まるごと支援本部」に改称し、中期経営計画Ⅱの戦略・戦術において、金融・非金融の両面から切れ目のない支援に取り組んでいます。福井銀行グループ全体の取組みについて、小林まるごと支援本部長に聞きました。

Q1

「地域まるごと支援本部」を「まるごと支援本部」に改称した背景についてお聞かせください。

グループ全体で「まるごと支援」に取り組む意思表示としての改称

福邦銀行との経営統合により、福井県内の預貸金シェアが約5割となったことに伴い、地域に対する責任と役割をしっかりと果たしていくという使命感が生まれています。そこで、これまでも掲げていた「まるごと支援」の考え方を改めて整理し、地域のすべてのお客さまを支援する「地域まるごと支援」、特に法人のお客さまや自治体のあらゆる課題に対して支援を行う「課題まるごと支援」、そして、個人のお客さまのライフステージごとに変化する課題に長期的に寄り添う「人生まるごと支援」の3つの要素に分類しました。地域・法人・個人、すべてのステークホルダーのあらゆる節目に、ソリューションを金融と非金融の両面から提供する意思表示として、今回「まるごと支援本部」に改めました。



また、すべてのグループ会社を「まるごと支援本部」として位置づけ、グループ一体となり「まるごと支援」を実践していきます。

Q2

「まるごと支援」の方針についてお聞かせください。

福井銀行と福邦銀行の強みを融合させ、「まるごと支援」を深化させる

中期経営計画Ⅲにおいては、「まるごと支援」の深化を目指しています。

まず、経営統合を機に、両行の強みの融合を図っています。福井銀行は127年、福邦銀行は83年という長い歴史の中で、それぞれ独自の文化と強みを築いてきました。福井銀行の強みは組織力と課題解決力、福邦銀行の強みは親近感と伴走力です。これらを融合させることで、「まるごと支援」を深化させていきます。

感動体験を提供することで差別化を図る

そして、「まるごと支援」の深化により、お客さまに感動体験を提供することも目指しています。経営統合のプロセスにおいて、職員は様々な困難を乗り越えてきました。その中には感動もあったはずです。その経験を活かして、お客さまに感動体験を提供したい。その意図を反映したものが新たなコーポレートスローガン「感動の瞬間(とき)を、ともに。」です。お客さまに感動体験を提供できる人財を育成することこそが、他行との差別化につながると考えています。

Q3

「まるごと支援」の具体策を、中期経営計画Ⅲの成長戦略の観点からお聞かせください。

「県内マーケットの深掘り」で金融ソリューションを深化

県内マーケットの地盤を一層強固にするため、お客さまとの接点を強化し、従来「地域まるごと支援」と呼んできた施策の深化に注力します。業種、業歴、企業規模等にかかわらず様々なお客さまへの資金支援を積極的に行っていきます。資金対応においては通常融資に加え、ストラクチャードファイナンス、投資、リースなどを組み合わせた総合ファイナンスを通じて、地域にリスクマネーを供給していきます。また、特に現在原材料高など事業継続へのリスクに直面しているお客さまも多く、迅速な資金提供にもこだわります。このように金融ソリューションを深化させていきます。

「事業領域の拡大」で非金融ソリューションを深化

DX、EX(エンployee・エクスペリエンス)、GX(グリーン・トランスフォーメーション)、事業承継、業務改善支援などによって、従来「課題まるごと支援」と呼んできた施策の深化に注力します。銀行本体とグループ会社も含めた一体運営で、人材不足などの課題解決のため、事業領域を拡大し、非金融ソリューションを深化させていきます。

すでに、DX支援の具体例としては、グループ会社のふくいのデジタルが「はぴコイン」という地域内デジ

タル通貨を発行して、自治体・企業・住民をつなぎ、地域内で情報やカネ、そして経済を循環させる取組みを行っています。また、GX支援としては、パートナー企業である福井鋳螺さまとともに、サプライチェーン全体でGHG排出量を削減する取組みに対する支援も行っています。

「県外マーケットとの連携」により、県内で得たノウハウを県外に展開し、さらに県内に還元する

県内マーケットで培った手法を県外で展開することに加えて、県外で新しく獲得したノウハウや情報をまた県内に活用していきます。特に、後者のプロセスでは、都市部で展開されている支援手法や県外の外部プレーヤーとの連携を、福井県内のお客さまの支援に活かしていきます。この「県外マーケットとの連携」で得た手法を県内に持ち帰ることは、「県内マーケットの深掘り」や「事業領域の拡大」の一層の深化にもつながります。

地域の魅力度、法人の企業価値、個人の資産価値の向上へ、仕組みづくりに注力する

この3つの成長戦略は独立したものではなく、相互に影響し合い、循環する関係にあります。金融と非金融の両面から、地域・法人・個人の課題解決に取り組み、地域の魅力度、法人の企業価値、個人の資産価値の向上、それらの価値を循環させる仕組みをグループ一体でつくり、運営していきます。



Q4

「まるごと支援」によって福井銀行の事業で
目指している効果についてお聞かせください。

粘着性のある預金の獲得を目指す

「まるごと支援」によって、お客さまと粘着性のある取引の増加を目指します。預金獲得戦略としては、個人のお客さまに対する「人生まるごと支援」を仕組み化し、ライフイベントの節目ごとに当行からアプローチしていくことで、切れ目のない接点を持ち続けたいと考えています。法人のお客さまに対しても、メインバンクとして決済基盤を担いながら、金融・非金融の両面から付加価値の高いソリューションを提供し続けます。これによって粘着性のある預金を獲得していきたいと考えています。

両行のお客さまをしっかりと支援して 経営統合のシナジーを発揮する

貸出においても同様です。これまで、福井銀行と福邦銀行ではお客さまの領域が異なっていましたが、“新”福井銀行では両行のお客さまをしっかりと支援していきます。目下、合併後の最初の活動として「全先訪問活動」を展開しています。これは、“新”福井銀行としての姿勢、中期経営計画Ⅱに基づく取組みをお客さまにお伝えし、理解していただくための活動です。“新”福井銀行として「まるごと支援」を行うことで、統合シナジーを発揮したいと考えています。

Q5

「まるごと支援」の進捗を測る指標があれば
お聞かせください。

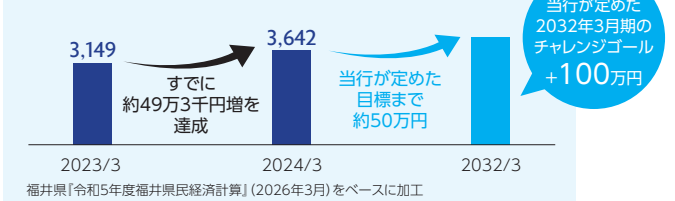
2032年3月期の長期ビジョンの チャレンジゴールと、中期経営計画ⅡのKPIが指標

2032年3月期に実現を目指している長期ビジョンのチャレンジゴールが、「まるごと支援」で達成する目標といえます。特に、「1人あたりの福井県民所得100万円増加」と「福井県活力人口100万人」は、当行単独ではなく地域全体で実現していく目標であるため、簡単ではありませんが、県内トップの預貸金シェアを有する金融機関として、貢献できる面は大いにあります。そして、その進捗を測る指標として、中期経営計画Ⅱの2029年3月期に向けた具体的なKPIがあります。例えば、中小企業貸出残高や地域伴走支援件数などです。

「まるごと支援」の進捗を測るKPI（2029年3月期目標）

「まるごと支援」による地域価値向上		
法人の企業価値 向上支援のKPI	地域の魅力度 向上支援のKPI	個人の資産価値 向上支援のKPI
※1 中小企業貸出残高 9,300 億円	※2 地域伴走支援件数 (3年間累計) 100 件	※3 ローン残高 4,900 億円
		金融商品仲介残高 7,000 億円
法人コンサルティング 件数 (3年間累計) 5,000 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	預金等残高 3兆4,500 億円
		金融経済教育 (3年間累計) 10,000 人

1人あたりの福井県民所得（千円）



なお、直近の公表値である2023年度の1人あたりの福井県民所得は364万2千円でした。長期ビジョンがスタートした2022年度比で約49万3千円増（15.7%増）です。このうち当行の寄与分を正確に算出することは難しいですが、地域金融機関として高い使命感を持って活動が続けていくことで、100万円増という目標も決して非現実的なものではないと思います。一企業として、当行グループは企業の成長支援や業務改善支援を通じて、法人のお客さまの収益性を高め、それが個人の賃金増加につながるように後押しすることで、このチャレンジゴール達成に貢献していきます。

Q6

さらに長期的な視点で福井銀行の
あるべき姿についてお聞かせください。

地域経済がさらに活性化するなかで、 本当に必要とされる金融機関でありたい

長期ビジョン以降の具体的な数値目標はありませんが、地域経済が今よりも活性化していることを切望しています。国家が進める戦略17分野における地域での産業クラスター創出や、北陸新幹線の敦賀以西への延伸にかかる地域開発の一翼を担っていきたいと考えています。そのために今、「まるごと支援」を強化し、地域内外のネットワークのハブとなって、ヒト・モノ・カネ・情報の循環を生み出していきたいと考えています。その過程で、当行がお客さまから愛され、これまで以上になくてはならない存在となっている姿を願うばかりです。



執行役

米村 宜将

環境変化に応じてリスクを管理しながら、
地域価値向上に資するサービスを提供することで、
収益力を高め、企業価値向上を目指す

県内最大の預金・貸出金シェアを持つ福井銀行は地域経済に大きな責任を負っています。金利のある世界が戻ってきたことによる事業機会とリスクをどう管理して、地域に付加価値の高いサービスを提供し、収益力を高めていくのか。その取組みについて、米村経営かじ取り本部長に聞きました。

Q1

**2026年3月に終了した中期経営計画Iの
財務面の成果についてお聞かせください。**

**貸出金利の上昇と、地域のお客さまへの「まると支援」により、
収益力が向上し、ROEも向上**

中期経営計画Iの成果は、収益力が高まったことです。金利のある世界が戻ってきたことによる貸出金利の上昇も要因ですが、地域のお客さまに、金融のみならず、非金融ソリューションも含めて、「まると支援」を積極的に展開してきたことも寄与して、2026年3月期の連結当期純利益は86億円(前期比20.1%増)となりました。資本収益性を示すROEは5.9%となり、中期経営計画Iの初年度(2023年3月期)の1.4%から、4倍以上となりました。

Q2

残された課題や、中期経営計画Ⅱの財務面での注力点についてお聞かせください。

リスク・アセット対比での収益力向上による自己資本の充実に取り組む

当行はかねてから、自己資本比率が他の地方銀行と比較して低いという課題認識があります。中期経営計画Ⅰでは、収益力が高まり、每期着実に利益を計上し、純資産を積み増してきた結果、連結自己資本比率は、中期経営計画Ⅰの初年度（2023年3月期）の7.5%から、最終年度（2026年3月期）には8.1%にまで改善しました。しかし、激しい環境変化に対して健全性を維持しつつ、地域経済に責任を持つ金融機関として適切に成長資金を提供していくためには、まだ改善が必要であると考えています。そのため、中期経営計画Ⅱでは、連結自己資本比率9.0%以上を目指し、リスク・アセット対比での適切な収益の確保と自己資本とのバランスを意識した経営を行っていきます。

企業価値向上のためにROEも継続して向上させる

企業価値を高めるうえで、ROEの向上はとても重要な取組みとなります。ROEは上昇傾向にあります。さらなる改善の余地があると考えています。中期経営計画Ⅱでは、福邦銀行との経営統合における統合シナジーの実現にしっかり取り組みます。経営統合により創出された人材を戦略分野へと再配置し、3つの成長戦略である「県内マーケットの深掘り」「事業領域の拡大」

「県外マーケットとの連携」を実行することで、トップラインシナジーとコストシナジーの早期実現と最大化を図ります。その結果、長期ビジョンで掲げたチャレンジゴールの一つである連結当期純利益100億円の3年前倒し達成と、連結ROE6.0%以上を目指します。

Q3

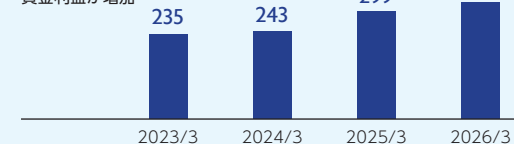
先ほど収益力向上の要因のひとつとして貸出金利上昇のお話がありましたので、関連して金利のある世界が戻ってきたことによる事業機会についてお聞かせください。

預金金利の上昇を上回る貸出金利の上昇により収益力が向上した

政策金利の上昇や、長期金利の上昇に見られるように、金利のある世界が戻ってきたことにより、貸出金利回りの増加幅が預金等利回りの増加幅を上回り、預貸金利回り差が拡大したことで、資金利益が増加

資金利益（単体）（億円）

資金利益が増加



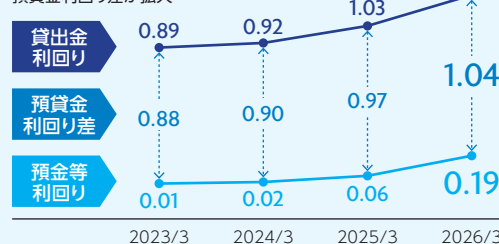
しています。2026年3月期の預貸金利回り差は1.04ポイントとなり、2023年3月期の0.88ポイントから大きく改善しました。その結果、2026年3月期の資金利益は323億円となりました（前期比24億円増、福井銀行単体）。今後も、この預貸金利回り差という指標にこだわっていきます。

貸出が順調なのは「まると支援」の効果

地域で事業を営んでいるお客さまにとって、金利の上昇は借入コストの増加につながっていますが、金利が上昇する前から当行グループ一体で伴走支援をしてきた実績を背景に、他行と金利だけを比較することにとどまらず、投資のための借入れをしてくださっています。お客さまにおいては、当行グループの「まると支援」に価値を見出してくださっていることの証左であり、当行グループにおいては高い付加価値の提供を通じた「値決め力」がついてきたことの証左であると理解しています。

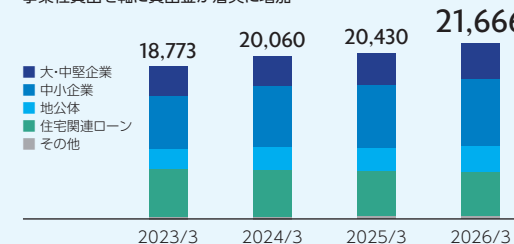
預貸金利回り差（単体）（%）

預貸金利回り差が拡大



貸出金（単体）の内訳（億円）

事業性貸出を軸に貸出金が着実に増加





**Q4
金利上昇のリスク対応について
お聞かせください。**

**低利回りや年限の長い債券を入替えし、
金利上昇に備える**

政策金利の上昇を踏まえ、長期的な視点での安定的なリターンの確保と、評価損益や流動性などのリスク

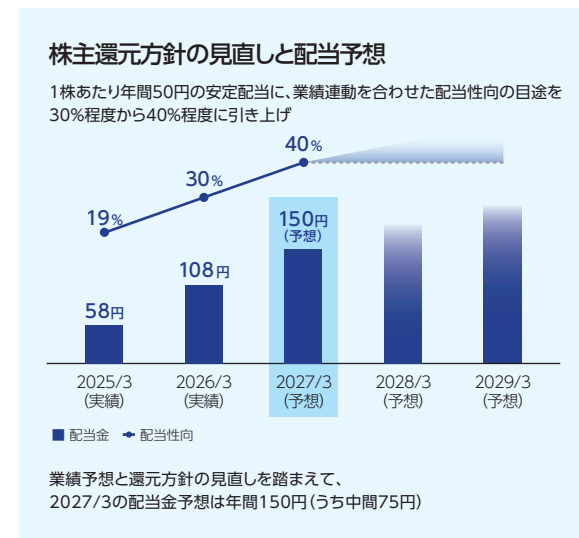
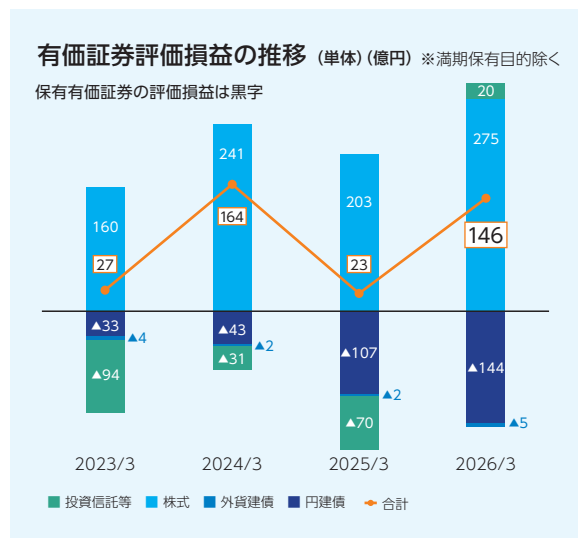
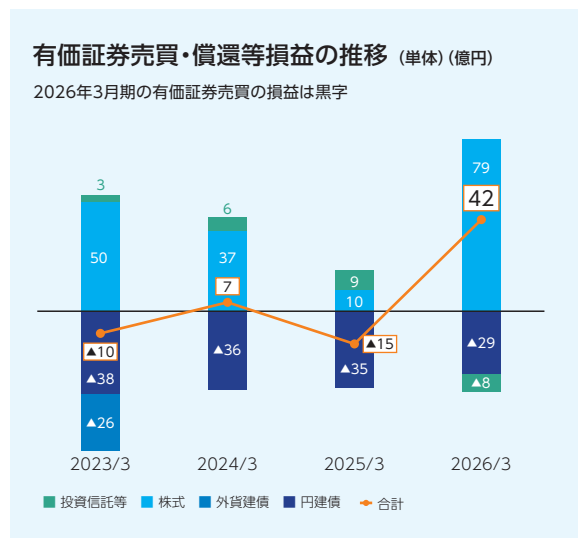
管理を両立させるポートフォリオの構築を行っています。債券の売却損を計上しながらも、低利回りや年限の長い債券の入替えを行うことで、円建債のデュレーションは2.6年となり、短期化を図りました（なお、満期保有目的債券のデュレーションは2.0年）。その結果、2026年3月期は、投信解約益を加味した売却・償還損を37億円計上しましたが、株式の売却益79億円でカバーする形となり、有価証券全体の売却・償還等損益は42億円の黒字を確保しています。また、保有する有価証券の評価損益については、前期比123億円改善し146億円の黒字を確保しています。引き続き、リスク量を抑えながら、ポートフォリオの入替えを行い、収益性の改善を進めていきます。

Q5

**キャピタルアロケーションについてお聞かせください。
自己資本比率の改善を課題としている一方で、
2026年3月期に約30%だった配当性向を
2027年3月期に約40%とする方針を発表されました。
その背景や、成長投資についてお聞かせください。**

**収益力が向上し、配当性向を引き上げても
自己資本比率目標を達成できる見込みが立った**

8%台に回復した連結自己資本比率ですが、中期経営計画IIの最終年度である2029年3月期の目標は9.0%以上としています。目標の9%台を達成してから株主還元を強化するという考え方もありましたが、



足元では収益力が着実に向上し、連結自己資本比率だけでなく、中期経営計画Ⅱの他の目標経営指標の達成にも自信が持てたため、中期経営計画Ⅱがスタートするこのタイミングで配当性向の10ポイント引き上げを決めました。

成長投資もしっかり行う

当然、人的資本やDXなどの成長投資も、株主還元やリスク・アセット投融資とのバランスを意識しながら、強化していきます。

具体的には、中期経営計画Ⅱでは、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、強化された収益基盤をベースに3年間で人的資本に10億円、DX関連に30億円の投資を行います。

なお、前期(2026年3月期)と今期(2027年3月期)は、経営統合にかかる費用が発生しますが、その費用には縮減方針としている政策保有株の売却資金を充てていきます。

Q6

リスク・アセット投融資についてもお聞かせください。世の中では地方銀行の越境融資に関心を集めています。特に県内マーケットと県外マーケットの戦略についてお聞かせください。

福井県内の基盤を一層強化する

中期経営計画Ⅱでは、3つの成長戦略を掲げており、1つ目の「県内マーケットの深掘り」として、福井県内

において事業性貸出やローンなどのファイナンスに注力します。福邦銀行との経営統合によって、2026年3月末時点で福井県内における貸出金のシェアは両行合算で49.5%となっていますが、裏を返せば、半分のお客さまを取りこぼしていることになります。2つ目の成長戦略「事業領域の拡大」、すなわちコンサルティング分野の専門性向上と範囲拡大にも取り組みながら、当行グループ一体となって提供する高い付加価値を新しいお客さまにも感じてもらえるように、金融・非金融のソリューションを深化させます。

他の北陸2県と都市部でも成長戦略を展開し、そこで得た新たなノウハウやネットワークを福井県内に還元する

3つ目の成長戦略「県外マーケットとの連携」も積極化します。石川県や富山県といった当行の基盤のある近隣の県において、福井県内で培ったグループ一体での「まるごと支援」活動を積極化していきます。さらには、当行が支店をもつ都市部でも事業を積極化していきます。ここでは、従来型のコーポレートファイナンスに加え、ストラクチャードファイナンスと言われる、プロジェクトファイナンスやLBOローンなど多様化する金融ニーズにも対応していきます。そして、新たに獲得するノウハウやネットワークをまた福井県内に還元して、3つの成長戦略「県内マーケットの深掘り」「事業領域の拡大」「県外マーケットとの連携」を循環させていきます。最後に、IR・SR活動についてですが、機関投資家や



個人投資家のみなさまとオープンで建設的な対話を通して、当行グループのポテンシャルや魅力をもっともっとご理解いただきたいですし、その場でいただくご意見やご示唆は、当行グループの企業価値の向上に資するとても貴重なものであると考えています。そのために、今後も積極的に発信と対話の機会を設けていきます。なお、投資判断に利用される指標として格付機関から信用格付けを取得していますが、中期経営計画Ⅱの期間中に、当行の収益力、企業価値を一層向上させて、いったん下がった格付けをシングルAに戻すことも目標としています。

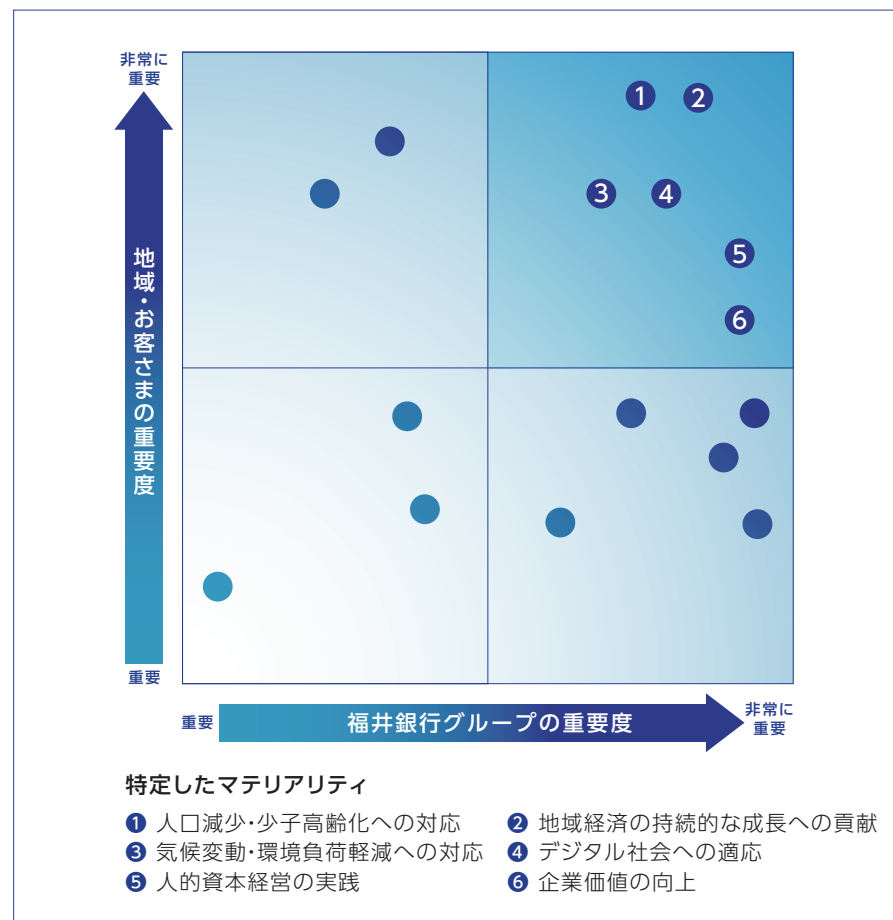
マテリアリティ特定プロセス

持続可能な地域社会の実現に向けて、地域課題の解決に寄与することが使命であると認識し、地域及び当行グループの持続的な成長を実現するためのマテリアリティを特定しています
2025年度には、経営環境の変化を踏まえ、マテリアリティを再整理しました

マテリアリティの特定プロセス



重要度の評価



マテリアリティ別の機会・リスク・取組み

当行グループは「地域の課題解決業」として、基盤とする福井県のポテンシャルを顕在化し、持続的な成長につなげるために、グループ一体となってマテリアリティをはじめとする地域課題の解決に取り組んでいます



人口減少・少子高齢化への対応



- ・人生100年時代の資産形成・運用・活用ニーズの高まり
- ・お客さまのニーズの多様化
- ・交通網の整備等による交流・関係人口の増加



- ・地域の人口減少・少子高齢化の加速
- ・定住人口減少による地域経済の縮小
- ・多様性への対応の遅れによる人口流出

対応方針

- ・人生100年時代の豊かな暮らしをサポートする
- ・多様な人材が活躍できる地域づくりに貢献する
- ・地域の魅力発信により交流・関係人口の増加に貢献する



地域経済の持続的な成長への貢献



- ・規制緩和を活かした事業領域の拡大
- ・産学官金連携による新しい価値創造
- ・企業の持続的な成長に寄与する金融・非金融ニーズの高まり



- ・後継者不足による事業の存続リスク
- ・地場産業・伝統産業の衰退
- ・消費者の需要や産業構造の変化等への対応の遅れによる企業業績の悪化

対応方針

- ・地域産業の面的支援に産学官金連携/当行グループ一体で取り組む
- ・企業のライフステージに応じた多面的な支援に取り組む



気候変動・環境負荷軽減への対応



- ・気候変動・環境負荷低減のニーズに対するソリューション提供機会の増加



- ・気候変動、自然資本等への対応の遅れによる自社・お客さまの企業価値の毀損
- ・災害発生の可能性増加

対応方針

- ・次世代に引き継ぐための安全でクリーンな地域づくりに取り組む



デジタル社会への適応



- ・お客さまのデジタル活用ニーズの高まり
- ・デジタルを活用した業務効率化による生産性の向上
- ・新たなソリューションの創出



- ・デジタル化対応の遅れによる生産性の低下
- ・異業種からの参入による競争激化

対応方針

- ・地域・お客さまのDX/IT支援に取り組む
- ・DX推進とAI活用により、お客さま向けサービスの利便性/当行グループの業務の生産性を向上する



人的資本経営の実践



- ・働きやすさと働きがいを両立した組織づくりによる人材確保と定着
- ・お客さまのニーズに対応したサービス提供による差別化



- ・職員数減少によるリソース不足
- ・多様化する働き方のニーズへの対応の遅れによる人材流出、機会喪失

対応方針

- ・職員のウェルビーイング向上に取り組む
- ・多様な人材が活躍できる組織づくり(DEI推進)に取り組む
- ・人財育成(リスクリテラシー)を強化する



企業価値の向上



- ・経営統合によるシナジーの発揮
- ・貸出金利上昇による収益改善
- ・事業領域拡大による収益強化



- ・社会的なガバナンス要請に対する対応や情報開示不足による自社の企業価値の毀損
- ・市況の激しい変化による経営基盤の揺らぎ
- ・サイバーセキュリティリスクの高まり

対応方針

- ・経営統合によるシナジーを早期に実現する
- ・事業ポートフォリオの変革により安定した財務基盤を構築する
- ・ガバナンスを高度化する

長期ビジョン・長期経営計画

外部環境の変化は激しさを増し、マーケット縮小等の脅威に直面していた一方で、地域活性化の機会も迎えていました
 そのような環境の中、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」を掲げました



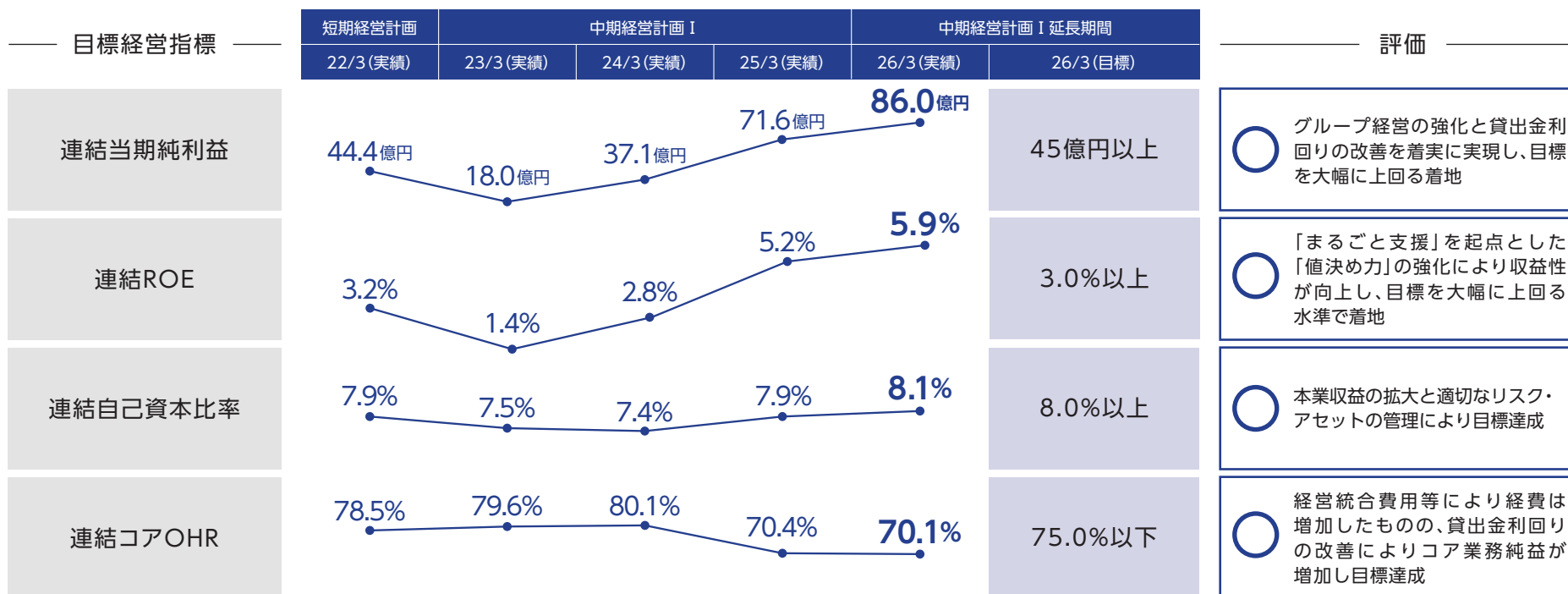
※ 法人のお客さまの企業価値、個人のお客さまの資産価値、地域の魅力度

4つのチャレンジゴールの達成への道筋

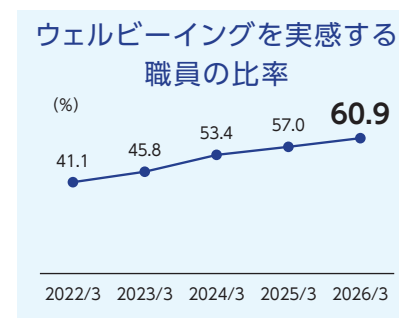
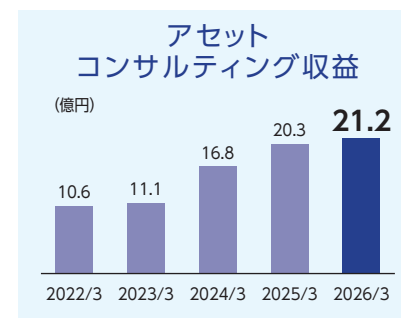
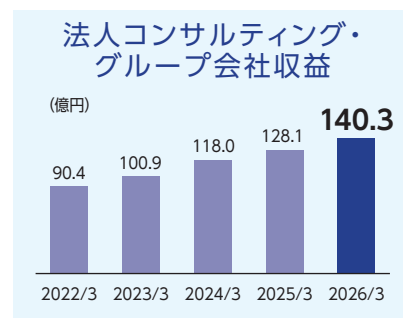
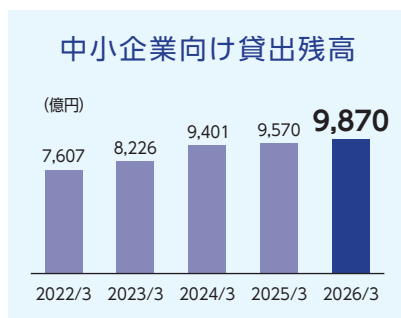
長期経営計画		中期経営計画Ⅱ		チャレンジゴール 2032年3月期
		戦術	主なKPI	KGI
ウェルビーイング 実現に向けた 取組み	● 全役職員のウェルビーイングを実現する  ウェルビーイング  DEI	● ウェルビーイング戦術	・ ウェルビーイングを実感する職員の比率 ・ 管理職多様性比率 ・ 人的資本投資額	ウェルビーイングを実感する 職員の比率 100 %
3つの ドメインによる 事業展開	● 地域・お客さまの課題を理解し、ともに乗り越える ● 課題解決に向け、グループ体力の向上を目指す  コンサルティング  ユーザビリティ  ファンダメンタル	● コンサルティング戦術 ● ファンダメンタル戦術 ● デジタル戦術 ● チャンネル戦術	・ 中小企業貸出残高 ・ 法人コンサルティング件数 ・ 金融商品仲介残高 ・ 預金等残高 ・ 金融経済教育(提供者数)	1人あたりの 福井県民所得 +100 万円
DXに向けた 取組み	● デジタル技術の活用を通じた業務改革等により、お客さま接点の量と質を向上させる  DX関連投資  AI活用	● ユーザビリティ戦術 ● 人財戦術 ● グループ体制 ● 経営管理体制	・ 地域伴走支援件数 ・ サステナブル ファイナンス実行額 ・ ローン残高 ・ アプリ・IB登録先数	福井県 活力人口 100 万人
事業 ポートフォリオの 構築 (経営資源配分)	● 各事業に対して戦略的に経営資源を配分し、収益力向上と自己資本強化を両立する  人的資本投資  リスク資本配賦  設備投資	● ガバナンス体制	・ 有価証券利息配当金 ・ ストラクチャード ファイナンス収益 ・ DX関連投資 ・ 戦略分野への人財配置	連結 当期純利益 100 億円

中期経営計画 I の振り返り

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しました



主要計数の推移



中期経営計画Iの振り返り

中期経営計画Iでは、「地域の課題解決業」へビジネスモデルを転換するために、課題解決力を高めてきました
福邦銀行との合併を決定し、すべてのお客さまのあらゆる課題の解決を「まるごと支援」する方針を浸透させてきました

ウェルビーイング戦術	ウェルビーイング	主に「理念・方針」「環境・処遇」の取組みを実行 ▶ タウンホールミーティング ▶ 1on1ミーティングの定着 ▶ 人事制度改定・ベースアップ ▶ 健康経営の実践
	DEI推進	意識醸成期として「意識改革」に資する取組みを実行 ▶ DEI推進宣言の制定 ▶ アンコンシャスバイアスへの対応 ▶ 男性育休の取得促進
コンサルティング戦術	地域	▶ 北陸新幹線の敦賀延伸に伴うまちづくり支援
	法人	▶ お客さまの課題をグループ一体で支援する体制を構築
	個人	▶ 野村證券との提携によるアセットコンサルティングの専門性向上
ユーザビリティ戦術		▶ 福井銀行アプリ・IBを中心とした非対面チャネルの利便性向上 ▶ 地域通貨やデジタルクーポン機能を搭載した「ふくアプリ」をリリース
ファンダメンタル戦術		▶ ストラクチャードファイナンスを強化 ▶ 金利環境の変化に応じた有価証券運用を実践
機能別戦術		▶ 戦略分野への人財再配置 ▶ 生成AIをはじめとしたデジタル利活用 ▶ 店舗ネットワークの適正化

地域の課題解決に向けた取組み

●「人的資本経営セミナー」の共同開催



地域企業が直面する「人材」に関する課題解決の一助として、リコージャパン株式会社 福井支社と共同で、企業の経営者を対象とした「人的資本経営セミナー」を開催しました。パネルディスカッションには福井県内企業の経営者の方々にもご登壇いただき、人的資本経営に取り組み意義や取組内容についてお話しいただきました。

●観光を通じた地域課題の解決



グループ会社・ふくいヒトモノデザイン社の支援により、福井県永平寺町が「グリーン・デスティネーションズ Top100ストーリー2025」にて、世界の持続可能な観光地として福井県内で初めて選出されました。



ふくいヒトモノデザイン 株式会社

●「ふくアプリ」による地域のDX推進



福井県からの受託事業「ふく+」のお客さまサポート会に石田福井県知事が来訪

グループ会社・ふくいのデジタルが運営する「ふくアプリ」を活用し、自治体や民間企業の様々な取組みを支援しています。金融庁「地域金融力強化プラン」の趣旨とも合致する、DX推進による地域価値向上を推進しています。



ふくいのデジタル
Digital for Fukui Co., Ltd.

中期経営計画Ⅱで目指す姿

地域と当行グループの持続的な成長に向けて、地域のポテンシャルを顕在化し、マテリアリティを解決します
「人財の力」を最大化し、「感動体験」を提供することで、「地域の課題解決業」として進化します

Vision2032

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

中期経営計画Ⅰ

「地域の課題解決業」へ
ビジネスモデルを転換

- ▶ 職員のマインドチェンジ
- ▶ グループ一体での課題解決力の向上
- ▶ 福井銀行と福邦銀行の合併の決定
- ▶ 「まるごと支援」の方針浸透

中期経営計画Ⅱ

「地域の課題解決業」として進化

- ▶ 経営統合による統合シナジーの早期実現
- ▶ 3つの成長戦略による「地域」のポテンシャルの顕在化
- ▶ 5つの成長ドライバーによる「人財の力」の最大化

中期経営計画Ⅲ

「地域価値循環モデル」を実現

2022年4月
ビジョンスタート

2026年5月
新銀行誕生

「人財の力」で地域のポテンシャルを顕在化し、
「感動体験」を提供する3年間

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

成長戦略と成長ドライバー

地域のポテンシャルを顕在化し、持続的な成長に向けてマテリアリティを解決するために、3つの成長戦略を実行します
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、5つの成長ドライバーの強化に取り組みます

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]

- ▶ 事業性貸出
- ▶ エクイティ
- ▶ リース
- ▶ ローン
- ▶ 資産形成・運用・承継
- ▶ 預金・決済

3つの
成長戦略

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

※1 エンployee・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

「人財の力」を最大化

5つの成長
ドライバー

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]

- ▶ 事業性貸出
- ▶ ストラクチャードファイナンス



ウェルビーイング

人財の働きがい向上



DEI

多様な人財が能力を
発揮できる組織づくり



リスキリング

人財の能力を向上・再構築



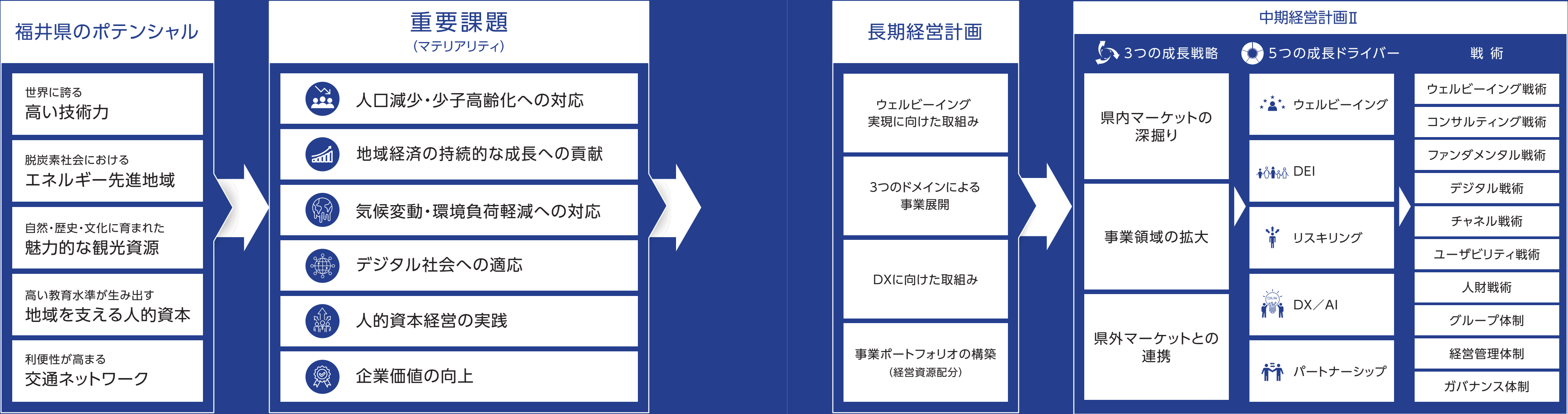
DX／AI

人財の力を注ぐ先をシフト



パートナーシップ

グループ内人財の
能力を補完



連結当期純利益

2029年3月期
目標 **100** 億円以上

2026年3月期実績 86.0億円

連結自己資本比率

2029年3月末
目標 **9.0** %以上

2026年3月末実績 8.1%

連結ROE

2029年3月期
目標 **6.0** %以上

2026年3月期実績 5.9%

連結コアOHR

2029年3月期
目標 **60.0** %以下

2026年3月期実績 70.1%

※ 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

目標達成のためのKPI

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	・ウェルビーイングを実感する職員の比率 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リング	・人的資本投資額^{※6} 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^{※7} 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

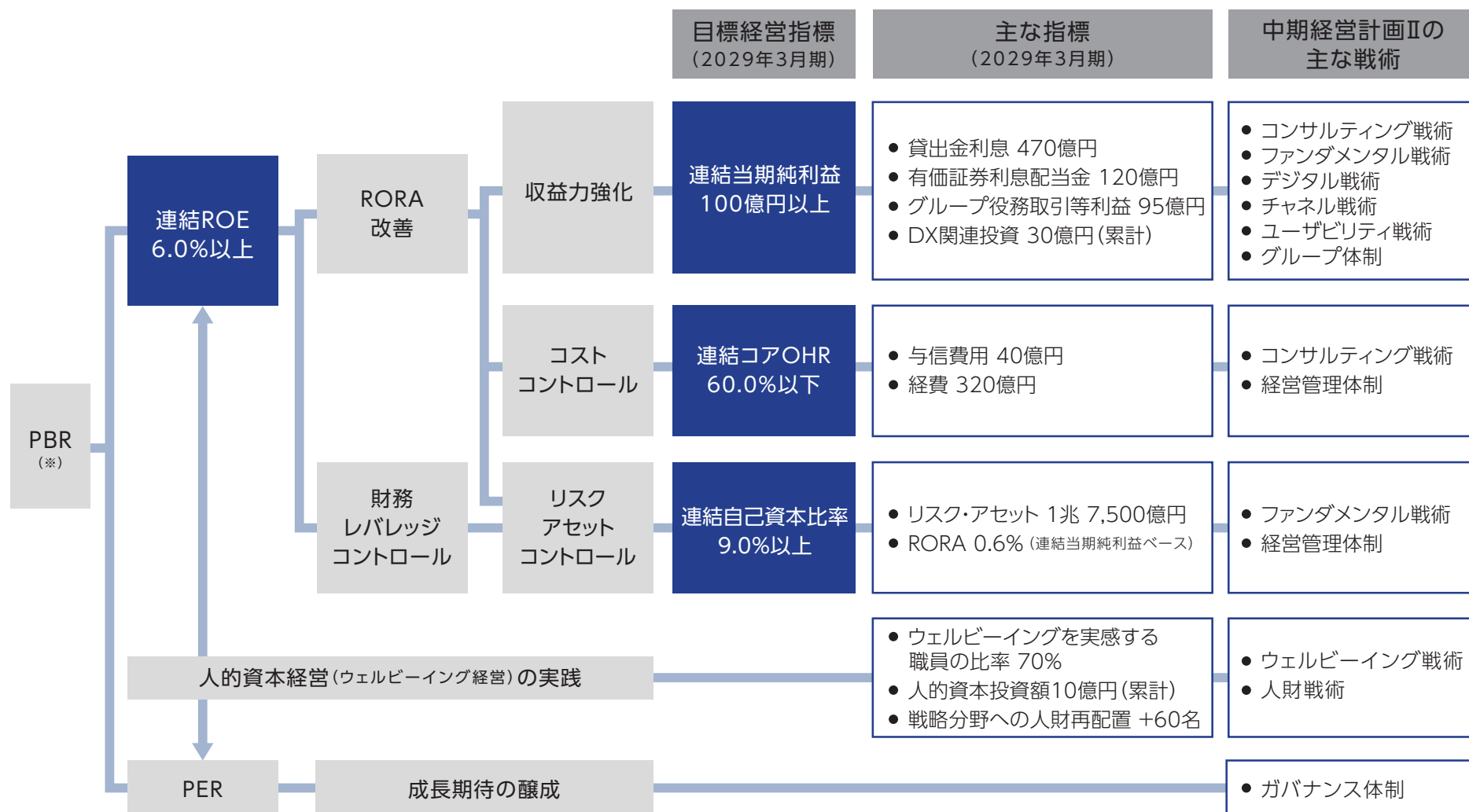
※5 2026年3月期比

※6 ① 研修費用 ② 外部トレーニー費用 ③ 高度人材育成費用 ④ 資格取得・維持管理費用 ⑤ 自己啓発費用他 の合計額

※7 リスク・アセットに対する収益性を表す指標

企業価値向上の取組み (財務・資本政策)

企業価値向上に向けて、中期経営計画Ⅱの各戦術を実行します



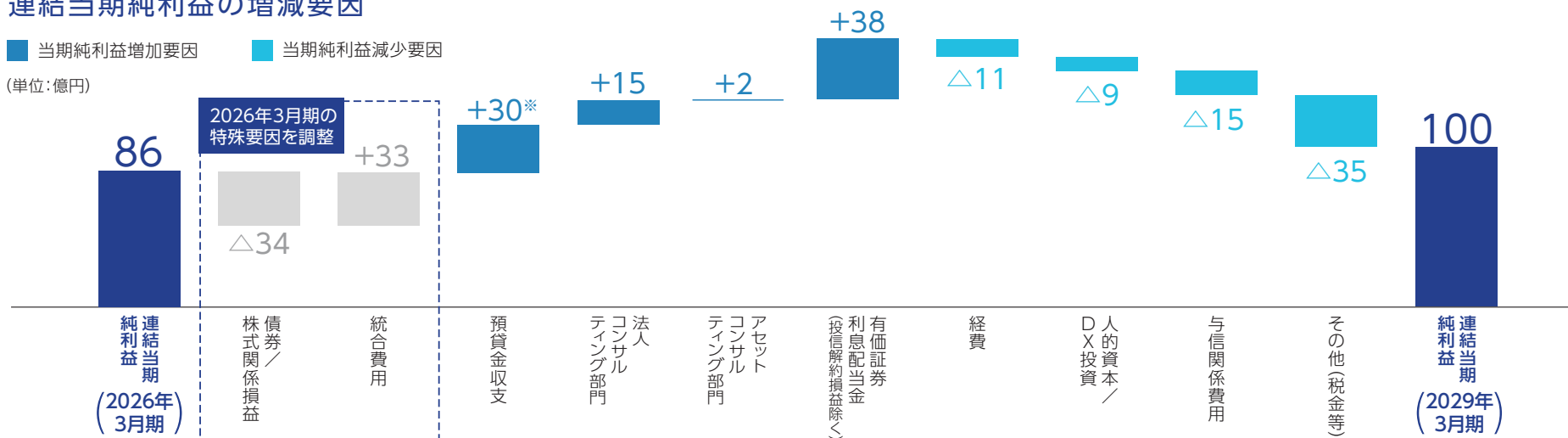
※ 企業価値を測る指標として、市場評価の結果指標である、PBR (株価純資産倍率) の観点で整理

企業価値向上の取組み (財務・資本政策)

連結当期純利益の増減要因

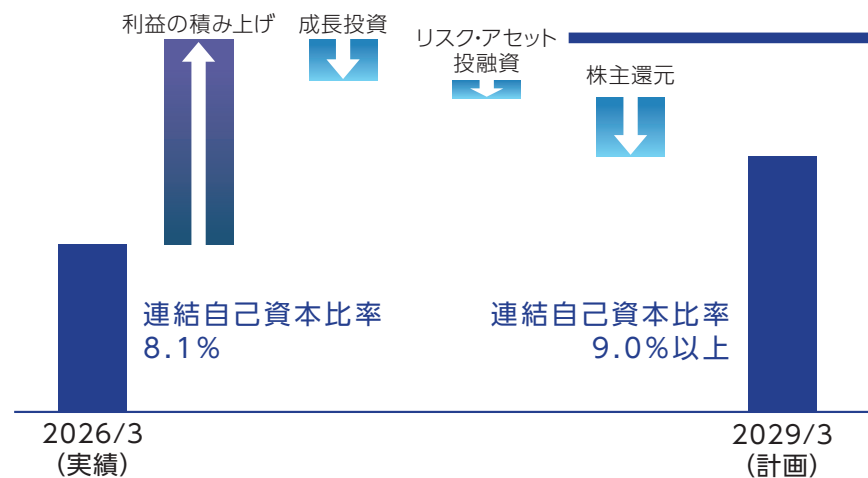
■ 当期純利益増加要因 ■ 当期純利益減少要因

(単位: 億円)



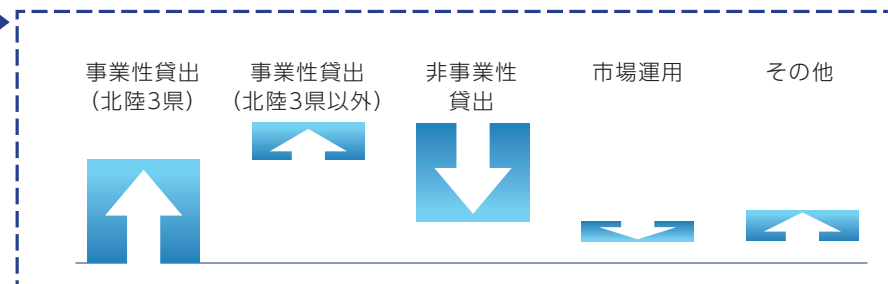
※ 貸出金利息165億円増加と、預金等利息135億円増加の差額

キャピタルアロケーション



リスク・アセットの増減イメージ

- 非事業性貸出のリスク・アセットを低減しつつ、地域の企業へ積極的に成長資金を供給します
- 有価証券のポートフォリオを入れ替え、リスク・アセットを抑制します





ウェルビーイング戦略

関連するマテリアリティ

人口減少・少子高齢化

地域経済の持続的な成長

気候変動・環境負荷軽減

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

Action Plan

「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

ウェルビーイング

意欲・成長

- 能動的な学習を促す仕組みづくり
- キャリア支援

理念・方針

- “新”理念・スローガンの浸透・実践
- タウンホールミーティングの活用

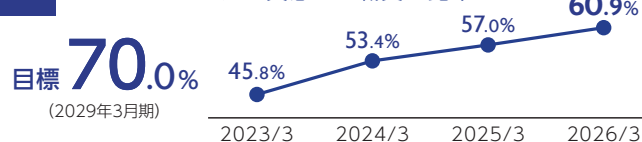
組織・風土

- 組織文化の融合
- 心理的安全性の高い風土の定着

環境・処遇

- 人事制度の見直し
- 健康経営の実践

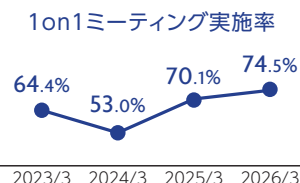
KPI ウェルビーイングを実感する職員の比率



DEI

チャレンジ支援

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



意識改革

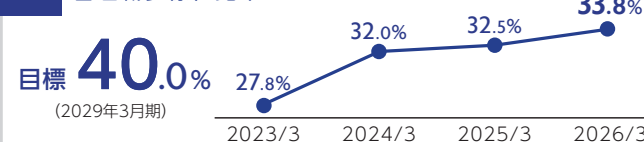
- DEIに対する理解の深化
 - 経営統合後の相互理解の促進
- DEI関連検定取得者数
437名
(2026年3月末時点)

働き方改革

- 多様な人財が活躍できる環境の整備
- 多様な雇用形態の整備



KPI 管理職多様性比率※



※ 管理職に占める次の事項の多様性比率 (①性、②国籍、③年齢、④勤続年数、⑤中途採用者)

働きがいの向上

働きやすさの整備



人財戦術

関連するマテリアリティ

人口減少・少子高齢化

地域経済の持続的な成長

気候変動・環境負荷軽減

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

Action Plan

「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

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行い、リスクリングを促進します

リスクリング

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

戦略分野

実施内容

ファイナンス

- お客様の企業規模やライフステージに合わせた多様な金融ソリューションを提供できる人財の育成
- ストラクチャードファイナンスをはじめとする高度な金融ソリューションの専門性のさらなる深化

コンサルティング

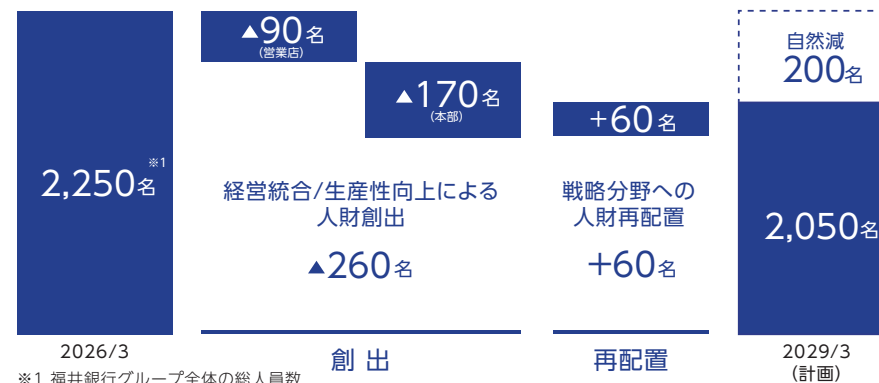
- 地域やお客様の課題解決に向けた「まるごと支援」を実践できる人財の育成
- アセットコンサルティングの専門性向上

DX/AI

- 3つの重点テーマ（お客様接点の量と質の向上/AI活用による業務改革/DXを支える基盤の強化）に沿った人財の育成

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 ※2

目標 10 億円
(3年間累計)

63 百万円
2023/3

69 百万円
2024/3

105 百万円
2025/3

211 百万円
2026/3

※2 以下の合計額

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 他

コンサルティング戦術(地域・法人・個人)

関連するマテリアリティ

人口減少・少子高齢化

地域経済の持続的な成長

気候変動・環境負荷軽減

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

Action Plan

法人「まるごと支援」の実践によるお客さまの企業価値向上

地域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

個人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

コンサルティング戦術(法人)

地域まるごと支援

課題まるごと支援

まるごと支援の横展開

まるごと支援体制の強化

KPI 中小企業貸出残高

KPI 法人コンサルティング件数

TOPICS 企業価値担保権付き融資の実行

コンサルティング戦術(個人)

ローン・保険の一体支援

野村證券アライアンスの進化

預金・基盤サービスの拡充

人生まるごと支援の土台づくり

KPI ローン残高

KPI 金融商品仲介残高

KPI 預金等残高

KPI 金融経済教育

コンサルティング戦術(地域)

活力人口増加によるマーケット形成

自治体への金融×非金融支援

グリーンでスマートな地域づくり

KPI 観光客入込数

KPI 地域伴走支援件数

KPI サステナブルファイナンス実行額

自治体に寄附された電気自動車



デジタル戦術

関連するマテリアリティ

人口減少・少子高齢化

地域経済の持続的な成長

気候変動・環境負荷軽減

デジタル社会への適応

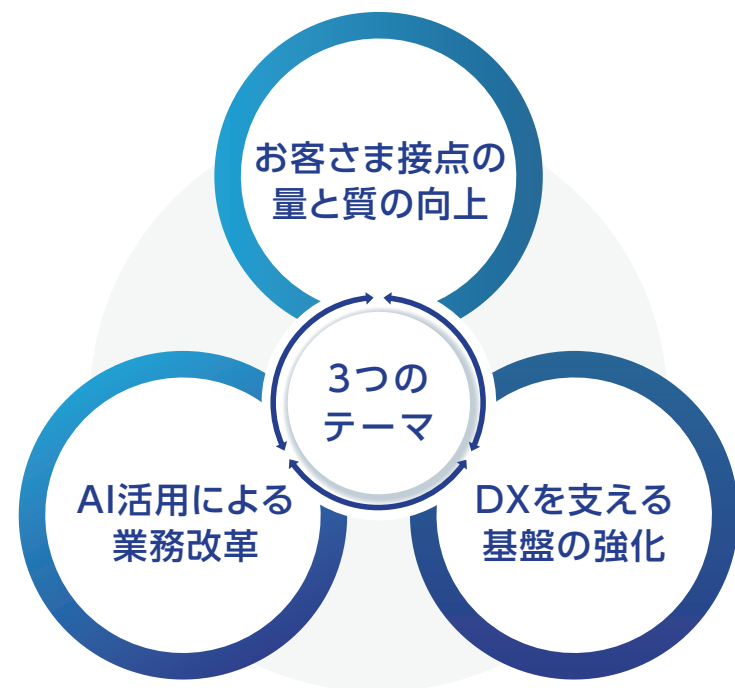
人的資本経営の実践

企業価値の向上

Action Plan

「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

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基盤の強化を行います



お客さま接点の量と質の向上

- 対面チャネルによる接触頻度向上
- 非対面チャネルの利便性と接触頻度向上
- データ利活用によるチャネル間の連携強化



DX認定

AI活用による業務改革

- 高付加価値業務への「人財の力」のシフト
- RPA/BI※/AIの積極的な活用
- AIエージェント導入

※ Business Intelligenceの略

DXを支える基盤の強化

- ITインフラ/セキュリティモデルの高度化
- 組織体制の強化
- IT人財の採用/育成

TOPICS

業務での生成AIの活用

福井銀行グループ専用の会話型汎用生成AIツール「Asis-AI」や、規程検索を支援する生成AIツール「OfficeBot」を活用し、業務効率化を進めています。



Asis-AI

月間利用者数 **1,000** 人突破!
(2026/6時点)

月間利用者数の推移



KPI 本部生産性向上による
人財創出

170 名

KPI DX関連投資

30 億円
(3年間累計)

チャネル戦術 / ユーザビリティ戦術

関連するマテリアリティ

人口減少・少子高齢化

地域経済の持続的な成長

気候変動・環境負荷軽減

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

Action Plan

「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
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

デジタル技術等を活用して対面チャネルと非対面チャネルを強化し、より高い付加価値をお客さまへ提供します
各チャネルで得たお客さまの声やデータを生かし、チャネル間の連携を強化します

対面チャネルの強化

- 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

店舗
国内 **64** 店舗

ATM設置拠点
国内 **109** 拠点

KPI お客さま接触数※の増加率

+20%
(2026年3月期比)

※ お客さまとの対面・非対面での面談件数

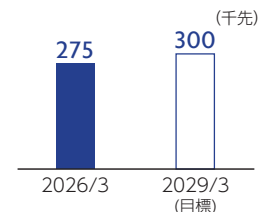


非対面チャネルの強化

- 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

KPI アプリ・IB登録先数

30万先
(2029年3月期)



TOPICS

対面チャネルでのお客さまの負担軽減に向けた取り組み

- 電子契約サービスの導入
「事業者さまの融資契約」が電子契約でも締結可能になりました。
- 次世代営業店システムの拡充
窓口でのお手続きをお客さま自身がタブレット端末で行える「次世代営業店システム」の機能を拡充し、入出金に加え口座開設や住所変更等の手続きもタブレットにて受付可能となりました。

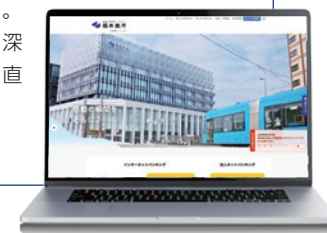


タブレット端末

TOPICS

福井銀行公式ホームページ 全面リニューアル

2026年5月の福邦銀行との経営統合に際し、地域のみなさまに“新”福井銀行への期待感を高めていただけるよう、公式ホームページをリニューアルしました。ホームページのリニューアルにより、“新”福井銀行ブランドをより深く理解してもらうために、総合トップページの新設やフォントの見直し等により、親しみやすさや視認性の向上を図っています。





ファンダメンタル戦略

関連するマテリアリティ

人口減少・少子高齢化

地域経済の持続的な成長

気候変動・環境負荷軽減

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

Action Plan

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

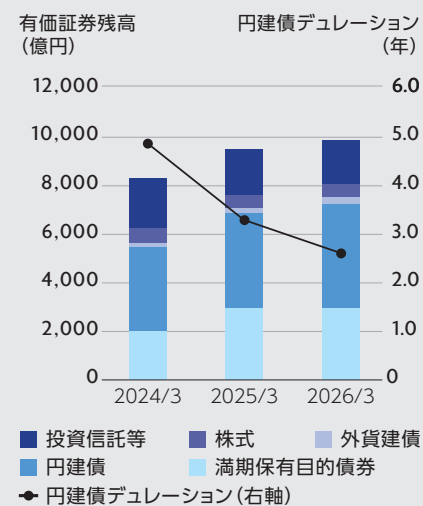
- 短期・中長期の収益とリスクのバランスを最適化するポートフォリオの構築
- 流動性を意識した市場運用と調達の強化
- 多様化していく運用手法に対するノウハウの蓄積・活用

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

有価証券残高/円建債デュレーション

円建債のデュレーションは短期化



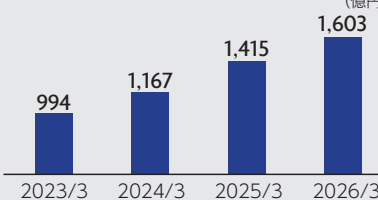
KPI 有価証券利息配当金

(除く投資信託解約損益)



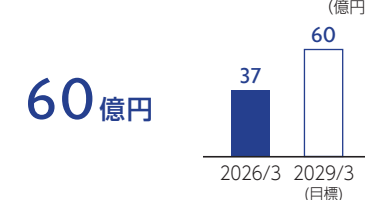
ストラクチャードファイナンス残高

(億円)



KPI ストラクチャードファイナンス収益

(億円)



TOPICS

地域の魅力度を向上させるファイナンスソリューションの提供

これまでに培ったノウハウやネットワークを活かし、地域価値を創出・向上させる地域事業を積極的に支援しています。

● 敦賀駅西地区土地活用事業

北陸新幹線敦賀延伸に伴う地方創生事業
県内金融機関と協調し、プロジェクトファイナンスを実行

● 美浜町地域づくり拠点化施設整備事業

道の駅を整備する官民連携事業
他金融機関と協調し、プロジェクトファイナンスを実行

経営管理体制

関連するマテリアリティ

人口減少・少子高齢化

地域経済の持続的な成長

気候変動・環境負荷軽減

デジタル社会への適応

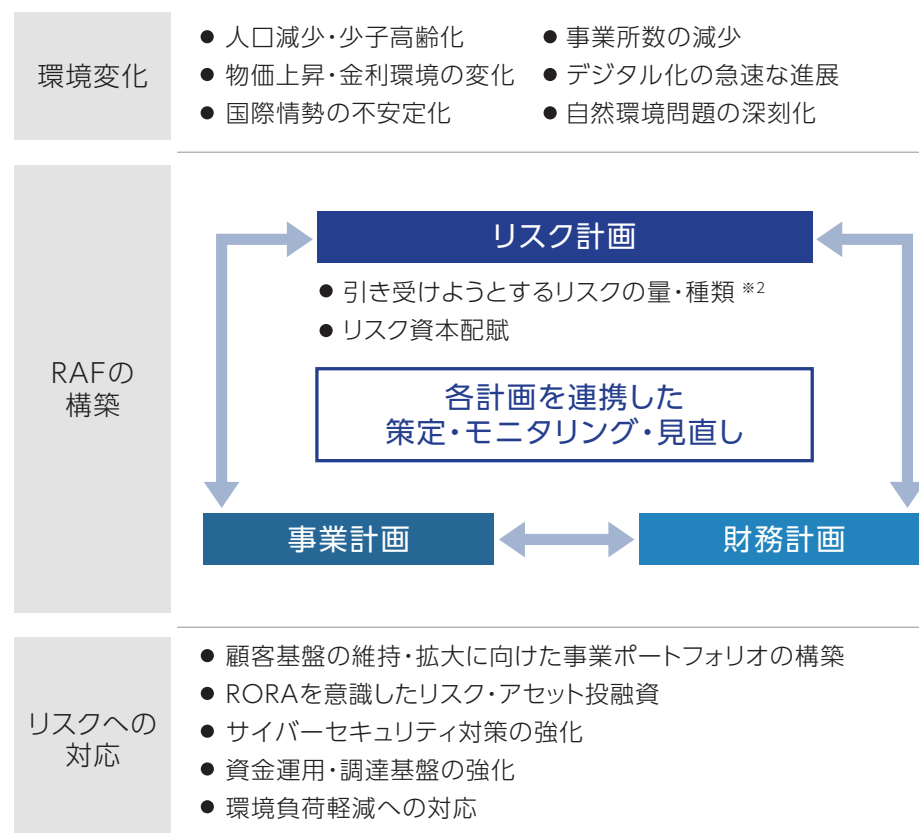
人的資本経営の実践

企業価値の向上

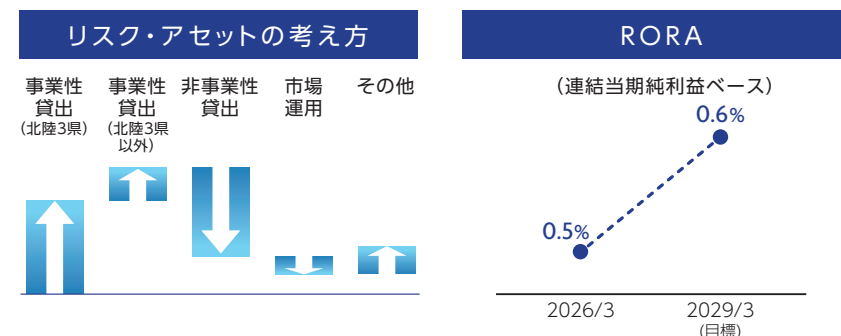
Action Plan

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なリスクテイクを行うためにRAFの構築に取り組みます
想定される様々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

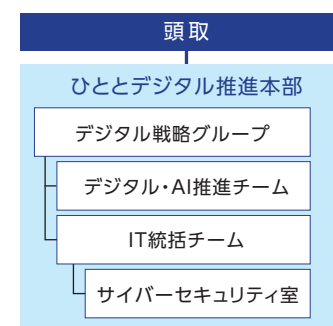


RORA※3を意識したリスク・アセット投融資



サイバーセキュリティ対策の強化

サイバーセキュリティリスクが業務の堅確性を低下させ、お客さま及び地域社会への影響を及ぼす可能性があることから、サイバーセキュリティ管理を重要な経営課題と位置づけています。2026年7月、サイバー攻撃の手口が多様化し、対策が急務となっている現状を踏まえ、管理体制を強化するため、「サイバーセキュリティ室」を新設しました。引き続きサイバーセキュリティを強化し、対応していきます。



※1 事業計画や財務計画とリスク計画を連携して策定・モニタリングを行い、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

特集 | 投資家との対話のための情報整理

本特集では、IR、SRなどの機会を通じて投資家のみなさまから寄せられた主な関心事項についてお答えします。

Question 1

福井銀行は、福邦銀行との
経営統合を通じて、どのような
統合効果を見込んでいるか？

Answer 1

経営統合で見込むシナジー効果

福邦銀行との経営統合によって、「地域の課題解決業としての進化」、「シナジー効果の最大化」、「ガバナンスの変革」を実現することで、金融サービス業を中心とした伝統的なビジネスモデルからの変革と進化を目指しています。

まず、かつてはそれぞれの銀行で実施してきた施策においても、グループ全体の視点で捉え直し、グループ全体での経営の合理化・効率化を加速させます。具体的には「最適なチャネル配置」「本部機能の統合」「システム・事務の統合」を実施し、コストシナジーとして将来のコストを低減させながら、グループ内の人財創出と各種投資余力を創出します。そうして創出された人財へのリスクリング（課題解決業として必要なスキルを身につけること）・マインドチェンジ（お客さまの課題を解決し、お客さまから信頼や感謝を得ることに喜びを感じるマインドを持つこと、課題解決業として従来のビジネスモデルでの視点を180度変えること）を強化し、グループ一体でのコンサルティング拡大により、資金利益、役務利益増加等のトップラインシナジーを拡大させます。トップラインシナジーとコストシナジーの合計であるシナジー効果は2030年3月期（単年度）において60億円以上を見込んでいます。

Question 2

福井銀行は、どのようにして
企業価値を高めるのか？

Answer 2-1

企業価値の評価尺度PBR向上に向けて

$PBR = 1 + (ROE - \text{株主資本コスト}) / (\text{株主資本コスト} - \text{期待成長率})$ で表されます。PBRを向上させるためには、私たちの経営努力の成果であるROEを持続的に高めること、そして投資家が考える要求利回りである株主資本コストをROEが上回ることが重要であります。2026年3月期での連結ROE実績は5.94%と地銀平均を上回るどころまででしたが、PBRは0.49倍でした。当行グループの考える「地域価値循環モデル」をより実感していただき、投資家からの信頼を高めることで、株主資本コストの将来的な低下につながることを期待しています。

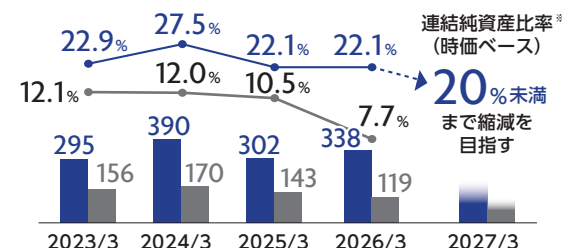
そのためには、ステークホルダーのみなさまと対話を重ね、社会の期待に応えられるように取組みをブラッシュアップしていきます。福井県を基盤とする地域金融機関として、地域社会をしっかりと支え、地域社会の価値を高めることでその対価を得て、連結当期純利益100億円を達成し、その100億円を次の100年の価値創造の元手としていきたいと考えています。

Answer 2-2

政策保有株式の縮減

当行では、コーポレートガバナンス・コードの趣旨も踏まえて、政策保有株式の縮減を進めています。具体的には、2027年3月期までに、政策保有株式の保有時価残高の純資産に占める割合を20%未満にまで縮減することを目指しています。

■ 時価(億円) ■ 簿価(億円) ◆ 連結純資産比率(%)：時価ベース
◆ 連結純資産比率(%)：簿価ベース



※ 連結純資産比率＝政策保有株式の保有残高の純資産に占める割合

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

2026年3月末現在、当行の政策保有株式の純資産に占める割合は、株式相場上昇の中、時価ベースでは22.1%と横ばいとなったものの、簿価ベースでは7.7%に低下しています。また、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及び保有残高についても、着実に減少しています。今後も政策保有株式の適切な管理と縮減に努めていきます。

なお、政策保有株式の縮減により生じる資金及び利益については、地域やお客さまの成長支援に資する投融資及び合併の目的であるシナジーの早期実現のための自己資本充実に用いています。

Answer 2-3

株主還元方針の見直し

配当性向の引き上げ

当行は、「地域価値循環モデル」の実現に向け、グループ全体の収益力を高め、適切な自己資本を確保しつつ、安定的・継続的に配当を行うことを基本方針としています。2026年5月15日開催の取締役会において、当行グループの財務状況及び業績見通しを踏まえ、株主還元の一層の充実に努めるとともに企業価値の



対応の基本軸(その1)

『「地域価値循環モデル」の実現』に対してのステークホルダーの理解を高める
長期ビジョン「『地域価値循環モデル』の実現」に基づく取組みにより地域価値とともに当行グループの企業価値を向上させていきます。IR、SRの充実を通じて当行グループの今後の成長ストーリーへの理解を高める対話を継続的に行うことで、当行の資本コストが長期的に低下していくことを期待しています。



対応の基本軸(その2)

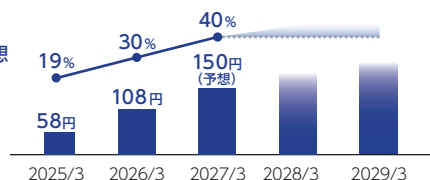
自己資本を増強しながらの収益力強化

収益力強化については、これまでの取組みに加え、福井銀行との経営統合によるシナジーを最大化させ、長期ビジョンのチャレンジゴールである連結当期純利益100億円を、中期経営計画Ⅱ最終年度の2029年3月期に前倒しで達成することを目指します。また、地域への資金供給を円滑化するための銀行本体の自己資本の早期充実も不可欠です。収益力の強化を基本としつつ、政策保有株式の縮減を行っています。

向上を図ることを目的に、2027年3月期より株主還元方針を見直し、1株当たり年間50円の安定配当に業績連動配当を合わせた配当性向の目安を30%程度から40%程度に変更しました。株主還元方針における配当性向の引き上げは、2期連続となります。

株主還元方針の
見直しと配当予想

■ 配当金
▲ 配当性向



株主優待制度の拡充

より多くのみなさまに当行の株主となり、当行への関心を強めていただくこと、より長く当行株式を保有していただくことを目的として、株主優待制度を実施しています。"新"福井銀行としてスタートするにあたり、株主のみなさまの日頃のご支援に感謝するとともに、当行株式への投資魅力をさらに高め、投資家層のさらなる拡大を図るほか、当行の持続的な成長に向けて中長期的に保有・ご支援をいただくことを目的として、株主優待制度を拡充しました。

拡充内容

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

自社株買いについて

当行の自己資本比率(連結)は8.1%と、地方銀行の平均や同規模金融機関と比して、低位に推移しています。中期経営計画Ⅱでは、2029年3月期の自己資本比率9.0%を目標として定めています。適正な自己資本比率の確保に向けては、人的資本やDX等の「成長投資」や「リスク・アセット投融資」「株主還元」のバランスを意識する方針であり、そのうち「株主還元」の強化については、自己株買いではなく、利益増強による配当を主な手段とする方針です。

Question 3

福井銀行は、どのような未来を見据えているのか？

Answer 3-1

金利上昇の予想シナリオ

中期経営計画Ⅱ策定時の予想シナリオは、毎年7月に政策金利が0.25%ずつ上昇し、2029年3月期に1.50%となることを想定しています。政策金利上昇に伴う預金、貸出金の追随率は、2026年1月時点の市場金利変化に対する実績を使用しています。また、短期プライムレート、預金金利は、政策金利変更時から0~2か月

の適用時期の遅れを想定しています。本シナリオをもとに資金利益の予想を立て、さらにそこから目標経営指標を設定しています。今後、市況の変化等の要因により、金利シナリオの見直しが必要となった場合は、速やかに計画を見直し、遅滞なく公表します。

Answer 3-2

中期経営計画Ⅱの目標経営指標について

中期経営計画Ⅱでは、2029年3月期の親会社株主に帰属する当期純利益の目標を100億円と設定しています。これは、長期ビジョンのチャレンジゴールである連結当期純利益100億円の目標を3年前倒しで達成するという意思表示として設定しています。それに対し、2026年3月期については、親会社株主に帰属する当期純利益86億円を計上しています。一部の投資家の方より、中期経営計画Ⅱの当期純利益の目標は保守的ではないかご意見を頂戴していますが、2026年3月期に計上した政策保有株式縮減に伴う株式等売却益の反動減や、物価高・金利上昇及び人員不足等の影響による与信関係費用の増加、及びDX投資やサイバーセキュリティ関連投資による物件費負担の増加を見込んでいることから、上記計画の計数を公表しています。ただし、2026年3月期については、経営統合費用33億円が含まれており、2029年3月期には経営統合費用の負担が軽くなっているため、利益計上にはプラスに働くことになります。また、金利環境の変化にも大きな影響を受ける可能性があります。これらの要因により、今後新たな見積りの変更を行う際には、遅滞なく公表します。

Answer 3-3

再編について

現在は、経営統合に伴うシナジー効果の確実な発現に向けてグループ全体で対応中です。現状においては、新たな統合や再編に向けた動きはありません。しかし、統合や再編の可能性を否定するものではなく、当行グループと理念を共通とする先との経営統合や再編に向けての検討は今後も行っていきます。

Question 4

福井銀行は、ガバナンス機能をどう高めるのか？

Answer 4-1

取締役会の実効性向上

取締役会の実効性向上に向け、当行の取締役会は、当行の規模に即した員数を確保したうえで、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との分離は有効に機能しています。

取締役9名中4名（うち女性2名）が社外取締役という体制となっており、多様性及び専門性（法務、会計、地域経済、資産運用等）を背景に、経営監督や重要議案の審議に積極的に関与し、経営の透明性確保に寄与しています。

なお、取締役会における2025年度の具体的な検討事項として、経営統合の進捗状況の報告や、中期経営計画Ⅱに関する議論、サイバーセキュリティリスクへの対応、環境方針・人権方針の制定などのサステナビリティに関する取組みについて議論を行いました。

Answer 4-2

投資家との対話充実と取締役会への還元

IR・SR活動について、個人投資家に向けてはオンラインで企業説明会を開催、機関投資家に向けてはハイブリッド形式での企業説明会に加えて個別面談を実施し、資本政策・ガバナンス・中期経営計画に関する説明・意見交換を行っています。2025年度は企業説明会を3回開催、個別面談を18回実施しました。対話内容は取締役会にも迅速にフィードバックを行い、コーポレートガバナンスを向上させる観点から、取締役会における意思決定への反映を進めています。今後も対話の機会を増やしていく方針です。

Answer 4-3

取締役を求めるスキルの明確化

当行は指名委員会等設置会社として、取締役会は業務執行から独立した立場で経営の監督機能を担います。この役割を実効的に果たすため、8つのスキルを取締役に求める知識・経験として選定しています。なお、一人の取締役がすべてのスキルを備えることを求めるものではなく、取締役会全体として多様な知見が結集されることを目的としています。

取締役・執行役のスキルマトリクスはp74をご参照ください。

スキル項目	定義/選定理由	
経営戦略	定義	環境変化に適応した持続可能な成長を実現するため、中長期的な方向性の策定と経営資源の最適配分を行う能力
	選定理由	急速に変化する経営環境の中で、持続的な企業価値の向上を実現するため、重要課題（マテリアリティ）に対応し「地域価値循環モデル」を実現する必要があります。そのためには経営戦略に関する幅広い高度な知見と実践的な経験を活かし、事業リスクを的確に評価し、機動的な経営判断ができる役員が意思決定に関与していくことが求められます。本スキルは役員のスキルとして中核をなすものと位置付け、重要なスキルの一つとして選定しています。
コンサルティング・営業戦略	定義	お客さまの経営課題や財務上の問題に対し、最適なソリューション及び金融サービスを提供するための体制・戦略を策定する能力
	選定理由	当行グループの長期経営計画の中核に位置付けるコンサルティングドメインにおいて、金融・非金融の総合ソリューションによる「まるごと支援」を実現するためには、地域事業者・個人・自治体それぞれが抱える多様なニーズを深く理解することが前提となります。その上で、「お客さまの企業価値・資産価値・地域の魅力度の向上」を直接実現し得る高度な知見を有するとともに、これを組織全体の営業戦略及び体制として具現化する能力が不可欠です。こうした要件を満たす役員の関与が当行グループの持続的な成長に直結することから、当該スキルを選定しています。
財務戦略	定義	資本政策の立案・実行、収益性向上施策の策定を通じて、銀行の財務健全性と持続的な成長を実現する能力
	選定理由	当行グループの定める長期ビジョン〔Vision2032〕のチャレンジゴールに掲げる「連結当期純利益100億円」の実現に向けては、収益力の強化、コストコントロール、資本効率の最適化を長期的視点で推進することが求められます。また、3つのドメインへの経営資源配分を適切に判断し、財務規律を維持しながら企業価値の継続的な向上を図るためには、高度な財務的知見と実践的な経験を有する役員の関与が不可欠です。こうした観点から、当該スキルを選定しています。
IT・DX戦略	定義	デジタル技術を活用した銀行業務の革新と効率化を推進するとともに、サイバーセキュリティ対策の強化を実現する能力
	選定理由	当行グループの長期経営計画において新たに重点テーマとして位置付けたデジタル技術への応用は、ビジョン実現に向けた重要な戦略的手段の一つです。とりわけ、AIをはじめとするデジタル技術の活用による業務改革や顧客接点の向上は、競争優位性の確立と顧客価値の創出に直結するものと認識しています。また、サイバーセキュリティリスクへの対応は、経営の安定性と信頼性を維持する上での重要課題であり、高度化・複雑化するリスク環境への継続的な対応が求められます。これらの課題に適切に対応するため、IT・DX戦略に関する高度な知見と実践的な経験を有する役員の関与が不可欠であることから、当該スキルを選定しています。
市場運用	定義	市場環境の分析・予測を踏まえた適切な資産運用戦略を立案・実行し、銀行の収益性と財務健全性の向上に貢献する能力
	選定理由	当行グループのファンダメンタルドメインに掲げる「中長期目標でリスク・リターンのバランスのとれたポートフォリオ構築」の実現に向けては、金利環境の変化に機動的に対応した有価証券運用の高度化が収益基盤の安定に直結します。加えて、ストラクチャードファイナンスやグリーンファイナンス等の高度化・多様化する運用手法への対応も、持続的な収益確保の観点から重要な経営課題となっています。これらに適切に対処するためには、市場運用に関する高度な専門知識と豊富な実務経験を有する役員の関与が不可欠であることから、当該スキルを選定しています。
人事戦略・ダイバーシティ	定義	人材育成、多様性推進、働き方改革等を通じて、従業員と組織の持続的な成長を実現する能力
	選定理由	当行グループの定める長期ビジョン〔Vision2032〕では、ウェルビーイングの実現を「地域価値循環モデル」の出発点と位置付け、チャレンジゴールとして「ウェルビーイングを実感する職員の比率100%」掲げています。このビジョンの実現に向けては、DEIの推進、意識改革・チャレンジ支援、働き方改革を適切に推進・監督するとともに、人材育成を通じて一人ひとりの力を最大化し、組織全体の成長につなげる人的資本経営が重要です。こうした経営課題に対応するためには、人事戦略及びダイバーシティに関する高度な知見と実践的な経験を有する役員の関与が重要不可欠であることから、当該スキルを選定しています。
リスク管理・コンプライアンス	定義	各種リスクの統合的な管理及びコンプライアンスの遵守を通じて、健全な銀行経営を実現する能力
	選定理由	銀行業の公共性・信頼性を維持する上で、リスク管理とコンプライアンスは経営の根幹をなすものです。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・法的リスクへの対応に加え、気候変動リスクへの対応や金融犯罪防止・AML/CFT対応の高度化など、当行グループを取り巻くリスクは多様化・複雑化の一途をたどっています。業務執行を適切に監督する観点及び戦略の実行にあたって適切なリスクテイクを判断する観点から、役員として備えるべき重要な能力と位置付けていることから、当該スキルを選定しています。
地域創生・サステナビリティ	定義	地域経済の活性化と社会課題の解決を通じて、地域社会の持続可能な発展に貢献する能力
	選定理由	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」を企業理念に掲げ、長期ビジョン〔Vision2032〕のチャレンジゴールとして「1人あたり福井県民所得+100万円」「福井県活力人口100万人」の実現を目指しています。このビジョンが示すとおり、地域の持続的な成長と当行グループの成長は不可分の関係にあり、地域金融機関としての社会的存在意義はまさにこの点に根ざしています。脱炭素化・気候変動対応・地域活性化といった中長期的な課題を長期的視点で推進し、地域社会とともに持続可能な未来を切り拓くことのできる役員の存在は、当行グループの経営において本質的な意義を持つことから、当該スキルを選定しています。

サステナビリティへの取り組み

SDGs（持続可能な開発目標）の延長線上に、パリ協定に基づく2050年カーボンニュートラル宣言が出されています

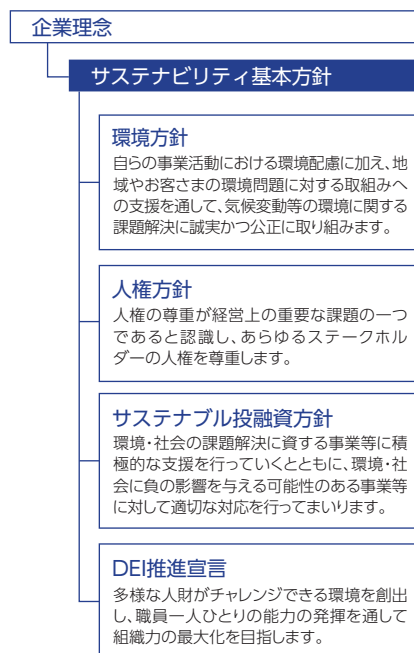
社会全体でも企業活動においてもカーボンニュートラル実現のための持続的な社会づくりに取り組んでいく方向性が示されています

「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、長年にわた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

サステナビリティ基本方針

福井銀行グループは、企業理念に基づき、持続可能な地域社会の実現に向けて、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、地域価値及び企業価値の向上を目指してまいります。

● サステナビリティ関連規程体系



ガバナンス

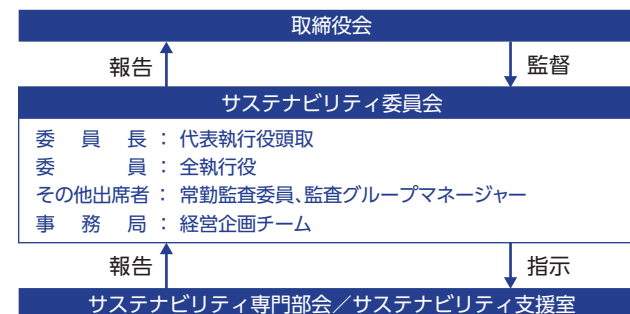
当行グループは、サステナビリティへの対応を経営上の重要な課題であると認識し、サステナビリティ関連の機会及びリスクを適切に管理・監督するガバナンス体制を構築しています。

● 取締役会による監督体制

取締役会は、サステナビリティ関連の機会及びリスクの監督を行う役割を担っています。サステナビリティ委員会を開催する都度、サステナビリティ委員会での審議内容を取締役会へ報告することで、サステナビリティに関する方針の策定や機会及びリスクに対する取り組みの進捗等について監督する体制を構築しています。

● サステナビリティ委員会

サステナビリティに関する課題に対応するため、「サステナビリティ委員会」（以下、「委員会」という。）を設置しています。委員会は、代表執行役頭取を委員長とし、委員として全執行役、監査を目的として常勤監査委員及び内部監査部門である監査グループマネージャーが出席しています。委員会は原則3か月に1回以上開催し、重要課題（マテリアリティ）の特定に向けた議論や、機会及びリスクの分析を踏まえた取組方針の策定、中長期的な目標の設定、施策・目標の進捗の管理を行っています。委員会での審議の結果は、経営戦略やリスク管理に反映しています。



● 委員会の活動状況

2025年度において、サステナビリティ委員会は9回開催しました。委員会での具体的な検討内容は以下のとおりです。

回次	主な協議事項・報告事項
第22回	・環境方針及び人権方針の策定
第23回	・気候関連情報開示の内容
第24回	・タウンホールミーティングの企画案
第25回	・地域・お客さま向けサステナビリティ推進施策の進捗状況
第26回	・DEI関連施策の進捗状況 ・サステナビリティ基本方針の見直し
第27回 第28回	・ウェルビーイング調査の設問の見直し
第29回	・地域・お客さま向けサステナビリティ推進施策の進捗状況と来期取組方針
第30回	・ウェルビーイング調査結果を踏まえた今後の取組方針 ・DEI関連施策の進捗状況と来期取組方針

気候変動に関する取り組み

「気候関連財務情報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

戦略

● 機会とリスク

気候変動に関する機会及びリスクについて、短期(3年程度)、中期(10年程度)、長期(30年程度)の時間軸で定性的な分析を行っています。

① 時間軸の定義

	定義	経営計画等の期間との関係
短期	現在～2028年度まで	中期経営計画Ⅱに基づく戦略、KPIに合わせた期間
中期	～2031年度まで	長期ビジョン・長期経営計画に基づく戦略、チャレンジゴールに合わせた期間
長期	～2050年度まで	国家目標及び長期目標に合わせた期間

② 気候変動に関する機会及びリスク

	分類	主な機会/リスク	時間軸
機会		●地域・お客さま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	短期～長期
		●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
リスク	移行 リスク	●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	中期～長期
		●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	短期～長期
	物理的 リスク	●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	短期～長期
		●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	短期～長期
		●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
	慢性 リスク	●平均気温の上昇や海面上昇に伴うお客さまの業績悪化、担保価値の毀損による与信関連費用の増加	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」を選定しています。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*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)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。

※日銀業種分類の定義により「中小企業」に分類される企業

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 15億円(福井銀行単体)

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)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。

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 13億円(福井銀行単体)

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*の総貸出金に占める割合は以下のとおりです。

※炭素関連セクター4つのうち、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

炭素関連4セクターの定義は次のとおりです

【エネルギーセクター】

石油及びガス、石炭、電力ユーティリティ

【運輸セクター】

航空貨物、旅客空輸、海上輸送、鉄道輸送、トラックサービス、自動車及び部品

【素材・建築物セクター】

金属・鉱業、化学、建設資材、資本財、不動産管理・開発

【農業、食料、林産物セクター】

飲料、農業、加工食品・加工肉、製紙・林業製品

炭素関連資産の総貸出金に占める割合 (2行合算)

セクター	2025年度
エネルギー	1.49%
運輸	2.18%
素材・建築物	21.31%
農業、食料、林産物	1.59%
合計	26.57%

● 気候変動に関する機会及びリスクに対する主な取組内容

項目	2025年度の実施内容
①地域・お客さまの脱炭素化に向けた課題解決支援	「ふくぎんSDGs私募債（カーボンオフセット型）」の取扱開始 - 経済産業省「令和7年度中小企業に対する支援機関等のGX支援体制強化事業」の支援機関として採択 - 地方公共団体への環境省支援事業（「重点対策加速化事業」「脱炭素先行地域事業」）申請支援及び採択後の実行支援 - 脱炭素経営に関する企業間交流の実施
②自社の温室効果ガス排出量削減	- 新築店舗のNearly ZEB®化 - 一部の営業車の電気自動車への入替えの継続実施

※省エネルギー及び再生可能エネルギーの活用によるエネルギーの創出により、年間の一次エネルギー消費量を75%以上削減する建物のこと

リスク管理

当行グループは、機会及びリスクを識別するために、経営の健全性及び収益の安定性の確保を目的としたリスク管理態勢を整備しています。具体的には、統合的リスク管理として「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」に分類し評価しています。リスクの統括部署及びリスクカテゴリーごとにリスク管理部署を設置し、管理プロセスを確立させ、継続的かつ効果的なリスク管理を実施しています。

当行グループは、気候変動に起因する移行リスク及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。

指標及び目標

● サステナブルファイナンス ※1

目 標	2022年度～2028年度まで実行額累計7,000億円※2
	2022年度～2031年度まで実行額累計1兆円

2025年度実績 | 実行額累計4,381億円

※1 当行HPIに記載の「サステナブル投資方針」における「積極的に取り組む分野」に該当する投資資

※2 中期経営計画IIにて掲げるサステナブルファイナンスに関するKPIと整合する目標として今回新設

指標及び目標

当行グループは、脱炭素社会の実現に向け、気候変動に関する国際的な枠組みであるパリ協定及び日本政府が掲げる2050年カーボンニュートラル宣言に準じた温室効果ガス（GHG）排出量（Scope1、Scope2）の削減目標を定めています。

● GHG排出量（Scope1、Scope2）

目標 | 2028年度までに2013年度比80%以上削減※
2050年度までにネット・ゼロ

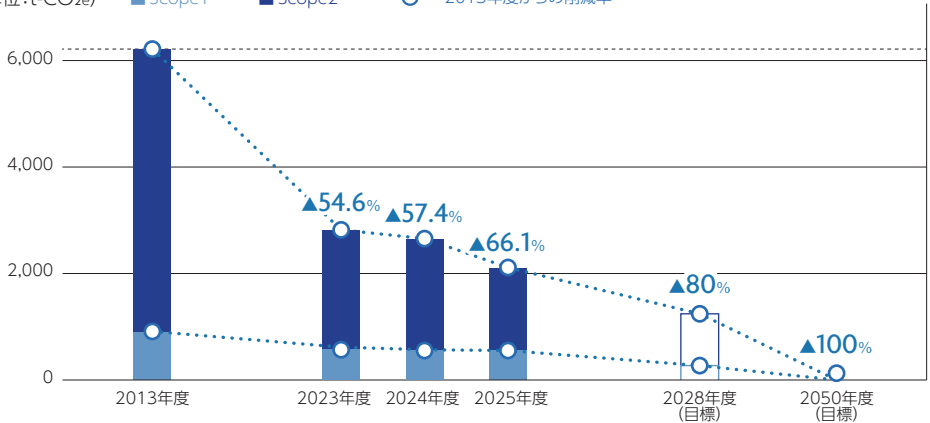
※中期経営計画Ⅱの策定に伴い、削減計画を見直した結果として、目標を上方修正しています。

（単位：t-CO_{2e}）

GHG排出量（グループ合算）		2013年度	2023年度	2024年度	2025年度
Scope1		901	568	553	517
Scope2	ロケーション基準	6,159	3,133	2,989	2,950
	マーケット基準	5,312	2,250	2,090	1,586
合計（Scope1+Scope2（マーケット基準））		6,213	2,818	2,643	2,103
2013年度からの削減率		-	△54.6%	△57.4%	△66.1%

● GHG排出量（Scope1、Scope2）の推移

（単位：t-CO_{2e}） ■ Scope1 ■ Scope2 ...○... 2013年度からの削減率



● GHG排出量（Scope3）

（単位：t-CO_{2e}）

カテゴリー	2023年度	2024年度	2025年度
1. 購入した製品・サービス	6,813	7,475	9,723
2. 資本財	3,268	2,554	2,402
3. 燃料及びエネルギー関連活動	574	593	558
4. 輸送・配送（上流）	1,133	1,052	977
5. 事業から出る廃棄物	1,009	425	502
6. 出張	218	216	222
7. 雇用者の通勤	648	639	659
15. 投融資（ファイナンス・エミッション）	2,952,833	2,848,484	2,798,060
合計	2,966,500	2,861,442	2,813,107

※カテゴリー8～14に該当する排出量はございません。



（福井県 三方五湖）

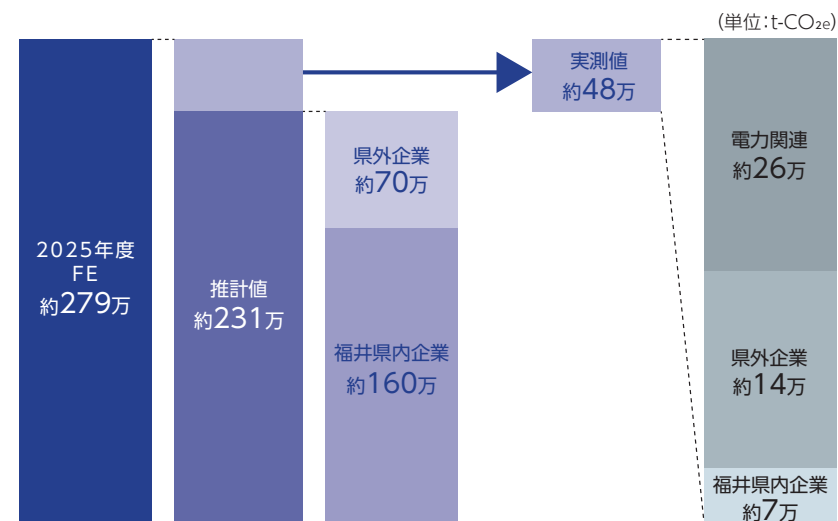
Scope3-カテゴリー15投融資（ファイナンスドエミッション）の詳細

セクター・業種	2025年度				
	排出量 (t-CO ₂ e)	データ クオリティスコア	件数	算定対象投融資 残高(百万円)	算定 カバー率
エネルギー	389,716	2.7	138	65,256	100.0%
石油及びガス	43,483	3.3	78	11,109	100.0%
石炭	-	-	-	-	-
電力ユーティリティ	346,233	2.6	60	54,146	100.0%
運輸	133,867	2.7	264	55,042	99.0%
航空貨物	3,435	4.0	4	1,203	100.0%
旅客空輸	525	4.0	4	55	100.0%
海上輸送	6,848	3.0	3	1,518	74.3%
鉄道輸送	8,661	2.0	7	11,345	100.0%
トラックサービス	92,304	3.6	208	21,842	99.8%
自動車及び部品	22,092	1.9	38	19,078	100.0%
素材、建築物	1,035,626	3.1	2,668	429,424	97.9%
金属・鉱業	77,574	3.1	56	19,419	92.2%
化学	73,041	2.0	101	42,013	93.7%
建設資材	78,331	2.7	41	9,433	100.0%
資本財	766,046	3.4	1,769	192,912	98.7%
不動産管理・開発	40,632	3.2	701	165,645	98.5%
農業、食料、林産物	138,079	3.3	290	32,261	100.0%
飲料	3,664	3.3	28	3,119	100.0%
農業	10,682	4.0	47	2,691	100.0%
加工食品・加工肉	77,595	3.5	149	16,712	100.0%
製紙・林業製品	46,136	2.7	66	9,738	100.0%
その他	1,100,770	3.0	3,776	720,425	97.1%
総計	2,798,060	3.0	7,136	1,302,409	97.7%

気候変動に関する分析を踏まえた取組方針

当行グループは、福井県内で約50%の貸出金シェアをもつ地域金融機関として、ファイナンスドエミッションの算定により、当行グループの投融資が地域のGHG排出にどの程度影響を及ぼしているかを定量的に把握し、それに基づく気候変動に対する取組方針を策定しています。

当事業年度の分析の結果、当行グループのファイナンスドエミッションのうち、全体の約82%が推計値であること、また、推計値のうち、大部分が福井県内の企業の排出量に依拠するものであることを認識しています。そのため、当行グループでは、サプライチェーン排出量の把握に努めているお客さまと積極的に連携し、地域企業に対する排出量の可視化支援を優先的に進め、投融資先の現状や排出量削減に向けた活動の結果を正しく把握していきます。同時に、脱炭素経営に取り組む企業に対しては、資金ニーズへの対応や、国や地方公共団体と連携した補助事業の活用、サプライチェーン上の企業との協働など、排出量削減と事業の持続的な成長の両立を支援する取組みを推進していきます。（→具体的な取組みはP59,60をご覧ください）



脱炭素化に向けた具体的な取組み

脱炭素ロードマップ

当行グループのGHG排出量の削減目標及び地域脱炭素の実現に向けたロードマップを定め、取組みを進めています。

(単位:t-CO ₂ e)		2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	…	2028年度	…	2050年度
Scope1+2		2,970	2,818	2,643	2,103	…	…	2013年度比 ▲80%以上	…	ネットゼロ
当行グループの 取組み		社用車(営業車)の環境対応車への切替								
		省エネ/省資源施策の推進(空調の高機能化・BEMS・照明LED化)								
		再生可能エネルギー由来の電力の購入								
		新店舗での太陽光パネル設置/ZEB化								
		合併に伴う店舗統廃合								
		再生可能エネルギー由来電力の追加購入								
		オフサイトPPAによる電力調達								
		カーボンプレジットの活用検討								
Scope3 カテゴリ15		—	2,952,833	2,848,484	2,798,060	…	…	…	…	…
お客さまの 脱炭素支援	地域 向け	環境省等の支援事業への採択支援・実行支援								
		環境省中部地方環境事務所と連携した地域脱炭素の推進								
	事業者 向け	サステナブルファイナンスの推進(ふくぎんサステナブルローン、サステナ応援ローンの展開)								
		脱炭素に関する伴走支援の実施(GHG排出量算定サービス、脱炭素コンサルティングの展開)								
		カテゴリ15の算定開始→段階的に算定範囲拡大、精度向上								

具体的な取組事例

地域と連携した取組み

- 福井県立恐竜博物館の脱炭素化
2025年4月より「ふくぎんSDGs私募債(カーボンオフセット型)」の取扱いを開始しました。私募債を発行されたお客さまから受け取る手数料の一部で環境価値を購入し、福井県立恐竜博物館で排出された温室効果ガスに対してオフセットを行うことで、地域脱炭素に貢献しています。



- テクノポート福井のGX化に向けた取組み
近畿・中部エリア最大級の工業団地である「テクノポート福井」のGX化を通じた地域経済循環による地域価値向上を目指し、坂井市及び工業団地内の企業と連携しながら取組みを進めています。
- 当行が支援機関として採択された、経済産業省「令和7年度中小企業に対する支援機関等のGX支援体制強化事業」を活用し、テクノポート福井内の企業に対して研修会を実施
- 坂井市が主導する「ゼロカーボンさかいコンソーシアム」とタイアップし、脱炭素に取り組む工業団地・企業の視察や、GXソリューションの提案・相談会を実施



サプライチェーンで連携した脱炭素化支援

パートナー企業である福井鋳螺株式会社と協働し、地域企業がサプライチェーンと連携し、「地域脱炭素」と「産業競争力強化」を同時に実現できるモデルの構築を目指して、活動を行っています。この活動が評価され、環境省「第7回ESGファイナンス・アワード・ジャパン」にて特別賞を受賞しました。

● サプライチェーン企業との対話を通じた寄り添い活動



● 脱炭素に取り組む県内企業の企業間交流

2026年3月末までに累計25先との企業間交流を実施



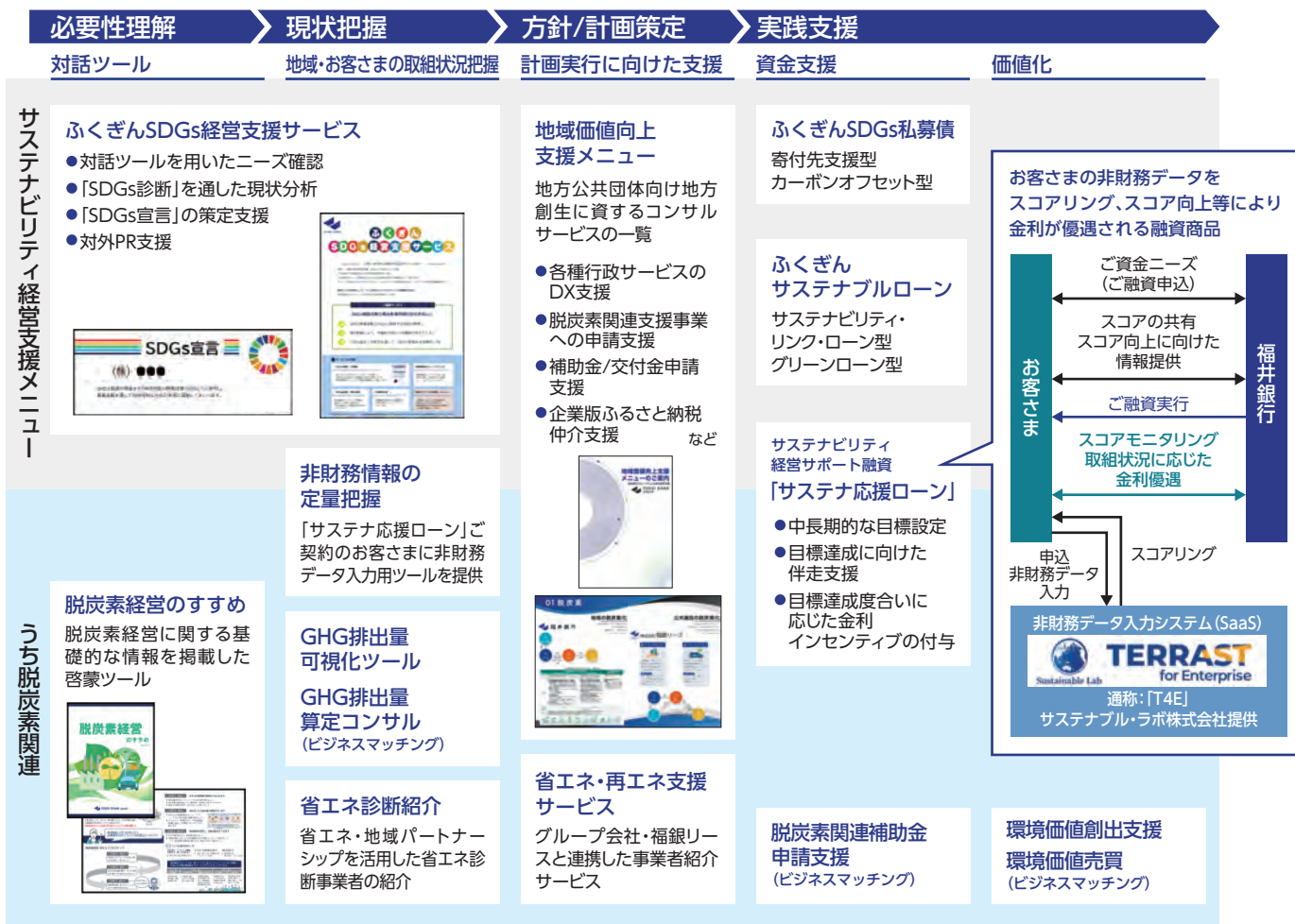
● 関係省庁の補助事業の活用支援

資源エネルギー庁「サプライチェーン・チームアップ事業」など、体制構築にかかる補助事業を中心に申請支援



地域のお客さまのサステナビリティ経営支援

地域のお客さまの状況に応じたソリューションを提供しています。



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り組み

社会福祉法人かすみが丘学園との歩み

同学園は、1965年に福井県内では初めての18歳以上の知的障がいのある人たちの支援施設として誕生しました。福井銀行は設立準備委員会発足以来、60年にわたって役職員の派遣など人的支援などを通して地域の社会福祉発展の一翼を担ってきました。ノーマライゼーションへの取り組みは、地域と先人たちとの一歩目からはじまっています。



ユニバーサルマナーをこころがけて

自分たちとは違う誰かの視点に立って行動することは「こころづかい」のひとつであり、多様な方々へ向き合うためのマインドとアクションが「ユニバーサルマナー」だといわれています。ユニバーサルマナー研修の定期的な実施や、全職場での定期的な勉強会「お客さま感動ミーティング」の実施により気付きを言葉にすることで、一人ひとりの「ハート」をあたたくしていけるよう努めています。



認知症サポートへの取り組み

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、また2021年には「認知症の方へのサポートガイドライン」を専門家監修のもと作成しました。各自治体や地域専門家と連携し、勉強会やロビー展を開催するなど、認知症に関する地域全体での理解向上に一緒に取り組んでいます。



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。



地域の魅力向上に向けた取り組み

ふくジェンヌ+

福井の地域活性化を目的として、福井銀行で結成した地域活性化プロジェクトチームです。職員全員が「ふくジェンヌ+」となって、地元の人ならではの視点で福井県の魅力を再発見し、Instagramやオリジナルガイドブック、イベント等で発信することで、福井県の地域活性化を目指しています。



いこっさ! 福井Vol.11



ふくジェンヌ+公式Instagram



福井県観光連盟さまとの共同福井県PR活動

地域やお客さまと一体となった取り組み

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るため、地元の警察署と連携して詐欺被害防止を目的としたチラシ配布などの啓発活動を行っています。



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、啓発活動を通して、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。

2025年度:38回開催



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寄付活動を実施しています。

※寄付事業は2000年の財団設立時から継続しています。

寄付実績:延べ657件 204百万円



2025年11月 目録贈呈式(敦賀高等学校にて)

地域活性化に向けた取り組み

地域行事への積極的な参加や、地域活動発表の場の提供を通して、地域の歴史・文化の振興を図り、地域社会の活性化に努めています。デジタル活用の支援、職員のウェルビーイング向上等への取り組みを行っています。また、地域を盛り上げてくれる地元スポーツチームや大会を応援し、スポーツ振興に貢献しています。



福井新聞社「one woman PJ」への協賛



RENEW/2025 河和田支店にて



本店営業部前 清掃活動



自治体DX展への出展(ふくいのデジタル)



育休セミナーの開催



本店ビルギャラリー 福井ブローウィング展



こども仕事体験フェスタin福井 ブース出展



ふくい桜マラソン2026 ボランティア参加



福井フェニックスまつり「民謡大会」参加

会長メッセージ



取締役会長
林 正博

実効性ある取締役会を目指して

福邦銀行との経営統合の完了により、福井銀行の取締役会はその実効性をさらに高め、経営陣に対する監督機能を果たしていく責務が増えています。取締役会議長を務める林会長に、ガバナンスの高度化へのビジョンを聞きました。

経営統合を契機としたガバナンスの変革

当行の組織形態は指名委員会等設置会社であり、取締役会の最大の役割は、経営の監督と意思決定の質を高めることにあります。経営統合が完了した今、その責任はより一層重くなったと感じています。形式的なガバナンスではなく、実質的な議論が行われる取締役会を実現することが、私に課せられた使命だと考えています。新銀行の発足に向けて、私たちはガバナンスの変革に本格的に取り組んできました。取締役会の実効性を高めるため、約2年前より、議長である私、監査委員である取締役と経営企画担当執行役、そして事務局メンバーが一堂に会する「取締役会実効性向上委員会」を毎月継続的に開催してきました。この委員会では、提言事項の進捗確認にとどまらず、取締役会の運営課題や改善策について率直な意見交換を重ねてきました。また、社外取締役連絡会についても、単なる情報共有の場にとどまらず、より深度ある議論が行えるよう内容を見直し、充実を図ってきました。

社外取締役の提言を反映した取組みが進展

当行の取締役会では、多様なバックグラウンドを持つ社外取締役のみなさんが、忌憚のない意見を述べてくだ

さっています。異なる視点からの問いかけが、経営陣の思考を深め、意思決定の質を高めてくれる。その意義を、日々の取締役会場で実感しています。社外取締役からの提言をもとに、「多様性の確保による知見の拡大」「企業価値向上に向けた議論の深化及びリスク管理の強化」「ステークホルダーへの情報発信・コミュニケーションの強化」の3つを重点テーマとして掲げ、取組みを進めてきました。この1年間の活動を振り返ると、各テーマにおいて着実な前進が見られ、取締役会の実効性は向上していると評価しています。

地域の期待に応えるため 客観的な視点を取り入れ、 ガバナンスの質をさらに高めていく

地域のみなさまの期待に応え続けるために、取締役会としても不断の進化を続けていきます。透明性と実効性を兼ね備えたガバナンスの実現に向け、今後は取締役会の実効性に対する第三者評価の導入を予定しています。客観的な視点からの気づきや他社との比較を通じて、私たち自身では気づきにくい課題を明らかにし、より実効性の高い取締役会の運営につなげます。自己評価にとどまらず、外部の目線を積極的に取り入れることで、ガバナンスの質をさらに高めていく考えです。

社外取締役座談会

経営統合を機に、歴史を通じて培った両行の強みを融合させ
地域を「まると支援」し、「地域価値循環モデル」を実現してほしい。
これこそが福井銀行の存在意義

金利のある世界が戻ってきたことにより、利ざや拡大という利点がある一方で、域外や大手の金融機関との預金や融資先の獲得競争も高まっています。福邦銀行との経営統合が完了し、基盤が拡大した今、福井銀行は、地域の発展に貢献し、自らもさらなる成長に挑戦するステージにあります。そこで、福井銀行の存在意義、強み・特徴、成長への課題、そして社外取締役としての役割について、4人の社外取締役に聞きました。



社外取締役
田川 博己

株式会社JTBの代表取締役社長・会長など、20年以上の企業経営経験を有する。当行の社外取締役に2023年に就任。指名委員会委員長。

社外取締役
瀧波 史織

国内外の金融機関での豊富な経験と証券取引等監視委員会及び金融庁における実績を有する。当行の社外取締役に2025年に就任。報酬委員会委員長。

社外取締役
梅田 景子

検事、弁護士として20年以上の経験を有する。企業法務にも精通。当行の社外取締役に2023年に就任。監査委員会委員長。

社外取締役
岡崎 英一

国立大学法人福井大学において会計学者として30年以上の研究・教育活動の経験を有する。当行の社外取締役に2025年に就任。

Q1.福井銀行の存在意義について、 そしてその存在意義をさらにどう高めるべきか、 お聞かせください。

地域への愛情が存在意義、これがあるから
非金融面からも長い目で支援ができる

瀧波 私は過去に福邦銀行の取締役を務めていた経験があり、2025年に福井銀行の社外取締役に就任しました。そこであらためて感じたのは、地方銀行は地域に対する思い、愛情が本当に強いということです。ネット銀行やメガバンクが従来の地域金融機関の領域に進出するなか、地域に対する思い入れは他よりも強いと思います。

“新”福井銀行は、福井県内で預金・貸出金ともにトップシェアであり、これをより強固にして、優位性を高め、存在意義を一層高めました。この愛情、そこからくる優位性はすでに、金融事業だけでなく、非金融事業でも発揮されている部分があります。地元企業の脱炭素経営支援をしているのは顕著な例です。当行の利益に直結するものではないですが、長い目で地域の成長を非金融面からも支援できるのは、地方銀行、とくに基盤を強固にした福井銀行の存在意義です。

地域の発展こそが自らの発展につながるという
「地域価値循環モデル」の考え方が存在意義

梅田 福井銀行は、福井県において昔からトップシェアを有する金融機関として、地域の持続的発展を支える中核的なインフラを担う存在です。今後も、地域にどれだけ価値を生み出せるかが、当行の成長にもつながります。「地域価値循環モデル」という考え方そのものが、その存在意義だと思います。

すべての役員、職員が、地域が良くならなければ銀行の未来はない、地域の発展こそが銀行の成長に寄与するという認識を共有しています。地域を「まると支援」するため、今後も脱炭素経営支援やDEIも含めて、福井銀行自身がリーダーシップをとってほしい。そして、地元を良くして、全国でも通用する銀行になってほしい。地域の発展に貢献して、銀行自身も成長するという循環を生み出す存在こそが、福井銀行だと思います。



現場を知り、地域のポテンシャルを引き出すことができるのが地方銀行の存在意義

岡崎 福井県は、繊維産業や眼鏡産業などの地場産業をはじめ、産業基盤がしっかりしていて、経済的に潜在力が大きい県です。地域の潜在力をどう引き出していくかが重要です。もちろん行政の役割もありますが、実際に地に足をつけて現場を歩き、何があるのかを知っているのは民間企業、特に地域のあらゆる企業を支援している地方銀行です。各支店の職員が現場をよく知っているからこそ、地域の潜在力を見つけて、支援して、育てることができる。まだ顕在化していない地域資源を見出し、地域と協力しながら育てていく。これこそが地方銀行の存在意義です。地域を「まるごと支援」して、地域の人々を豊かに、幸せにする、それがまさに福井銀行の役割です。福井銀行が使命を果たすことで、福井県、福井銀行は一層発展すると期待しています。

地域貢献が存在意義、しかしその取組みは始まったばかり

田川 社外取締役就任したのは2023年ですが、それ以前の福井銀行の地域貢献への意識は今ほど高くなかったと思います。しかし、就任したときは、福邦銀行との経営統合を加速させていた時期であり、地域貢献への取組みがやっと動き出しました。地方銀行の存在意義は地域貢献ですが、その取組みは始まったばかりです。

福井銀行が地方銀行の全国的なモデルになってほしいという思いから、地域貢献のあり方を職員に説明してきましたし、企業が良くなるためには人財が重要だという思いから、ウェルビーイングやダイバーシティの考え方も説明してきました。経営統合が進むにつれて、福井県ナンバーワンの金融機関としての地域貢献への責任感が出てきたと思います。林会長、長谷川頭取という体制になって、「まるごと支援」という形での一つの道筋ができたと思います。これからが本番です。また、ウェルビーイング、ダイバーシティなどの考え方も、経営統合の進展とともに着実に浸透していったと思います。時間をかけて経営統合を進めたことは、よかったと思います。福井銀行の職員が福邦銀行の良さを学ぶ時間を確保できた



からです。経営統合に当たって、互いの良さを学ぶことは大変重要なことです。

Q2. 福井銀行の強み・特徴、そして成長への課題についてお聞かせください。

福邦銀行の強みである親近感を取り込んだシナジーの創出に期待

瀧波 両行にはそれぞれに強みがありました。福井銀行は地域ナンバーワンの金融機関として、地元の大手企業や中堅企業との取引が多く、福邦銀行は中小企業・小規模事業者との取引に強みを発揮してきました。取締役としての5年間を含めて、福邦銀行とは8年間かかわってきたのでよくわかります。お客さまとの距離の近さ、親近感に強みがあったと思います。福井銀行の職員の方からも、「福邦銀行は本当にすごい。お客さまに深く入り込み、心をつかみ、家族のように大切にされている」と聞いたことがあります。経営統合によって、福井銀行が持つ大企業への対応の強さと、福邦銀行の持つ中小企業・小規模事業者への強さが一緒に、相互補完とシナジーが生まれると思います。また、北陸新幹線の延伸で、県外や海外からの来訪者も増え、観光、建設、飲食など、様々な分野でビジネスチャンスが広がっています。このチャンスを活かしてほしいと思います。

課題とまでは言えないがリスク管理は慎重に

瀧波 あえて課題といえば、事業性貸出が増えるほど、信用リスク管理は一層重要になります。その点は注意しながらも、前向きに挑戦してほしいと思っています。

コンプライアンス意識の高さが強み、この誠実さがシェアにつながっている

梅田 経営統合前からの福井銀行の強みは、まず職員全体の健全なコンプライアンス意識です。何十年も大きな不祥事が起きていないのは、その表れです。弁護士であり、当行の監査委員会委員長を務める立場から、注視しています。指名委員会等設置会社として透明性が高く、社外取締役も情報にアクセスしやすい仕組みが整っています。ミスは隠さず早く共有する

文化が根付いていると思います。預金や貸出金のシェアがトップという実績の根幹にはこの誠実さがあると思います。

課題は積極的な新規開拓

梅田 一方で、真面目だからこそ、営業活動は保守的で、新規開拓が苦手という印象がありました。しかし、最近の報告書を読むと、経営統合のプロセスにおいて福邦銀行の積極性を学び、徐々に改善されているようです。経営統合のシナジーがこれから発揮されると期待しています。

歴史を通じて培った信頼やガバナンスのチェック機能が強み

岡崎 福井銀行の強みは、歴史を通じて培った信頼です。長く信頼される企業として続いてきた歴史そのものにあります。先輩方のきちんとした働きの積み重ねが、現在の預金・貸出金シェアの高さにつながっています。加えて、ガバナンスのチェック機能も強みです。社外取締役も全ての資料を見られ、議論でき、必要な説明は必ず返ってくる。1年間社外取締役として、会計学者の視点で務め、暴走しない、歯止めがきく組織だと実感しました。そのうえで、福邦銀行との経営統合を通じて、これまでにはなかった知識やノウハウが蓄積され、さらに成長していけると思います。

今後の課題は地域課題への対応と情報発信

岡崎 課題としては、当行だけではない地方共通の問題にどう対応するかです。特に、少子化と人口流出への対応が大きいと感じます。今後も長く続く問題ですので、銀行としてどう向き合うかは重要です。

もう一つの課題は、福井県のポテンシャルに対する福井銀行の貢献度をもっと積極的に発信していくことです。県民性として、質実剛健、控えめな面がありますが、もっと上手にコミュニケーションをとっていく余地があると思います。

「ワンストライク・アウト」の合言葉が象徴する高いコンプライアンス意識

田川 一般論として、歴史ある会社はそれに甘んじる傾向があり



ますが、当行には見られない。また、コンプライアンス意識の高さも強みです。よく頭取が「ワンストライク・アウト」と幹部会議で説いています。野球ではスリーストライクでアウトですが、当行ではコンプライアンス違反は「ワンストライクでもアウトだ」と役職員全員が肝に銘じています。

課題は福邦銀行の良さの取込みと、ダイバーシティによる組織づくり

田川 課題としては、良い点をどう伸ばしていくか。特に福邦銀行の顧客密着度をフル活用することだと思います。また、ダイバーシティ、多様な人財育成も課題です。女性活躍だけでなく、障がい者雇用、外国人雇用も含めた育成が課題です。「まるごと支援」の金融面からの取組みはうまくいっていると思いますが、幅広い支援のためには多様なソリューションが求められる。その時に必要となるのがダイバーシティだと思います。地域創生などの新しい事業を本格的に進めるには、今の人財や組織では足りない場面も出てくる。そのための組織づくりが課題だと思っています。指名委員会委員長としても、次世代の経営陣の人選も思い描いており、この点には注目しています。

Q3. 社外取締役として、今後どのように福井銀行の成長に貢献していきたいですか。

人的資本投資を加速させたい

瀧波 国際金融や、アセットマネジメントに従事した経験を活かし、投資を促進したいと思います。特に、DEIを含めた人的資本への投資、そして事業への投資、インフラへの投資です。

国際的視野の育成にも貢献したい

瀧波 成長戦略の「県内マーケットの深掘り」と「県外マーケットとの連携」は、いずれも、実は国際的視野が不可欠なのです。中東、中国、アメリカで起きていることは、為替、金利、物価、貿易などを通じて、地域の地場産業や個人にも影響があります。国際金融に従事してきた知見で当行に貢献したいと思います。また、先ほども述べましたように、北陸新幹線の延伸により、東京との

往復が便利になったことで、海外からの来訪者も増えていると実感しています。このチャンスを活かすには国際的視野が必要です。

DEIを推進したい

梅田 私は、就任当初から一貫して、ダイバーシティ、DEIの推進に力を入れたいと思ってきました。女性職員が多いにもかかわらず、社内役員に女性がいないという状況は、スピード感を持って変えていきたいと考えています。

一方で、社外取締役に就任して、この3年間でガバナンスが大きく変わってきたことを実感しています。取締役会の議論はより活発になっていっています。中期経営計画Ⅱの策定、経営統合の問題について、深い議論ができ、1回で終わらず、継続協議することが多くなりました。株主総会でも活発な意見が出るようになりました。社外取締役、特に女性社外取締役の増員はガバナンスの進展だと考えています。こうした変化を、社外からの視点も含めて、さらに良くしていきたいと思っています。

会計学者としての知識を社会に還元したい

岡崎 私が社外取締役に引き受けた理由は、自分の専門知識を社会に還元したいと思ったからです。30年以上の会計学者としての知見を活かして、ガバナンスの高度化や株主価値の向上に貢献したいと考えました。福井経済に大きな影響力のある銀行に貢献することで、福井県全体に貢献したいと思っています。就任前は、歴史のある会社だから、古い体質が残っているのだらうと思っていましたが、就任すると、女性社外取締役が2人もいて、ガバナンス改革が進んでおり、良い意味で拍子抜けしました。しかし、これから一層企業価値を高めるために、専門知識を活かして議論していきたい。今様々な企業の会計不正が問題になっています。社外取締役の機能不全や、トップが暴走する事例が発生しています。しかし福井銀行は、質問にもきちんとフィードバックが返ってきますし、改善される。そうした仕組みができていることは、非常にありがたいと感じています。



社外取締役連絡会が取締役会の実効性を高めている 今後もガバナンスの強化に貢献したい

田川 今のご発言に関連して一言。当行の取締役会はいまうまく機能していると思います。その象徴が社外取締役連絡会の存在です。社外取締役連絡会は、事前に行われた経営会議の内容や論点、取締役会の議題について、取締役会の前日に、事務局や執行役から直接社外取締役に説明がなされる場です。社外取締役も取締役会の議題をしっかりと理解したうえで、取締役会に臨むことができます。これで、取締役会では、社外取締役を含めて表面的な議論ではなく、プロセスを踏まえた実効性の高い議論ができています。これは福井銀行の大きな特徴だと思います。様々な会社を見てきましたが、このような仕組みが整備されている会社は多くはありません。今後も、長年の企業経営、観光を通じて地方活性化に従事してきた経験を活かして、さらなるガバナンスの強化に貢献したい。そして、福井銀行が地域の発展に一層貢献することを期待します。

司会 本日のお話で印象的だったのは、地域貢献が福井銀行の存在意義だというお考え、福邦銀行の良さも活用してシナジーを創出することへの期待、コンプライアンス意識とガバナンスの強さ、そして、社外取締役連絡会が取締役会の機能を高めていることです。金利のある世界が戻ってきた一方で、新たな事業環境の変化に直面しながら、「地域価値循環モデル」の実現に取り組んでいる福井銀行、そして地域全体にとって、社外取締役のみなさまの知見は、重要な財産です。本日はありがとうございました。

(座談会は2026年6月12日開催)



コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当行の組織形態は「指名委員会等設置会社」であり、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。

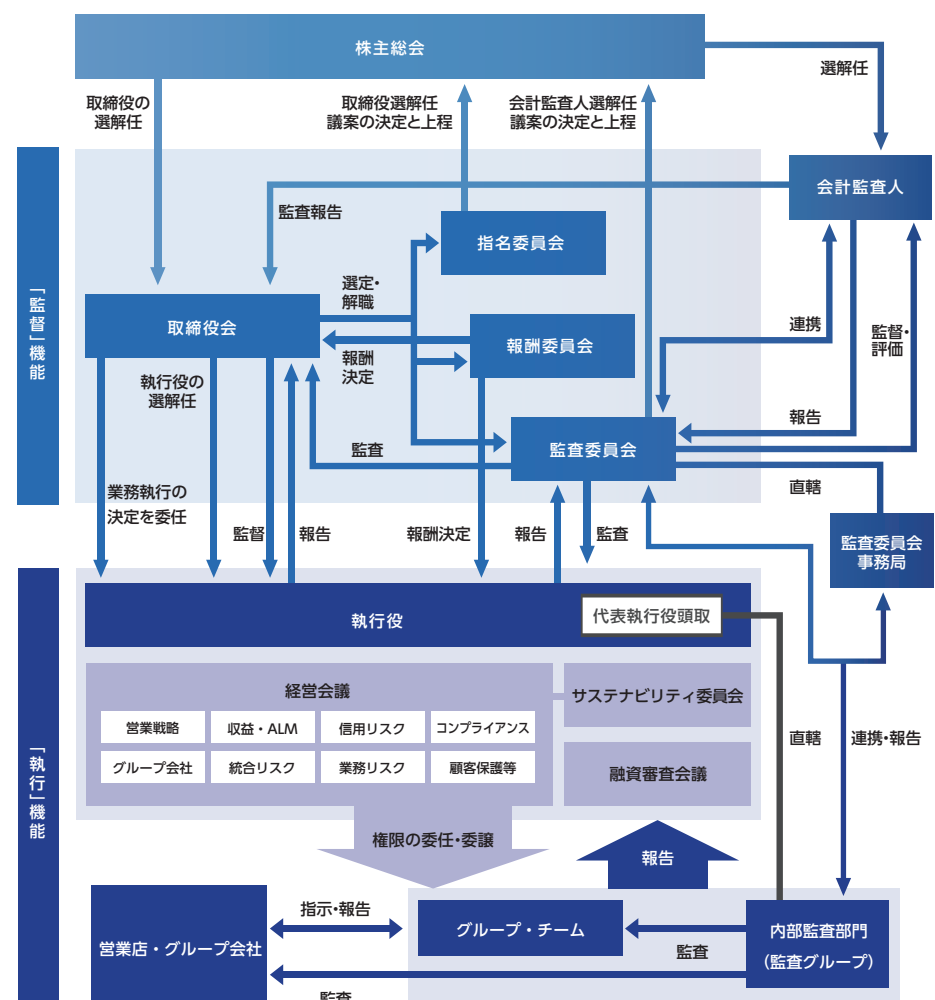
業務執行の決定権限の委任による業務執行のスピードアップ

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います。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、企業経営・財務会計・法務・地域経済等、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**

取締役会については、取締役9名（男性7名・女性2名）、うち社外取締役4名（男性2名、女性2名）により構成され、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の田川 博己）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。2025年度は4回開催しています。
 - 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の瀧波 史織）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。2025年度は4回開催しています。
 - 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の梅田 景子）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。2025年度は14回開催しています。
- 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、経営会議規程に従い、合議により決定しています。
- サステナビリティ委員会**

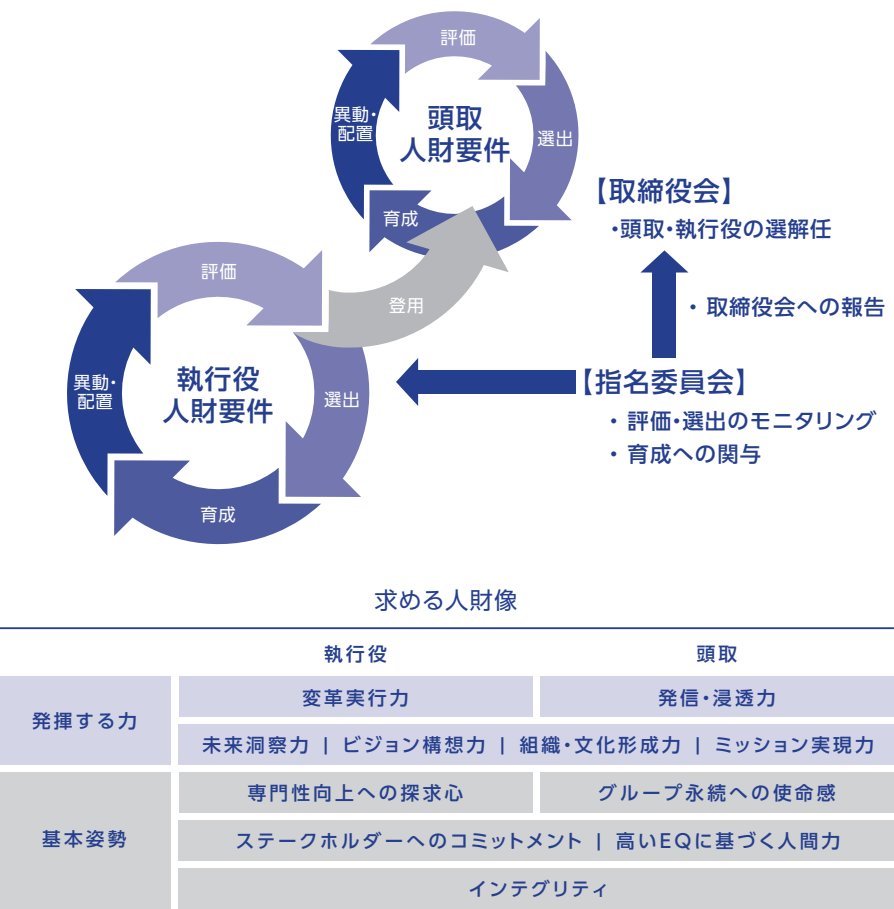
全執行役により構成され、気候変動や人的資本経営など、サステナビリティに関する重要事項（マテリアリティ）についてサステナビリティ委員会規程に従い、議論・検討を行っています。
- 融資審査会議**

融資支援グループを担当する執行役及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、融資審査会議規程に従い、合議により決定しています。
- 社外取締役連絡会**

社外取締役全員により構成され、次回取締役会における議案・報告内容に関する説明及び質疑応答、当行の事業やコーポレートガバナンスに関する事項等についての議論を行っています。

サクセッション・プラン(後継者計画)

当行は、持続的な企業価値の向上及び経営の安定性・透明性の確保を図るため、2026年4月よりサクセッションプラン（後継者計画）を策定・導入しました。本プランは、頭取の後継者のみならず、執行役候補者を含む経営人財の選出・育成・評価の枠組みを包含するものであり、当行の経営戦略及び人財戦略と整合的に運用します。



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独立役員である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務めています。また取締役会では、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、独立した立場から高い監督機能を求めています。

氏 名	2025年度 取締役会出席率	2025年度 三委員会出席率		
		指名委員会	報酬委員会	監査委員会
社外取締役 南保 勝	75%	―――	100% ※2025年6月に退任	100% ※2025年6月に退任
社外取締役 田川 博己	100%	100%	100%	―――
社外取締役 梅田 景子	100%	100%	―――	100%
社外取締役 岡崎 英一	100%	―――	―――	100% ※2025年6月に就任
社外取締役 瀧波 史織	100%	―――	100% ※2025年6月に就任	―――

取締役会の実効性についての分析・評価結果の概要

全取締役及び全執行役に取締役会の構成や運営についてのアンケートを実施し、結果をもとに、社外取締役のみで構成される「社外取締役連絡会」が実効性の分析・評価を行い、提言事項を策定しています。この分析・評価結果及び提言事項を踏まえ、取締役会で最終的な実効性の分析・評価を行い、取締役会の実効性をより一層向上させるために取り組むべき事項について議論・確認しています。さらに提言事項への対応を行うことで、取締役会の機能向上を図っています。

評価の方法	■ 評価アンケートの実施（2026年1月） 全取締役（社外取締役含む）と全執行役を対象に、「取締役会に関する評価アンケート」を実施しました。このアンケートでは、取締役会の構成や運営について自己分析・自己評価を行いました。 ■ 社外取締役連絡会による分析・評価（2026年2月） 社外取締役のみで構成される「社外取締役連絡会」が、アンケート結果に基づいて取締役会の実効性を分析・評価しました。また、実効性向上に向けた提言事項を策定しました。 ■ 取締役会での最終評価と今後の取組み（2026年3月） 取締役会において、社外取締役連絡会の分析・評価結果と提言事項をもとに最終評価を実施しました。さらに、取締役会の実効性をより一層向上させるための取組事項について議論し、確認しました。
	■ 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6名、取締役5名（うち社外取締役4名）、執行役5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。 ■ 社外取締役連絡会の開催により、社外取締役への行内情報提供や取締役会の効率的な運営に向けた取組みが行われており、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。

前年度提言への 取組み	■ 多様性の確保による知見の拡大 2025年度は、DEIに関する役員向け勉強会や社外取締役との意見交換会等を実施し、取締役（会）における知見の拡大や多様な価値観の確保に繋がっています。また、将来を担う多様な経営人財の育成のため、サクセッションプランの策定、中堅層向けキャリア研修などを実施しています。 ■ 企業価値向上に向けた議論の深化及びリスク管理の強化 企業価値向上に向けた議論の深化及びリスク管理の強化を図るべく、取締役会における執行状況の報告、事後アンケートによる自己検証の実施、社外取締役への情報共有の強化などを行っています。 ■ ステークホルダーへの情報発信・コミュニケーションの強化 取締役会で株主との対話やIR等を議論し、当行グループの施策や取組みの情報発信を強化しています。サステナビリティ委員会で非財務情報の開示を検討し、関連部署間の連携を強化して、財務・非財務両面の情報開示の充実化に取り組んでいます。
	以下の事項に取り組むことで、当行の取締役会の実効性を更に高めていきます。 ■ 多様性の確保による知見の拡大 当行グループの持続的発展には、外部環境の変化に対応した適正な経営判断が不可欠です。そのため、取締役会の多様性をさらに充実させ、将来を担う多様な経営人財の育成と人的資本の確保に取り組めます。また、取締役個人もその役割・責務を果たすために研鑽に取り組めます。これらの施策により、多様な視点を取り入れた、より適切な意思決定につなげていきます。 ■ 企業価値向上に向けた議論の深化及びリスク管理の強化 企業価値向上のため、中長期戦略の議論を増やし、外部環境や課題を踏まえた経営判断を行います。取締役会における議論を深化させ、当行グループの課題やリスクを迅速に把握・管理し、効果的な戦略立案と実行を目指します。 ■ ステークホルダーへの情報発信・コミュニケーションの強化の必要性 企業価値向上には、ステークホルダーの理解と支持が不可欠です。財務情報に限らない当行グループの施策、取組みについて積極的に情報発信し、ステークホルダーの理解度や評価を定期的に把握します。また、情報発信の効果を検証し、継続的に改善を図ります。これらの取組みにより、ステークホルダーとの信頼関係を強化し、企業価値の向上を目指します。

会社役員に対する報酬等

① 役員の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おります。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おります。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・決定いたしました。

- ・執行役に対する業績賞与の支給について
- ・役員賞与における業績連動比率改定について
- ・取締役及び執行役の月額報酬の決定について
- ・業績連動型株式報酬制度の業績連動指標である連結当期純利益の目標値設定について
- ・業績連動型株式報酬制度における追加信託について

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おります。

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の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おります。

- 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、役員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、役員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	7名	39	39	—	—
執 行 役	13名	328	223	104	—
計	20名	368	263	104	—

注1. 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

- 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おります。
- 上記取締役及び執行役の支給人数及び報酬等には、2025年6月21日付で退任した取締役2名、執行役1名が含まれており、支給人数については当該区分に在籍していた取締役及び執行役の延べ人数となります。
- 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33百万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給付される株式報酬制度に基づき、当該年度に役員株式給付引当金繰入額として費用計上した株式報酬相当額71百万円を記載しております。

5. 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おります。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おりません。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次表のとおり業績連動比率を乗じて算定しております。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8,601百万円であります。	連結当期純利益	業績連動比率
	125億円以上	350%
100億円以上125億円未満		280%
75億円以上100億円未満		210%
50億円以上75億円未満		140%
25億円以上50億円未満		70%
25億円未満		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おります。本制度は、当行が提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以下のとおり付与いたします。

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 = 役位別業績基礎ポイント × 達成係数

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	役位別業績基礎ポイント(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、コンプライアンスを経営の最重要課題の一つと位置付け、「コンプライアンス基本方針（5つの原則）」を取締役会にて決定し、法令等遵守態勢の強化を図るとともに、役職員に対するコンプライアンスの徹底に努めています。

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

コンプライアンス体制

頭取をコンプライアンス統括責任者とし、経営会議において最重要事項の審議、決定及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及び対応等を「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）」を毎年策定し実践しています。

● 2026年度 コンプライアンス・プログラム

	4つの柱	取組内容
1	新銀行における コンプライアンスカルチャーの浸透	1. コンプライアンス意識の融合と健全な企業文化醸成 2. 声をあげやすい相談報告制度の整備 3. 第1線の自律的取組みと早期かつ適切な本部関与
2	環境変化に適応した リスク管理体制の構築	1. 環境変化への迅速な適応 2. サイバーセキュリティ高度化に向けた対策とこれに合わせた情報管理体制の整備 3. リスクベースアプローチ目線での管理体制最適化
3	職員・お客さま・地域の 感動体験に向けて	1. あいさつ・マナー、美化推進活動 2. 人権意識の向上 3. 主体的・持続的なお客さま本位の業務運営の態勢構築 4. ノーマライゼーションへの取組み 5. 多文化共生への取組み
4	金融犯罪防止・AML/CFT・ 経済制裁対応	1. 金融犯罪防止への取組み 2. AML/CFT、経済制裁対応 3. 人材育成

リスク管理体制

リスク管理の基本方針

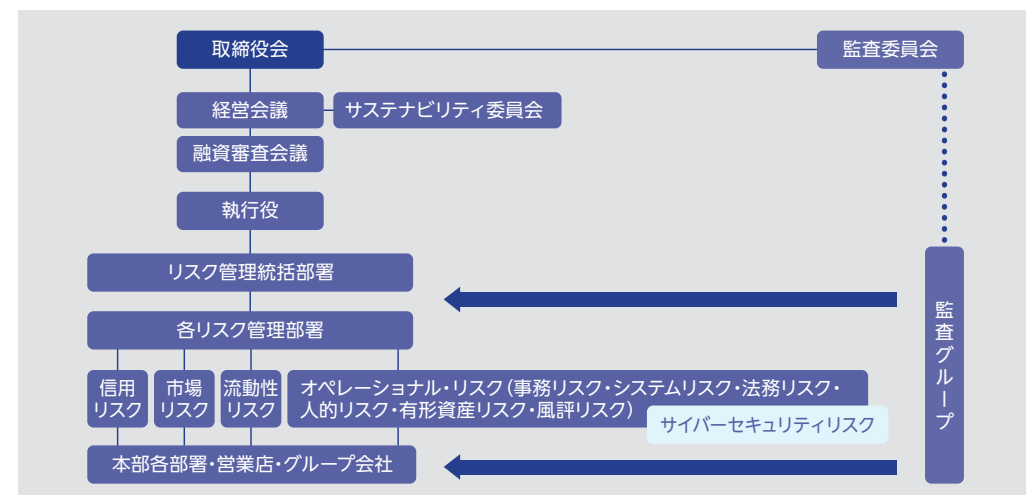
当行グループでは、「リスク管理の基本方針」を以下のとおり定めています。

リスク管理の基本方針

当行グループは、収益機会の獲得及び拡大につながるリスクを適切にとりながら収益力の強化に努めると同時に、経営体力を損ねることのなきよう適切なリスク管理に努め、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、業務の健全性及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



トップリスク管理

金融情勢が変化し、銀行が抱える各種リスクも多様化・複雑化するなか、経営の健全性及び収益の安定性を確保していくために、当行グループはリスク管理態勢の強化を重要な経営課題として位置づけ、継続的に態勢整備を実施しています。

具体的には、リスクの統括部署及びリスクカテゴリーごとにリスク管理部署を設置し、管理プロセスを確立させ、継続的かつ効果的なリスク管理を実施しています。

なお、事業計画の達成に向けてどのようなリスクをどの程度まで引き受けるかを経営の意思として明示する「リスクアペタイト・フレームワーク(RAF)」を経営管理の基本的な枠組みとして位置づけ、顕在化した場合に経営に重大な影響を与えるリスクを「トップリスク」として経営者が主体的に特定・管理することで、実効性のあるリスク管理態勢の構築・強化を進めています。

●サイバーセキュリティリスク管理

ネットワーク社会及びクラウドコンピューティング社会の進展に伴うサイバーセキュリティリスクの重要性を踏まえ、「サイバーセキュリティリスク管理の基本方針」を定め、経営陣の主体的かつ積極的な関与のもと、管理態勢の構築と継続的な改善に取り組んでいます。サイバー攻撃への迅速かつ効果的な対応を目的として、専門的知識を有する関連部署の横断的な組織「CSIRT」(Computer Security Incident Response Team)を設置し、この体制を中心に、情報共有機関等との連携による脅威情報の収集・分析、サイバー攻撃の常時監視、インシデント対応プロセスの整備など、包括的な防御戦略を展開しています。また、昨今のAI技術の急速な進化に伴うサイバー攻撃の高度化・巧妙化を踏まえ、脆弱性の大量検出等の新たなリスクへの対応力強化を図るべく、サイバーセキュリティ高度化ワーキンググループを組成したうえで、迅速なパッチ適用体制の整備及び多層防御の高度化を推進し、セキュリティ水準の継続的な向上に努めています。これらの取組みを通じて、福井銀行グループは常に進化するサイバー脅威に対して強固かつ柔軟な防御態勢を維持し、継続的な改善を図っています。

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、決裁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及び発生時の影響極小化に努めています。

役員一覧



取締役会長
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
2026年 6月 取締役会長 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
2026年 6月 取締役兼代表執行役頭取
ひととデジタル推進本部長 現在に至る



社外取締役
田川 博己

【重要な兼職の状況】
東京商工会議所特別顧問
株式会社JTB相談役
WTTC(世界旅行ツーリズム協議会)アンバサダー

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
2016年 4月 WTTC(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
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
2019年11月 日本商工会議所特別顧問
2020年 6月 株式会社JTB取締役相談役
2022年 4月 WTTC(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
2025年 6月 公益社団法人全国労働衛生団体連合会会長 現在に至る
2025年11月 東京商工会議所特別顧問 現在に至る
2026年 4月 一般社団法人スポーツホスピタリティ推進協議会代表理事 現在に至る



社外取締役
梅田 景子

【重要な兼職の状況】
弁護士

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 九頭電法律事務所勤務 現在に至る
2023年 6月 福井銀行取締役 現在に至る



社外取締役
岡崎 英一

【重要な兼職の状況】
放送大学福井学習センター所長兼特任教授

1991年 3月 福井大学(現国立大学法人福井大学)
教育学部助教授
1999年 4月 福井大学(現国立大学法人福井大学)
教育地域科学部助教授
2003年 1月 福井大学(現国立大学法人福井大学)
教育地域科学部教授
2016年 4月 国立大学法人福井大学国際地域学部教授
2021年 4月 国立大学法人福井大学国際地域学部学部長
2025年 4月 国立大学法人福井大学国際地域学部特命教授
2025年 6月 福井銀行取締役 現在に至る
2026年 4月 放送大学福井学習センター所長兼特任教授 現在に至る



社外取締役
瀧波 史織

【重要な兼職の状況】
マウンテン・パシフィック・インベストメント・
アドバイザーズ株式会社 シニアアドバイザー

2001年 5月 株式会社大和銀行(現株式会社りそな銀行)入行
2005年 6月 シティグループ・アドバイザーズ株式会社入社
2007年 1月 フィデリティ投信株式会社入社
2012年12月 証券取引等監視委員会証券調査官
2015年 1月 金融庁課長補佐
2016年 5月 日華化学株式会社入社
2017年 6月 株式会社福邦銀行顧問
2020年 6月 株式会社福邦銀行取締役
2022年10月 マウンテン・パシフィック・インベストメント・
アドバイザーズ株式会社 シニアアドバイザー 現在に至る
2025年 6月 福井銀行取締役 現在に至る

 取締役 兼 代表執行役常務 荒木 健一 1992年 4月 福井銀行入行 2013年 9月 経営企画グループブランド戦略室長 2015年 4月 経営企画グループブランド戦略チームリーダー 2017年 3月 高志エリア統括店長兼松岡支店長 2019年 3月 高志エリア統括店長兼松岡支店長兼福井区大支店長 2019年11月 経営企画グループ人財開発チームリーダー 兼人財開発チーム健康サポート室長 2020年 6月 経営企画グループ人財開発チームリーダー 兼人財開発チーム健康サポート室長 兼人づくり革命プロジェクトチームリーダー 2021年 3月 経営企画グループマネージャー 2021年 6月 執行役員経営企画グループマネージャー 2022年 6月 執行役員副本部長経営企画グループマネージャー 2023年 6月 執行役員副本部長経営企画グループマネージャー 2024年 6月 取締役兼常務執行役員企画本部長 2026年 6月 取締役兼代表執行役常務未来けん引本部長 現在に至る	 取締役 兼 常務執行役 小林 義史 1992年 4月 福井銀行入行 2008年 6月 本店営業部副部長 2009年 7月 花月支店副支店長 2012年 5月 種池支店長 2015年 4月 営業支援グループ法人営業支援チームリーダー 2017年 4月 経営企画グループ経営企画チームリーダー 2020年 6月 コンサルティンググループマネージャー 2021年 6月 執行役員コンサルティンググループマネージャー 2021年10月 執行役員株式会社福邦銀行顧問 2022年 6月 執行役員株式会社福邦銀行取締役 2024年 6月 常務執行役地域まご支援副本部長 兼株式会社福邦銀行取締役 2025年 6月 取締役兼常務執行役地域まご支援副本部長 2026年 6月 取締役兼常務執行役まご支援副本部長 現在に至る	 取締役 藤原 正嗣 1991年 4月 福井銀行入行 2013年 6月 市場金融グループ市場企画チームリーダー 2019年11月 市場金融グループマネージャー 2021年 3月 監査グループマネージャー 2022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 2023年 6月 執行役員ALM副本部長 市場金融グループマネージャー 2025年 6月 取締役 現在に至る
---	--	--

 常務執行役 谷口 幸徳	 執行役 米村 宜将	 執行役 宮越 啓	 執行役 春木 浩人
 執行役 中村 毅	 執行役 米村 学	 執行役 北村 亮	 執行役 木村 修明

取締役・執行役のスキルマトリクス

	専門的経験を有する分野							
取締役・執行役	経営戦略	コンサルティング・営業戦略	財務戦略	IT・DX戦略	市場運用	人事戦略・ダイバーシティ	リスク管理・コンプライアンス	地域創生・サステナビリティ
林 正博	●	●	●	●	●	●	●	●
長谷川 英一	●	●	●	●	●	●	●	●
荒木 健一	●	●		●		●		●
小林 義史	●	●				●		●
藤原 正嗣	●		●		●		●	
田川 博己	●					●		●
梅田 景子						●	●	●
岡崎 英一	●		●					●
瀧波 史織			●		●	●		
谷口 幸徳	●	●						●
米村 宜将	●		●			●	●	●
宮越 啓	●	●		●	●			●
春木 浩人	●						●	
中村 毅	●	●		●			●	
米村 学		●						
北村 亮		●		●				
木村 修明	●						●	

各スキルの定義：● 経営戦略…環境変化に適応した持続可能な成長を実現するため、中長期的な方向性の策定と経営資源の最適配分を行う能力
 ● コンサルティング・営業戦略…お客さまの経営課題や財務上の問題に対し、最適なソリューション及び金融サービスを提供するための体制・戦略を策定する能力
 ● 財務戦略…資本政策の立案・実行、収益性向上施策の策定を通じて、銀行の財務健全性と持続的な成長を実現する能力
 ● IT・DX戦略…デジタル技術を活用した銀行業務の革新と効率化を推進するとともに、サイバーセキュリティ対策の強化を実現する能力
 ● 市場運用…市場環境の分析・予測を踏まえた適切な資産運用戦略を立案・実行し、銀行の収益性と財務健全性の向上に貢献する能力
 ● 人事戦略・ダイバーシティ…人財育成、多様性推進、働き方改革等を通じて、従業員と組織の持続的な成長を実現する能力
 ● リスク管理・コンプライアンス…各種リスクの統合的な管理及びコンプライアンスの遵守を通じて、健全な銀行経営を実現する能力
 ● 地域創生・サステナビリティ…地域経済の活性化と社会課題の解決を通じて、地域社会の持続可能な発展に貢献する能力

11年間財務サマリー

連結業績サマリー (単位:百万円)

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
連結粗利益	29,653	27,674	27,442	27,066	28,125	28,689	29,049	25,227	32,825	38,988	41,344
資金利益	24,547	23,720	22,976	21,959	22,270	24,751	26,943	29,132	29,627	35,403	36,853
役務取引等利益	4,527	4,210	4,252	4,595	5,014	5,165	5,409	5,732	6,903	7,986	7,679
その他業務利益	578	△ 257	213	511	840	△ 1,226	△ 3,303	△ 9,638	△ 3,705	△ 4,401	△ 3,188
経費	21,861	22,082	23,238	22,338	22,486	23,194	25,791	27,660	29,943	30,773	33,553
貸倒償却引当費用	571	1,349	477	1,822	3,063	2,054	4,111	2,166	1,944	2,656	4,344
貸倒引当金戻入益	34	—	1,887	—	—	—	—	—	—	—	—
償却債権取立益	2,881	2,126	681	826	608	272	256	278	211	1,808	1,220
株式等関係損益	581	338	△ 672	56	△ 512	269	△ 358	4,949	4,125	1,092	7,976
その他	1,763	972	703	701	741	251	201	160	341	243	792
経常利益	12,482	7,679	6,327	4,490	3,413	4,234	△ 754	788	5,615	8,701	13,434
特別損益	△ 1,522	2	△ 124	△ 56	△ 246	27	3,852	△ 196	△ 135	111	△ 397
税金等調整前当期純利益	10,960	7,682	6,202	4,433	3,166	4,262	3,097	591	5,480	8,813	13,036
法人税等合計	3,115	1,382	1,928	1,042	753	1,708	△ 203	20	1,515	1,654	4,419
当期純利益	7,844	6,299	4,274	3,391	2,412	2,553	3,300	571	3,964	7,159	8,616
非支配株主に帰属する当期純損益	540	2,114	346	232	272	—	△ 1,140	△ 1,231	247	△ 7	15
親会社株主に帰属する当期純利益	7,304	4,184	3,927	3,158	2,140	2,553	4,440	1,803	3,717	7,166	8,601

連結貸借対照表サマリー (単位:百万円)

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
資産の部合計	2,464,121	2,599,619	2,673,165	2,802,693	2,951,019	3,513,315	4,191,354	4,001,760	4,164,371	4,286,795	4,314,363
貸出金	1,574,065	1,591,806	1,617,855	1,661,228	1,719,190	1,790,164	2,138,111	2,214,487	2,340,316	2,361,120	2,442,519
有価証券	658,366	636,661	609,185	613,594	660,304	725,306	748,305	570,478	824,467	940,172	978,465
負債の部合計	2,326,234	2,475,527	2,544,854	2,671,170	2,827,260	3,376,707	4,050,733	3,873,050	4,022,863	4,150,345	4,161,391
預金	2,078,517	2,147,747	2,217,068	2,314,011	2,405,819	2,672,053	3,248,598	3,290,566	3,316,221	3,314,260	3,331,361
譲渡性預金	73,110	97,411	107,031	86,186	82,726	102,842	71,139	79,489	95,020	96,673	78,076
純資産の部合計	137,886	124,092	128,310	131,522	123,759	136,607	140,620	128,710	141,507	136,450	152,972
株主資本合計	99,315	101,300	104,406	106,598	110,852	112,452	115,167	115,522	118,286	128,879	135,921
その他の包括利益累計額合計	23,891	18,359	19,140	19,896	12,907	24,155	17,829	7,597	17,450	7,499	16,964
非支配株主持分	14,512	4,226	4,575	4,798	—	—	7,622	5,590	5,770	71	86

財務指標等

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
連結自己資本比率(国内基準) (%)	10.60	9.66	9.37	9.11	8.77	8.67	7.93	7.59	7.41	7.92	8.15
1株当たり純資産*	(円) 5,136.25	5,054.93	5,197.40	5,301.39	5,218.59	5,736.08	5,679.84	5,342.70	5,859.28	5,759.83	6,462.86
1株当たり当期純利益*	(円) 305.08	175.94	165.57	132.69	89.83	107.48	188.96	77.14	160.96	309.15	363.64
連結ROE (%)	6.07	3.44	3.22	2.52	1.71	1.96	3.29	1.40	2.87	5.26	5.94
1株当たり配当額*	(円) 60.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	58.00	108.00
配当性向(連結) (%)	19.6	28.4	30.1	37.6	55.6	46.5	26.4	64.8	31.0	18.7	29.6

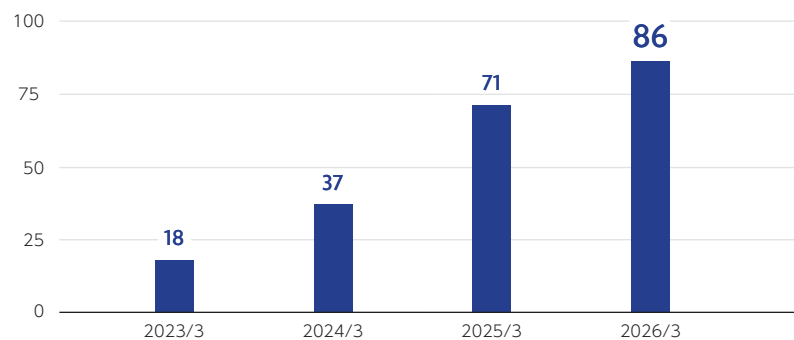
※株式併合(普通株式10株→1株、2017年10月1日付)に伴い、過年度実績についても併合後基準に換算して記載しています。

業績ハイライト

2026年3月期の決算についてお知らせします。

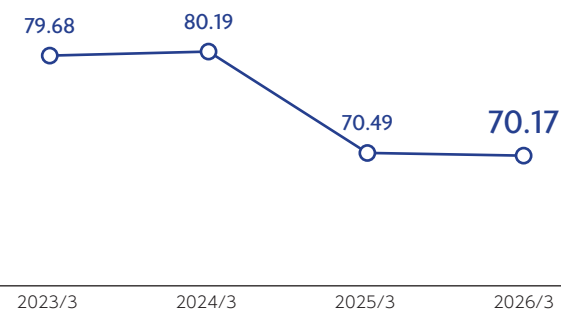
親会社株主に帰属する当期純利益

(単位:億円)



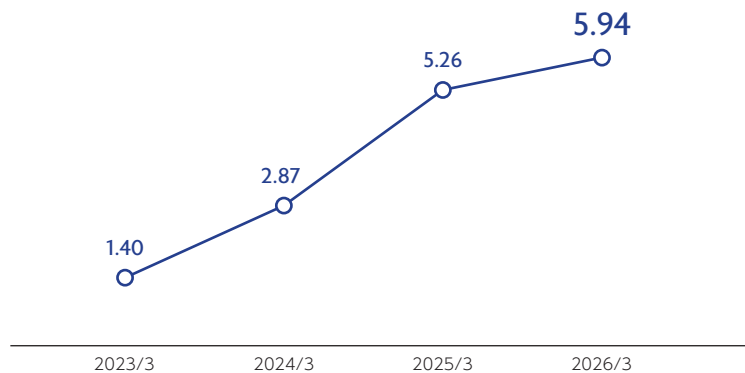
連結コアOHR

(単位:%)



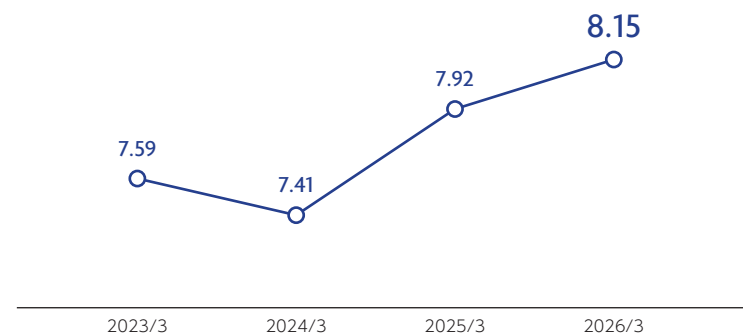
連結ROE

(単位:%)

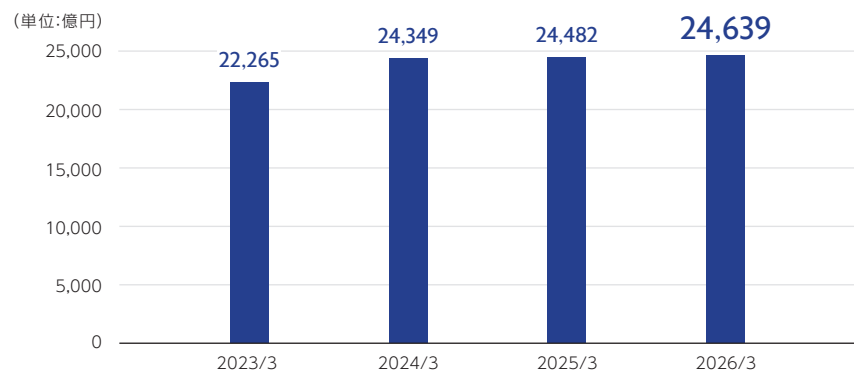


連結自己資本比率 (国内基準)

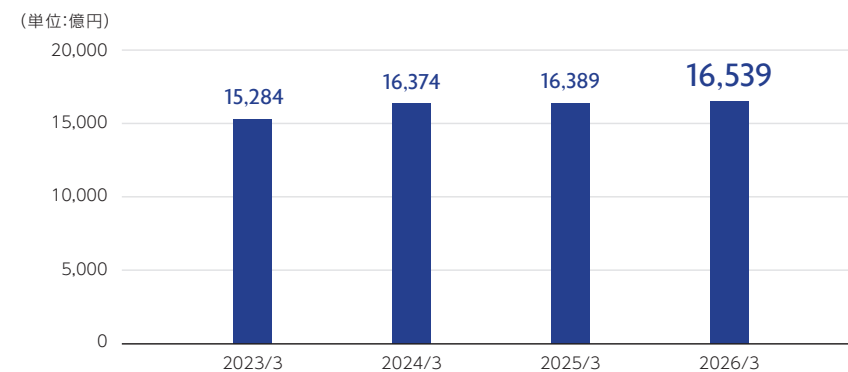
(単位:%)



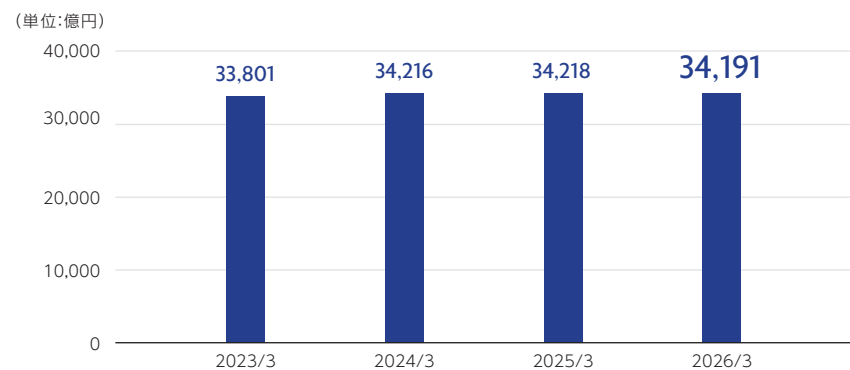
貸出金 (2行合算)



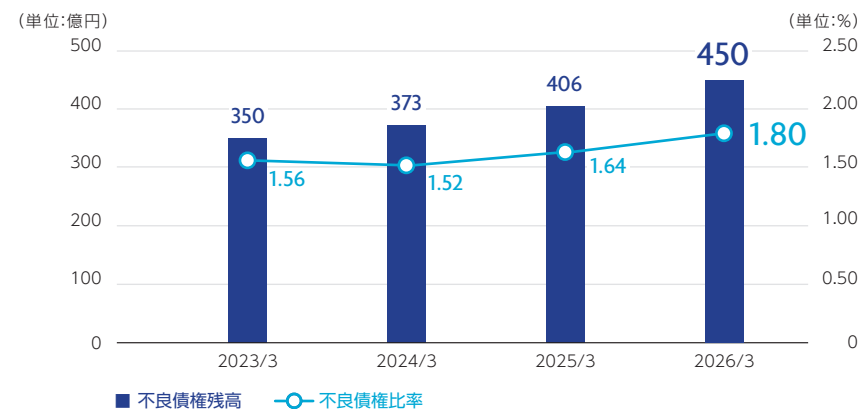
中小企業等貸出金 (2行合算)



預金等 (2行合算)



不良債権 (2行合算)



非財務ハイライト

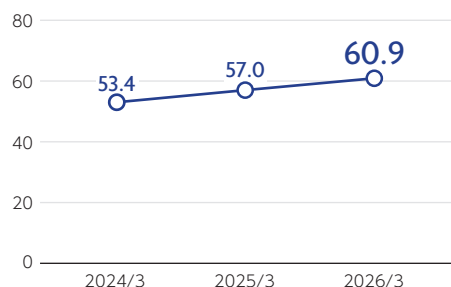
2026年3月期の主な非財務情報についてお知らせします。



ウェルビーイングを実感する職員の比率

「ウェルビーイング調査」におけるポジティブ回答率

(単位：%)

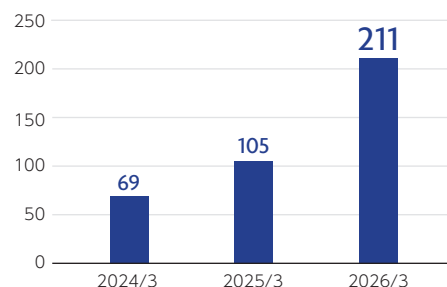


人的資本投資額

以下の合計額

①研修費用 ②外部トレーニー費用 ③高度人材育成費用
④資格取得・維持管理費用 ⑤自己啓発費用 他

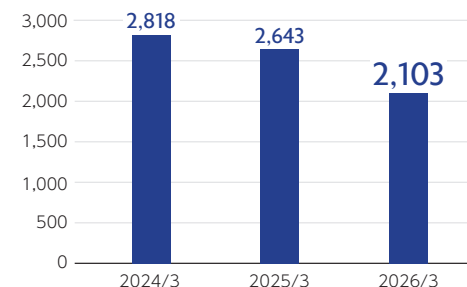
(単位：百万円)



GHG排出量 (Scope1, Scope2)

福井銀行グループ合算のScope1+Scope2(マーケット基準)

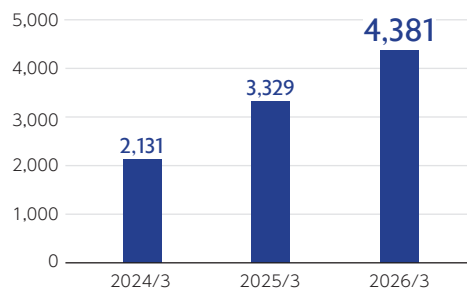
(単位：t-CO₂e)



サステナブルファイナンス実行額累計

「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

(単位：億円)

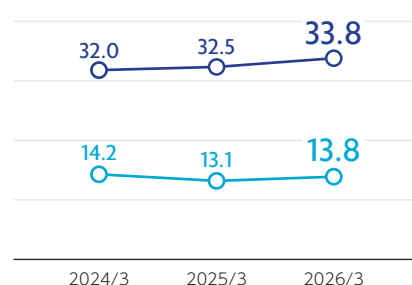


管理職多様性比率

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勤続年数 ⑤中途採用者

(単位：%)



○ 管理職多様性比率 ○ 女性管理監督職比率 ※

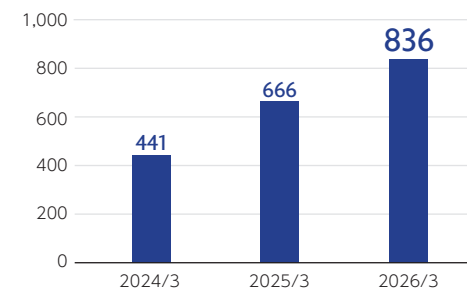
※「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」の規定に基づき算出したもの



SDGs・脱炭素関連支援件数累計

お客さまのサステナビリティ経営に関する支援件数

(単位：件)

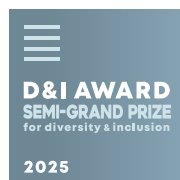


外部評価・イニシアチブ

外部からの評価

「D&I AWARD賞」受賞(チャレンジャー企業部門)

「D&I AWARD 2025」にて最高評価であるベストワークプレイス認定を取得。加えてチャレンジャー企業部門における「D&I AWARD賞」を受賞



DEI推進

えるぼし(3つ星)



プラチナくるみんプラス



令和7年度
ふくい女性活躍推進企業
優良活動表彰 受賞



環境省「第7回 ESGファイナンス・アワード・ジャパン」特別賞受賞

サプライチェーンで連携した脱炭素の取組みが評価され、パートナー企業である福井鋳螺株式会社と連名で受賞



健康経営

健康経営優良法人
(8年連続認定)



スポーツエールカンパニー



ESGインデックスへの採用



外部イニシアチブへの参画



In support of



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	1,235名 (出向者、嘱託及び臨時職員含めず)
店舗	有人店舗数／58か店 店舗内店舗数／37か店 その他／2か店 合計／97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) 店舗外自動機設備／38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 3兆481億円 貸出金残高 2兆1,666億円 有価証券残高 9,873億円
株式の状況	発行済株式総数 24,144千株 株主数 11,719名

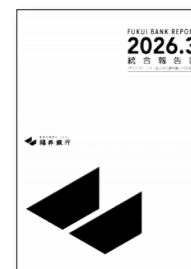
(2026年3月31日現在)

別冊のご案内

(FUKUI BANK REPORT 2026.3[資料編(WEB版)])

銀行法第21条に基づく開示項目のうち、主に財務データ及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/>



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/financial/>



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



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。



公式Xキャラクター「あおい」と「運営の人」が福井銀行のことや福井の地域情報をお届けします。



福井銀行のテレビCMなどの動画をご覧いただけます。



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。



福井県観光活性化プロジェクトチーム「ふくジェンヌ+」やVTuber 未来ツバサが、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。

グループ会社



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、お客さま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、お客さま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



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、お客さま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



福井ネット株式会社／インフォテック株式会社

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、お客さま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
- お客さまに対する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、お客さま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〕

- ファンド運営業務
- 企業経営に関するコンサルティング業務 (M&A、事業承継、人事労務等)
- 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



株式会社福井キャリアマネジメント

お客さま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



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つなぎ、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



株式会社ふくいキャピタルパートナーズ

地域の中小・中堅企業の企業価値向上や事業承継等に向けた課題解決のために、主にエクイティファイナンスによる資金提供と人的支援を中心に、企業の持続的成長をお手伝いします。

〔主な業務内容〕

- ファンド運営業務 ●コンサルティング業務



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

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に向け、当行を取り巻くステークホルダーのご満足をバランス良く高める経営に努めています。また、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。こうした認識と姿勢に基づいて、IFRS財団の提唱する「国際統合報告フレームワーク」や経済産業省「価値協創ガイダンス」など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（業績及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 2026.3[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、2026年3月期(2025年4月1日～2026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、株式会社福井銀行及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、こうした見通しと異なる可能性があることにご留意ください。

