

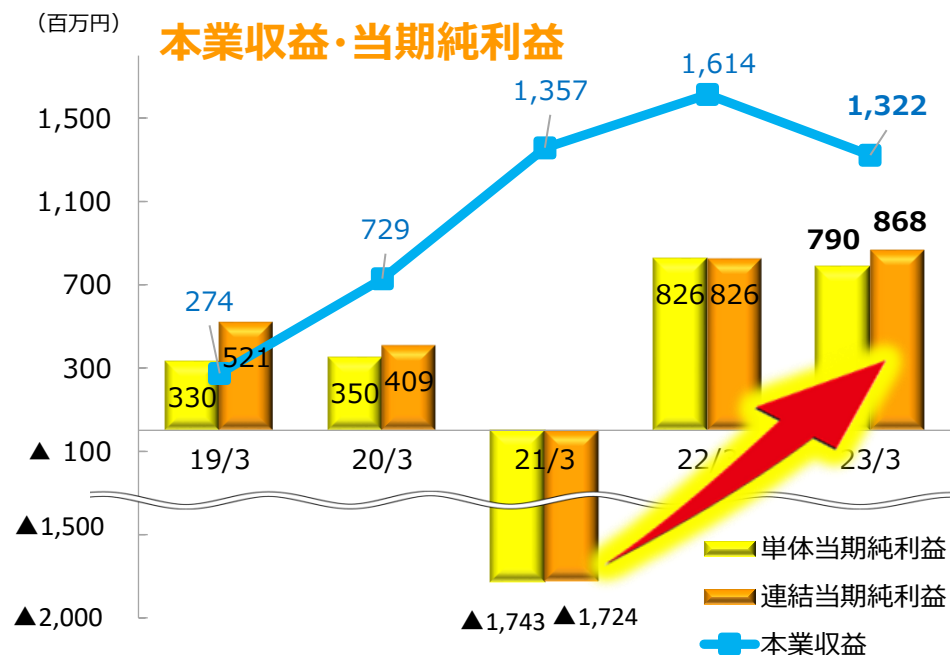
# 2022年度 (2023年3月期) 決算の概要

|                 |                             |    |
|-----------------|-----------------------------|----|
| 1. 決算トピックス      | ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ | 2  |
| 2. 決算の概要        | ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ | 7  |
| 2023年3月期の実績     | ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ | 8  |
| 預金<NCD含む>・預かり資産 | ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ | 9  |
| 貸出<私募債含む>       | ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ | 10 |
| 有価証券            | ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ | 11 |
| 健全性             | ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ | 12 |
| 2024年3月期の決算予想   | ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ | 13 |
| 3. 中期経営計画の取組み   | ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ | 14 |
| 中期経営計画主要施策      | ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ | 15 |
| 本業支援            | ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ | 16 |
| 個人取りまとめ融資       | ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ | 21 |
| DX化の推進          | ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ | 23 |
| 人材育成            | ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ | 24 |
| 4. SBIとの連携      | ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ | 26 |
| 5. 2022年度の主な取組み | ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ | 30 |
| 当行のプロフィール       | ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ | 34 |



# 1.決算トピックス

# 1.決算トピックス (本業収益・当期純利益)



**本業収益は5期連続黒字**

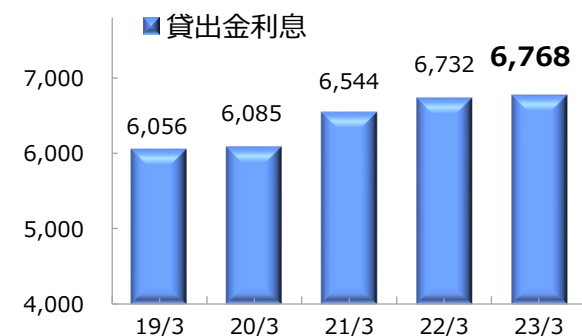
**当期純利益は2期連続黒字**

**連結では増収増益**

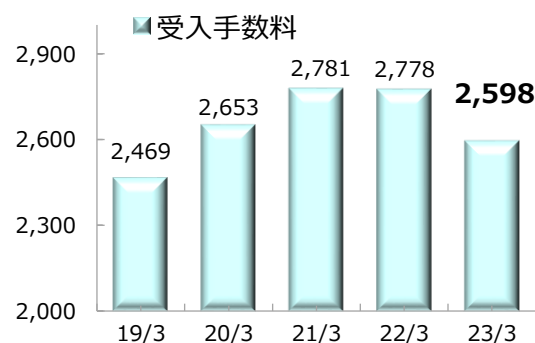
・単体では減収減益となるも、グループ全体での底上げにより連結では増収増益となりました

●単体・連結の損益状況(単位:億円)

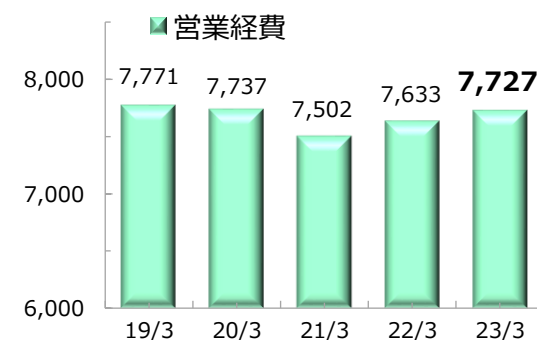
|        |       | 22/3月 | 23/3月 | 前年度比 |
|--------|-------|-------|-------|------|
| 単<br>体 | 経常収益  | 107   | 105   | ▲1   |
|        | 経常利益  | 7     | 10    | 3    |
|        | 当期純利益 | 8     | 7     | ▲0   |
|        |       | 22/3月 | 23/3月 | 前年度比 |
| 連<br>結 | 経常収益  | 131   | 132   | 1    |
|        | 経常利益  | 7     | 11    | 3    |
|        | 当期純利益 | 8     | 8     | 0    |



・消費者ローンの増加により貸出金利息が増加



・相場環境により投資信託販売、金融商品仲介手数料が減少



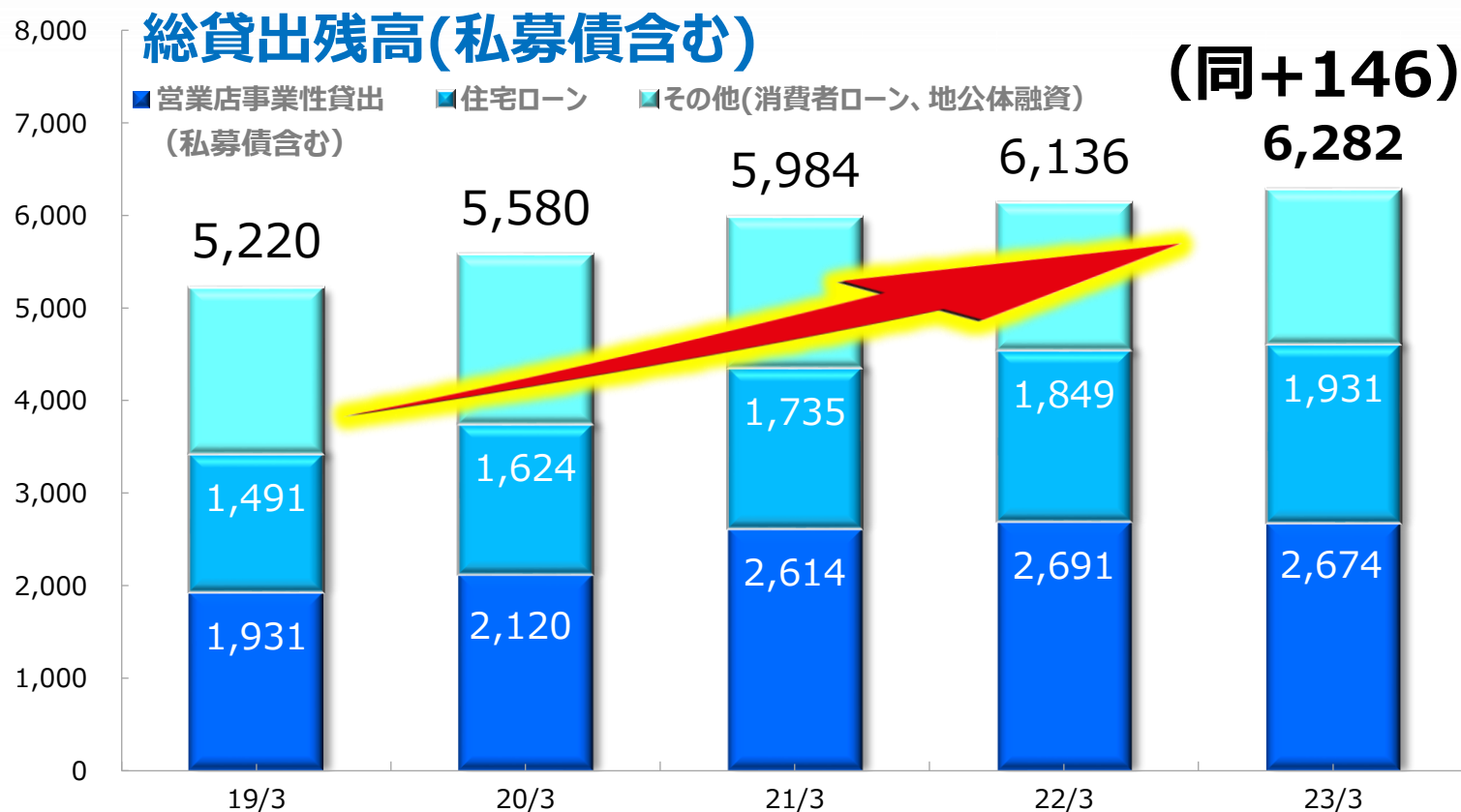
・次期システム関連費用の他、地震に伴う営繕費、電気料の値上げ等により営業経費は微増

# 1.決算トピックス (総貸出残高<私募債含む>)

## 総貸出残高(私募債含む)は、6,282億円(前年度比+146億円増加)

- ・ 営業店事業性貸出残高(私募債含む)は、同2,674億円と、コロナ関連融資の返済が進み▲17億円減少
- ・ 住宅ローンはソリューションプラザ・ローンプラザを中心に推進し、過去最高の1,931億円と同+81億円増加

(億円)

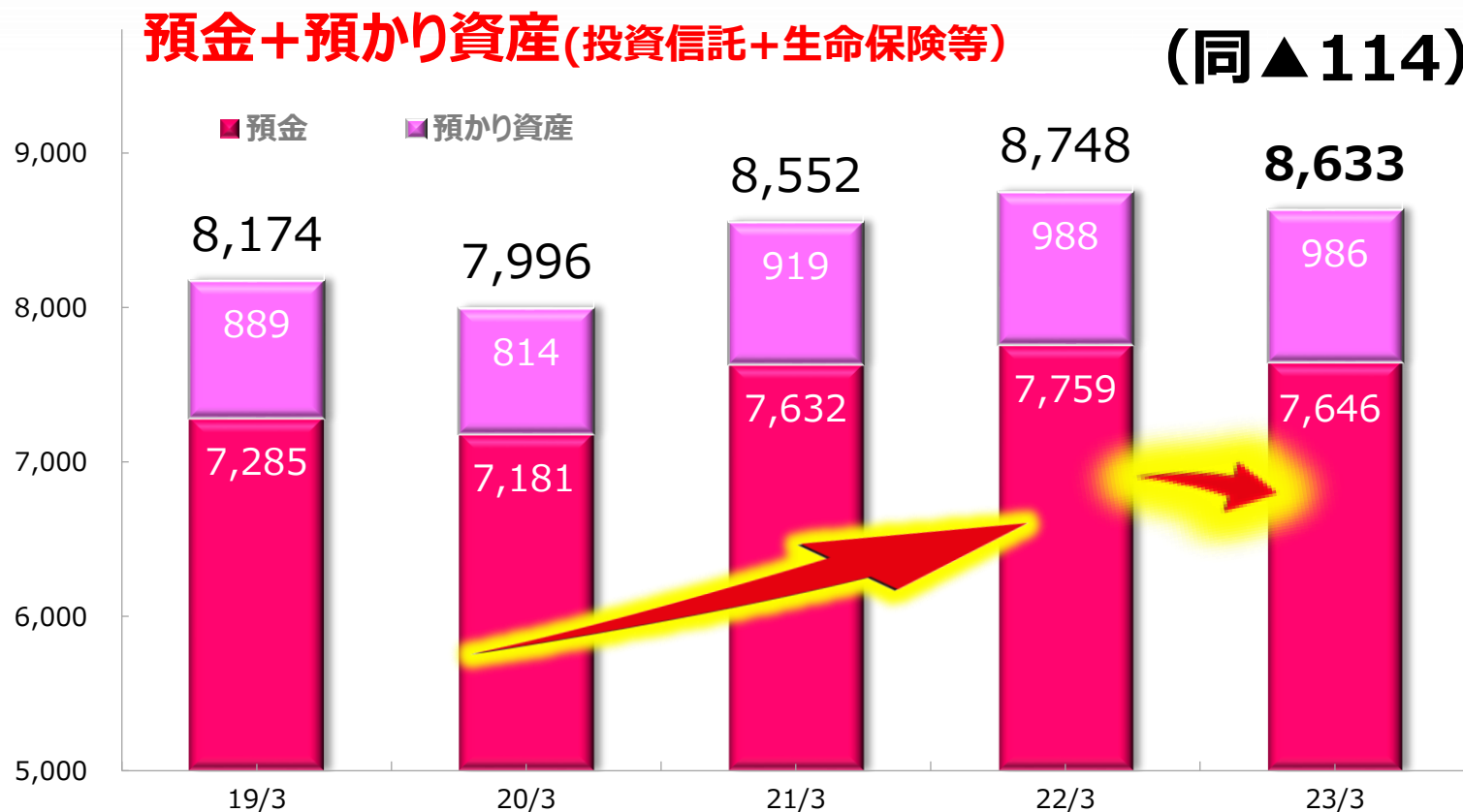


# 1.決算トピックス (総預かり資産)

## 総預かり資産(預金+預かり資産)の残高は、8,633億円(同▲114億円減少)

- ・ 総預金は7,646億円とコロナ関連融資の運転資金活用が進み、法人預金を中心に同▲112億円減少
- ・ 預かり資産は不安定な相場環境により投資信託残高が減少したため、986億円と同▲1億円の減少

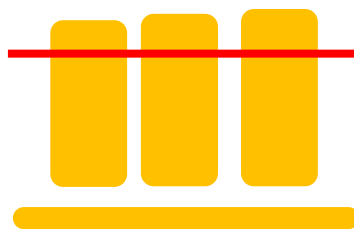
(億円)



# 1.決算トピックス (中期経営計画数値目標)

2023年度 (2024年3月期) 目標

## 本業収益



10億円

10億円以上の安定した  
本業収益を確保する

## OHR



4% 改善

2020年3月期対比  
OHR4%の改善を図る

※ 2020年3月期OHR実績83.91%(単体ベース)  
※ OHR(経費率)=営業経費/業務粗利益  
(日銀特別当座預金制度に基づくOHR)

## 事業性融資先



6,000先

うちメイン先1,250先  
以上を目指す

※ メイン先：融資シェア1位をメイン先と定義

2022年度 (2023年3月期) 実績

13億円

実績 80.11%

4.52%改善

うちメイン先1,279先

5,617先



## 2.決算の概要



## 2.決算の概要 (2023年3月期の実績)

### 単 体

|                                         | 23/3        | 22/3        | 前年度比        |
|-----------------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| (億円)                                    |             |             |             |
| 1 経常収益 (①+⑦)                            | 105         | 107         | ▲1          |
| 2 業務収益①                                 | 103         | 104         | ▲1          |
| 3 貸出金利息                                 | 67          | 67          | 0           |
| 4 有価証券利息配当金⑦                            | 7           | 7           | ▲0          |
| 5 (A)投信解約益                              | -           | -           | -           |
| 6 受入手数料                                 | 25          | 27          | ▲1          |
| 7 国債等債券売却益②①                            | -           | 0           | ▲0          |
| 8 業務費用③                                 | 90          | 89          | 1           |
| 9 一般貸倒引当金繰入④                            | ▲0          | 0           | ▲0          |
| 10 国債等債券売却損・償還損・償却⑤②                    | 0           | 0           | ▲0          |
| 11 営業経費                                 | 77          | 76          | 0           |
| 12 人件費                                  | 35          | 35          | 0           |
| 13 物件費                                  | 35          | 35          | 0           |
| 14 業務純益⑥ (①-③ (金銭の信託見合費用除く))            | 12.9        | 15.2        | ▲2.2        |
| 15 (B)コア業務純益 {⑥- (②-⑤) + ④}             | 13.2        | 16.1        | ▲2.9        |
| 16 <b>本業収益 (投信解約損益除くコア業務純益) (B)-(A)</b> | <b>13.2</b> | <b>16.1</b> | <b>▲2.9</b> |
| 17 臨時収益⑦                                | 2           | 2           | 0           |
| 18 株式等売却益①                              | -           | -           | -           |
| 19 貸倒引当金戻入益                             | -           | -           | -           |
| 20 臨時費用⑧                                | 5           | 10          | ▲5          |
| 21 個別引当金繰入額                             | 3           | 9           | ▲5          |
| 22 株式等売却損・償却④                           | 0           | 0           | 0           |
| 23 臨時損益⑨ (⑦-⑧)                          | ▲2          | ▲7          | 5           |
| 24 経常利益 (⑥+⑨)                           | 10.2        | 7.2         | 3.0         |
| 25 特別損益                                 | ▲0          | ▲0          | 0           |
| 26 法人税等                                 | 2           | ▲1          | 3           |
| 27 当期純利益                                | 7.9         | 8.2         | ▲0.3        |
| 28 不良債権処理費用                             | 3.3         | 9.5         | ▲6.2        |
| 29 有価証券関係損益 (⑦+①-②+⑤-④)                 | 7.0         | 6.9         | 0.0         |

### 23年3月期 損益状況

**23年3月期は単体で減収減益も本業収益・当期純利益ともに安定した黒字を確保  
なお、連結では増収増益となった**

- **業務収益は103億円。前年度比▲1億円の減収**
  - ・ 貸出金利息は、貸出金利回りが同0.013%低下したものの、貸出金平残が89億円増加したことにより、同+36百万円
  - ・ 有価証券利息配当金は平残が127億円増加したが、利回りが同0.043%低下したことから同▲3百万円
  - ・ 受入手数料は、不安定な相場環境を背景に投信販売手数料、金融商品仲介手数料が減少し、同▲1億円
- **業務費用は90億円と、同+1億円の増加**
  - ・ 支払手数料は住宅ローン及び消費者ローン残高増加などにより同+80百万円
  - ・ 営業経費は次期システム関連費用に加えて、2022年3月の地震に伴う本店ビルの営繕費の増加や、電気料の増加により同+94百万円
- **コア業務純益及び本業収益は13.2億円 (同▲2.9億円) とともに黒字を確保した**
- **経常利益は10.2億円 (同+3.0億円) となるも、利益の増加に伴い、法人税等が同+3億円となり、当期純利益は7.9億円**
- **受入手数料 (同▲1億円) 減少により、経常収益は同▲1億円の減収。また、不良債権処理費用 (同▲6億円) が減少したものの、支払手数料 (同+80百万円)、営業経費 (同+94百万円) 及び法人税等 (+3億円) の増加などにより、当期純利益は同▲35百万円の減益となった**

## 2.決算の概要（預金<NCD含む>・預かり資産）

- 預金と預かり資産を合わせた総預かり資産残高は、前年度比▲114億円減少し、8,633億円  
・うち預金残高は、▲112億円減少し、7,646億円。預かり資産残高は、▲1億円減少し、986億円
- 預かり資産の販売額は、不安定な相場環境により投信販売が落込み同▲72億円減少、保険は同+17億円の増加
- 預かり資産の販売手数料は、投信販売手数料などの減少により同▲2.5億円減少し、8.9億円

### 預金＋預かり資産の残高推移

(億円)

|       | 20/3  | 21/3  | 22/3  | 23/3         | 前年度比 |
|-------|-------|-------|-------|--------------|------|
| 預 金   | 7,181 | 7,632 | 7,759 | <b>7,646</b> | ▲112 |
| 個 人   | 4,902 | 5,032 | 5,025 | <b>4,990</b> | ▲35  |
| 法 人   | 1,789 | 2,108 | 2,198 | <b>2,067</b> | ▲131 |
| 地公体   | 445   | 450   | 466   | <b>479</b>   | 13   |
| 預かり資産 | 814   | 919   | 988   | <b>986</b>   | ▲1   |
| 投 信   | 306   | 362   | 413   | <b>403</b>   | ▲10  |
| 保 険   | 475   | 530   | 551   | <b>562</b>   | 10   |
| 公共債   | 32    | 27    | 22    | <b>20</b>    | ▲2   |
| 合 計   | 7,996 | 8,552 | 8,748 | <b>8,633</b> | ▲114 |

### 預かり資産 販売額推移

(億円)

|     | 20/3 | 21/3 | 22/3 | 23/3       | 前年度比 |
|-----|------|------|------|------------|------|
| 投 信 | 196  | 171  | 209  | <b>136</b> | ▲72  |
| 保 険 | 87   | 111  | 74   | <b>92</b>  | 17   |
| 公共債 | 1    | 2    | 1    | <b>2</b>   | 0    |
| 合 計 | 284  | 285  | 285  | <b>231</b> | ▲54  |

### 預かり資産 販売手数料推移

(※SBIマネープラザ手数料を含む)

(億円)

|     | 20/3 | 21/3 | 22/3 | 23/3       | 前年度比 |
|-----|------|------|------|------------|------|
| 合 計 | 10.0 | 11.4 | 11.5 | <b>8.9</b> | ▲2.5 |

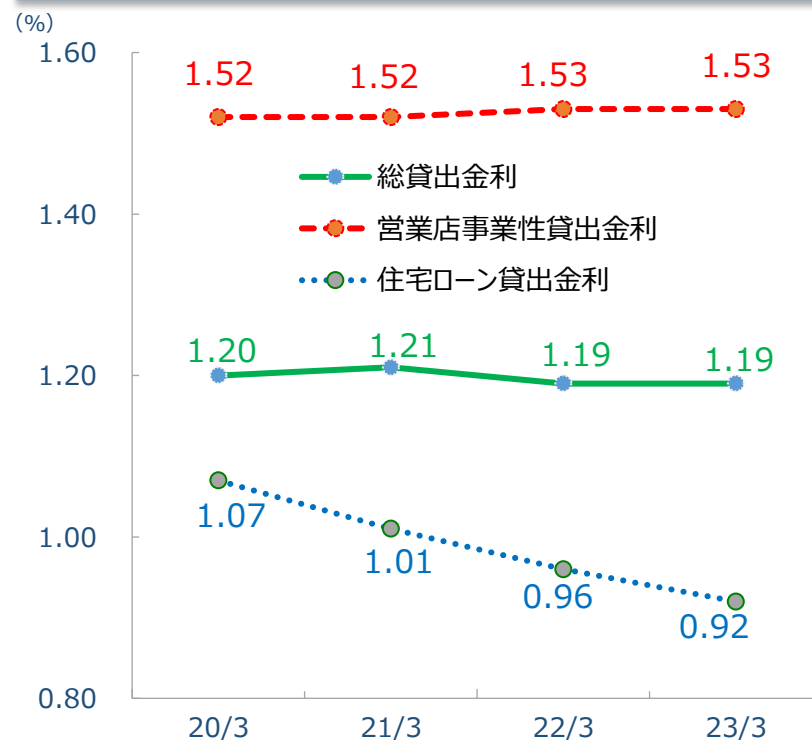
## 2.決算の概要（貸出<私募債含む>）

- 貸出残高（私募債含む）は、6,282億円。前年度比+146億円の増加
  - ・ 事業性貸出（私募債含む）は、新型コロナウイルス対策資金の返済が進み▲24億円の減少  
 私募債は、22年度に141件（98億4,000万円）受託し、同+28億円の増加
  - ・ 消費性貸出については、住宅ローン実行の増加により、同+86億円の増加
  - ・ 事業性融資先数は中期経営計画の最終年度数値目標6,000先に対し、23年3月末時点で5,617先で推移
- 貸出平均約定金利は、住宅ローン貸出金利が0.92%と低下するも、横這いで推移

### 貸出 残高推移

|         | 20/3  | 21/3  | 22/3  | 23/3  | 前年度比 |
|---------|-------|-------|-------|-------|------|
| 事業性     | 2,561 | 3,028 | 3,097 | 3,072 | ▲24  |
| 営業店     | 1,865 | 2,258 | 2,281 | 2,236 | ▲45  |
| 私募債     | 255   | 355   | 409   | 438   | 28   |
| 本 部     | 440   | 414   | 406   | 398   | ▲7   |
| 消費性     | 1,920 | 2,012 | 2,120 | 2,207 | 86   |
| 住宅ローン   | 1,624 | 1,735 | 1,849 | 1,931 | 81   |
| 消費者金融   | 230   | 221   | 220   | 229   | 8    |
| 消費性その他  | 65    | 56    | 50    | 46    | ▲3   |
| 地公体     | 935   | 808   | 800   | 921   | 120  |
| その他     | 163   | 135   | 117   | 81    | ▲35  |
| 合 計     | 5,580 | 5,984 | 6,136 | 6,282 | 146  |
| 平 残     | 5,255 | 5,791 | 6,019 | 6,157 | 138  |
| 事業性融資先数 | 5,117 | 5,555 | 5,639 | 5,617 | ▲22  |

### 貸出平均約定金利



## 2.決算の概要（有価証券）

- 有価証券の残高は1,583億円（前年度比+23億円の増加）
  - ・ 債券中心の元本毀損リスクの低いインカム運用方針のもと、国内債が増加
- 有価証券の評価損益は▲66億円（同▲37億円の悪化）
  - ・ 急激なマーケットの変動（金利上昇等）により保有している債券等の評価損が拡大
  - ・ ただし、投資対象は信用力の高い国債や地方債等中心で元本毀損リスクは極めて低い
  - ・ SBIグループと引き続き連携し、有価証券ポートフォリオの状況や課題を共有し健全化に努める
- 債券のデュレーションは9.1年（同0.6年の短期化）

### 有価証券 残高推移

|                   | 20/3  | 21/3  | 22/3  | 23/3  | 前年度比 |
|-------------------|-------|-------|-------|-------|------|
| 債券                | 498   | 745   | 867   | 911   | 44   |
| 国内債               | 461   | 709   | 844   | 891   | 47   |
| 外国債               | 36    | 36    | 22    | 19    | ▲3   |
| 投資信託              | 657   | 675   | 649   | 618   | ▲30  |
| 外債型               | 439   | 675   | 649   | 618   | ▲30  |
| 株式型               | 99    | —     | —     | —     | —    |
| その他               | 118   | —     | —     | —     | —    |
| 株式                | 33    | 21    | 20    | 20    | 0    |
| その他               | 12    | 13    | 23    | 32    | 8    |
| 合計                | 1,201 | 1,455 | 1,560 | 1,583 | 23   |
| 保有有価証券の<br>評価損益   | ▲40   | 3     | ▲28   | ▲66   | ▲37  |
| 債券の<br>デュレーション（年） | 5.6   | 9.6   | 9.7   | 9.1   | ▲0.6 |

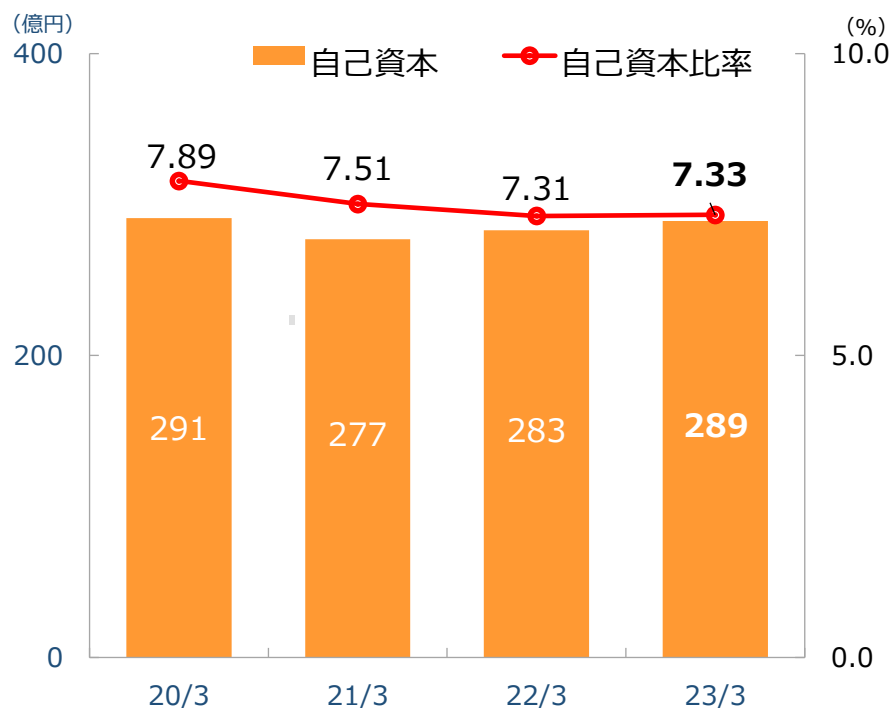
### 有価証券利息配当金と有価証券利回り



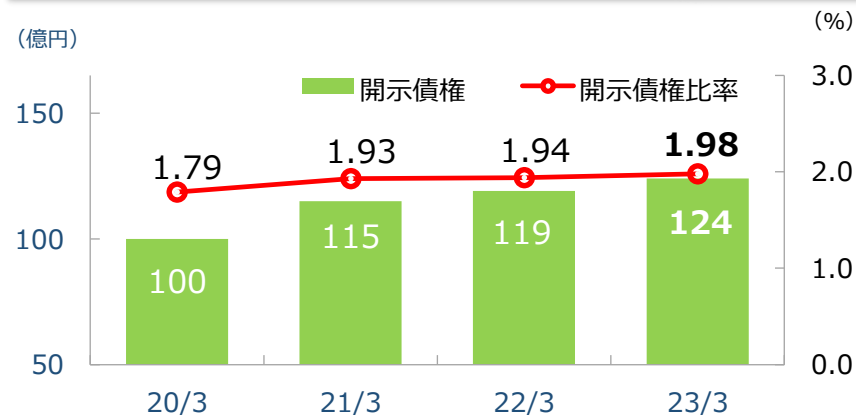
## 2.決算の概要（健全性）

- 自己資本比率は、利益の計上により7.33%（前年度比+0.02%）と増加、国内基準（4%以上）を上回る水準を維持。連結自己資本比率は7.74%（前年度比+0.02%）
- 金融再生法開示債権は、124億円（同+5億円）  
金融再生法開示債権比率は、1.98%（同+0.04%）と低水準を維持
- 与信関連費用は、3.3億円（同▲6.2億円の減少）

### 自己資本比率



### 金融再生法開示債権比率



### 与信関連費用

(※) 一般貸倒引当金繰入額 + 個別貸倒引当金繰入額  
+ 貸出金償却等 - 貸倒引当金戻入額

| 20/3 | 21/3 | 22/3 | 23/3 | 前年度比 |
|------|------|------|------|------|
| 0.7  | 10.3 | 9.5  | 3.3  | ▲6.2 |

## 2.決算の概要（2024年3月期の決算予想）

- 2023年度（2024年3月期）は、次期システム関連費用の増加が見込まれ、5億円程度の当期純利益を見込んでおります。
- 2022年度（2023年3月期）の配当は、予定通り1株あたり 5円 とさせていただきます。  
2023年度（2024年3月期）の配当も、1株あたり 5円 を予定しています。

### 2023年度（2024年3月期）決算予想

（億円）

|        |                         | 20/3月期<br>実績 | 21/3月期<br>実績 | 22/3月期<br>実績 | 23/3月期<br>実績 | 24/3月期<br>予想 |
|--------|-------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 単<br>体 | 経 常 収 益                 | 113          | 111          | 107          | 105          | 106          |
|        | 経 常 利 益                 | 4            | ▲17          | 7            | 10           | 6            |
|        | 当 期 純 利 益               | 3            | ▲17          | 8            | 7            | 5            |
| 連<br>結 | 経 常 収 益                 | 134          | 133          | 131          | 132          | 132          |
|        | 経 常 利 益                 | 4            | ▲17          | 7            | 11           | 6            |
|        | 親会社株主に帰属する<br>当 期 純 利 益 | 4            | ▲17          | 8            | 8            | 5            |



# 3.中期経営計画 の取組み

# 3. 中期経営計画主要施策

1

## 本業支援 コンサルティング業務

経営改善計画書を共に策定するなど、お客さまの課題解決や本業支援に向け伴走支援し、コンサルティング機能を強化します。

- 営業店と本部が一体となって、事業計画書または経営改善計画書をお客さまと共に策定します。
- SBIなどと連携し、お客さまの課題解決に資する商品・サービスを提供します。

事業承継・M&A

販路拡大  
ビジネスマッチング

人材紹介

業務効率化・  
生産性向上、  
DX 化の推進

2

## 個人取りまとめ融資

多重債務に苦しみお客さまや廃業を希望されるお客さまとの対話を重ね、債務を取りまとめるなど生活再建を応援します。

- 専担者4名体制で県内4地区に本部担当者を配置します。
- お客さまとの対話を重ね、お客さまが直面している課題に正面から共に向き合い、最適なプランを提案します。
- 後継者不在、コロナ禍などの影響により、ご融資の返済に不安をお持ちのお客さまに寄り添い、伴走支援を行います。

3

## DX化の推進

お客さま利便性の向上に資する次期システムの更改やビッグデータの活用による営業の高度化、PC1人1台化による業務改革・業務効率化、働き方改革のためにDX化を推進します。

- 消費性ローンWeb完結化など、お客さま利便性の向上を図ります。
- DX委員会内に協議内容ごと組織横断的に3グループを設置し、DX化を強力に推進します。

Aグループ

次期システムの更改、サブシステム、API連携などを推進

Bグループ

ビッグデータの活用による営業の高度化やWebを利用した提案営業の強化などを推進

Cグループ

PC1人1台化によるペーパーレス化、テレワークによる働き方改革などを推進

4

## 人材育成

本業支援に強い社員、事業承継・M&Aなど専門分野の知識を持つ社員の育成を図ります。

- **事業性融資研修プログラムの実施**  
主に入行5年目までの若手社員を対象とし、事業性評価に基づいたお客さまの課題解決、資金繰り支援、本業収益の改善を伴走支援できる人材の育成を図ります。
- **中堅社員、新任支店長(課長)向け研修の充実**  
中堅社員向け本業支援研修、新任支店長・課長向け店務運営などの研修を強化します。
- **傾聴力と対話力を高める研修を実施**  
お客さまや社員相互のコミュニケーションを豊かにする研修を実施します。
- **専門分野の知識が豊富な社員の育成**  
SBIグループとの連携により、事業承継・M&A部門や有価証券運用部門に若手・中堅社員を派遣し、専門分野の知識が豊富な人材の育成を図ります。



## 1

### 本業支援

#### 法人コンサルティング室

#### 法人コンサルティング室とは

2022年6月に本部法人支援課内に法人コンサルティング室を新設、ビジネスマッチングシステム「ふくぎんBMS」や「事業計画策定支援」を中心に、事業承継・M&A・オペリース・法人保険等様々なお客さまの課題解決に取り組めます。

##### ● ふくぎんBMSとは

・ SBIが出資するリンカーズ社のビジネスマッチングシステム。お客さまの「ビジネスマッチングニーズ」を登録し、広域に配信することで、より成約精度の高いビジネスマッチングが実現

##### ● 事業計画策定支援とは

・ コロナ禍におけるお客さまの課題解決や本業支援改善に向けた計画を共に策定し、課題解決に資する商品やサービスをSBIとの連携によるリソース等を活用し、本業を伴走支援する取組み



## 1

### 本業支援

### ふくぎんBMSマッチング事例

#### 郡山進出を計画も業者選定に苦慮するA社のケース

##### 課題



- ・ A社は**花の加工小売**をする地場企業
- ・ 業容拡大に伴い、**郡山への進出**し、**花の加工センター建設**を計画
- ・ 同市内建設業者に見積りを依頼するも、建設資材の高騰に伴い、**建設費用が高額**となり**業者の選定に苦慮**していた

##### BMS上で案件紹介！

##### 解決策



- ・ **アフターフォローの必要性**から**郡山市内**の建設業者のB社（BMS案件先）を紹介
- ・ B社役員がA社へ何度も足を運び、**様々なアドバイス**をした結果、B社での建設を決めた！
- ・ A社は**事業再構築補助金**を**当行を認定支援機関**として申請し採択！

## 1

### 本業支援

### 計画策定+BMSマッチング事例

#### 高齢な代表者の事業承継に悩むC社のケース

##### 課題



##### 解決策



- ・ C社はシステムキッチン部品の製造を営む企業
- ・ 東日本大震災を契機に業績が落ち込む、また、**代表者が高齢**であるが、不動産担保や退職金がネックとなり**事業承継**が円滑に進んでいなかった

##### 計画策定支援!!

- ・ C社の損益状況を確認。**不採算な受注獲得**、塗装工程を外注しており、**外注費負担が大い**ことが問題となっていた
- ・ アクションプランとして、①**既・新規先の取引強化し不採算受注の排除**、②**外注先見直し**をすることで外注費の低減を図ることに
- ・ 計画により自宅担保解除し、代表者を交代を実現
- ・ **新規事業**として**キャンプ用品を自主作成**、販路開拓先を**BMSで募集し、那須のキャンプ場**へ販売となる！

## 1

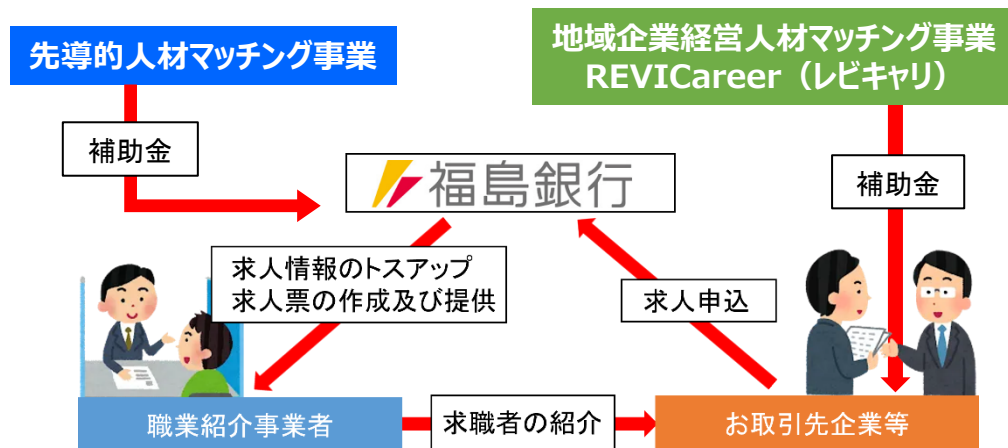
## 本業支援

## 有料職業紹介事業

### 有料職業紹介事業

近年、地域企業における人材不足(経営人材・幹部人材・IT人材)が深刻化しており、人材の確保が喫緊の経営課題となっています。福島銀行はお客様の課題を解決するべく、2022年4月より「有料職業紹介事業」の許可を取得しました。求人票作成により求人情報を蓄積、マッチング実績に繋がっております。

#### ● スキーム図



#### ※「先導的人材マッチング」とは

「デジタル人材地域還流戦略パッケージ」の一環として、日常的に地域企業と関わり、その経営課題を明らかにする主体である地域金融機関等が地域ニーズを調査・分析し、職業紹介事業者等と連携するなどしてハイレベルな経営人材等のマッチングを行う取組みに対して支援を行うもの

#### ※「地域企業経営人材マッチング事業」とは

大企業から地域の中堅・中小企業へのひとの流れを創出し、経営人材の確保を後押しすることにより、企業の経営革新・生産性向上を図り、地域経済を活性化することを目的とした事業。地域金融機関等は、地域経済活性化支援機構（REVIC）が運営する情報システム「REVICareer(レビキャリア)」を活用してマッチングを後押しするもの

## 1

### 本業支援

### 人材紹介事例(幹部人材)

#### 総務を取り仕切っていた役員退職に悩むD社のケース

##### 課題

- ・ D社はエネルギー事業を営む企業
- ・ 総務部の取締役が**年齢を理由に退職**を検討、適した後任候補も社内にはおらず、**人材に課題**をもっていた



##### 解決策



#### 法人コンサルティング室に相談！

- ・ 求人情報をヒアリング！D社は**総務、財務、人事関連の経験**を持つ**幹部人材**が必要！
- ・ 提携業者と連携し、**上場企業**を退職予定の総務経験者を紹介！
- ・ D社の理想とする人材であり、総務部長クラスでの採用となった！
- ・ 本件は「**先導的人材マッチング事業案件**」、「**地域企業経営人材マッチング事業案件(レビキャリ)**」に**東北初**該当し**補助金**支給対象となった！

## 2

## 個人取りまとめ融資

多重債務に苦しみお客さまや廃業を希望されるお客さまとの対話を重ね、債務を取りまとめるなど生活再建を応援しています。

- 銀行員がお客さまの収入、支出、資産、負債、家族構成等を考慮し、最適なプランを提案します。
- 債務が多重化してしまったお客さまでも債務取りまとめ、生活収支の範囲内に返済額を収めることで返済可能なプランを提案します。
- 後継者不在、コロナ禍などの影響により、ご融資の返済に不安をお持ちのお客さまに寄り添い伴走支援しています。

## 2

### 個人取りまとめ融資

#### 取りまとめ事例

#### 予期せぬ支出増加により多重化してしまったA氏のケース

##### 課題



- ・ A氏は**30代前半の会社員**で、4年前に取得した持家に妻子と同居
- ・ 住宅取得直後に、別居の実母と妹が就労不能状態になってしまい、A氏が**二人の生活を支援する**ことに
- ・ 住宅ローン返済のほか、母妹への支援より多重化、住宅喪失の危機に

##### 解決策



##### ● Before

| 借入先    | 残高        | 毎月返済額   |
|--------|-----------|---------|
| A銀行    | 200,000   | 5,000   |
| B銀行    | 790,000   | 20,000  |
| C銀行    | 1,620,000 | 30,000  |
| D消費者金融 | 490,000   | 14,000  |
| E消費者金融 | 780,000   | 21,000  |
| F消費者金融 | 360,000   | 11,000  |
| G消費者金融 | 490,000   | 13,000  |
| 合計     | 4,730,000 | 114,000 |

##### ● After

- ・ 金利の低い住宅ローン以外の債務を取りまとめ、**返済期間を大幅に伸ばし**収支リバランス

従来の返済額114,000円が  
**毎月返済額 42,000円へ!!**  
**（72,000円の負担減）**



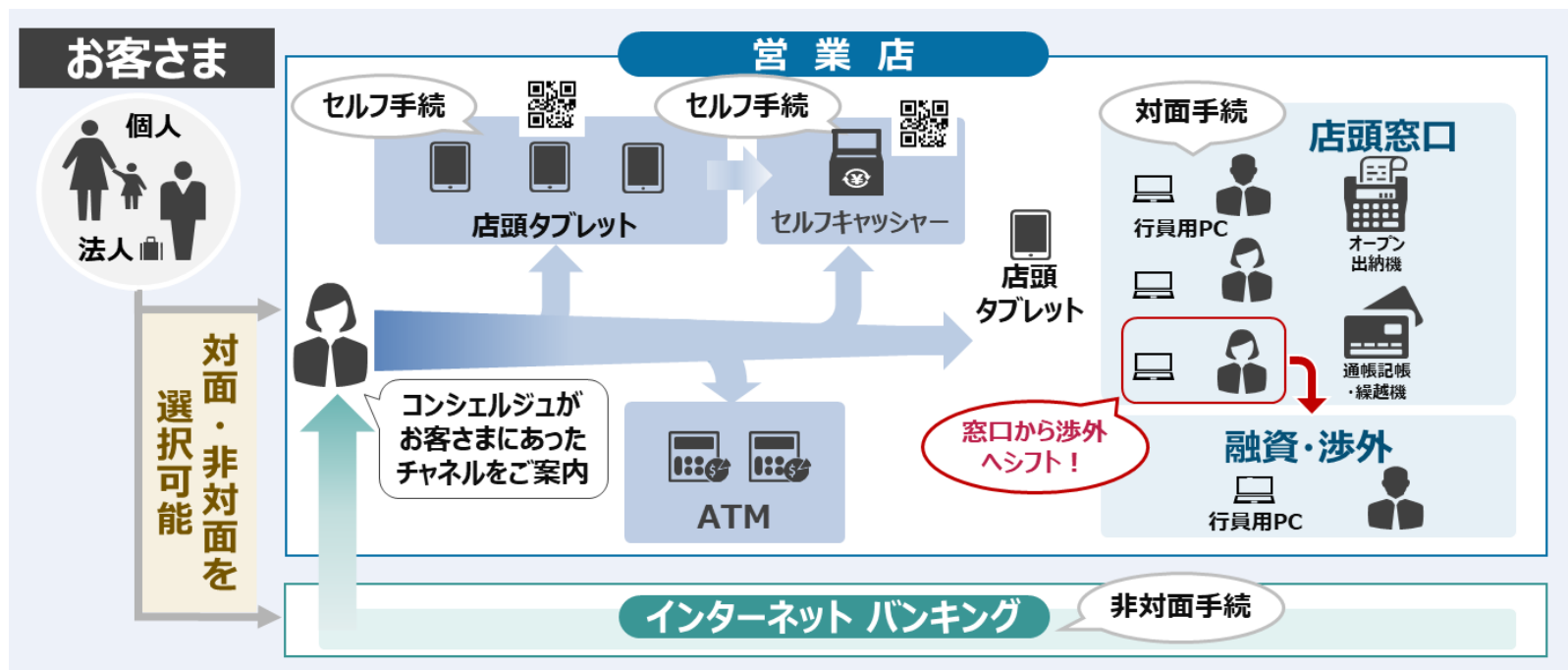
## 3

## DX化の推進

## 次世代バンキングシステム

### 金融機関の心臓部「勘定系システム」を2024年中に稼働予定

- 当行とSBI、フューチャーアーキテクトの3社でクラウド上の「AWS(アマゾンウェブサービス)」に新システムを構築「年間コスト」を大幅に抑え、数年毎の更新費や切替時費用も不要
- QRコード等を利用し、伝票レス・印鑑レス・通帳レスなどスムーズな取引が可能。フィンテックなど外部業者と柔軟に連携し、お客さまへ最新の金融商品・サービスを提供





## 4

## 人材育成

### 若手の登用

当行では次代の福島銀行を担う人材を早期に育成するため、若手の登用を積極的に行っております。

- **中堅・若手行員の本部登用**

20代～30代の行員を総合企画部・営業企画部・審査部・市場金融部・システム部など銀行の中核部署に配属しました。

- **SBIグループへの出向**

事業承継・M&A部門や有価証券運用部門、AI・ビッグデータの専門的な知識をもつ行員を育成するため、SBIグループへの派遣を行っています。

- **若手支店長の抜擢**

2023年1月に30代の行員が最年少で支店長となりました。

## 4

## 人材育成

## SBIグループへの出向

専門的な知識をもつ行員を育成するため、SBIグループへ出向を行っております

出向中の社員が「第1回 金融データ活用チャレンジ」において特別賞にあたる「SIGNATE賞」を受賞しました



### ※第1回 金融データ活用チャレンジとは

- ・金融業界の魅力を発信し、金融業界振興へつなげ、金融業界内外問わず人材を育成・発掘することを目的として一般社団法人金融データ活用推進協会（FDUA）が主催、SBIHD等が共催、金融庁・デジタル庁が後援する、初めてのデータ分析コンペティション。金融機関での実務経験に近いデータを提供し、実務的社会的に意義のある課題設定などが特徴
- ・AI開発コンペティションサイト「SIGNATE」において金融分野歴代1位の延べ1,658名が参加し、表彰式には金融庁中島長官も挨拶されました

### ※第1回テーマ

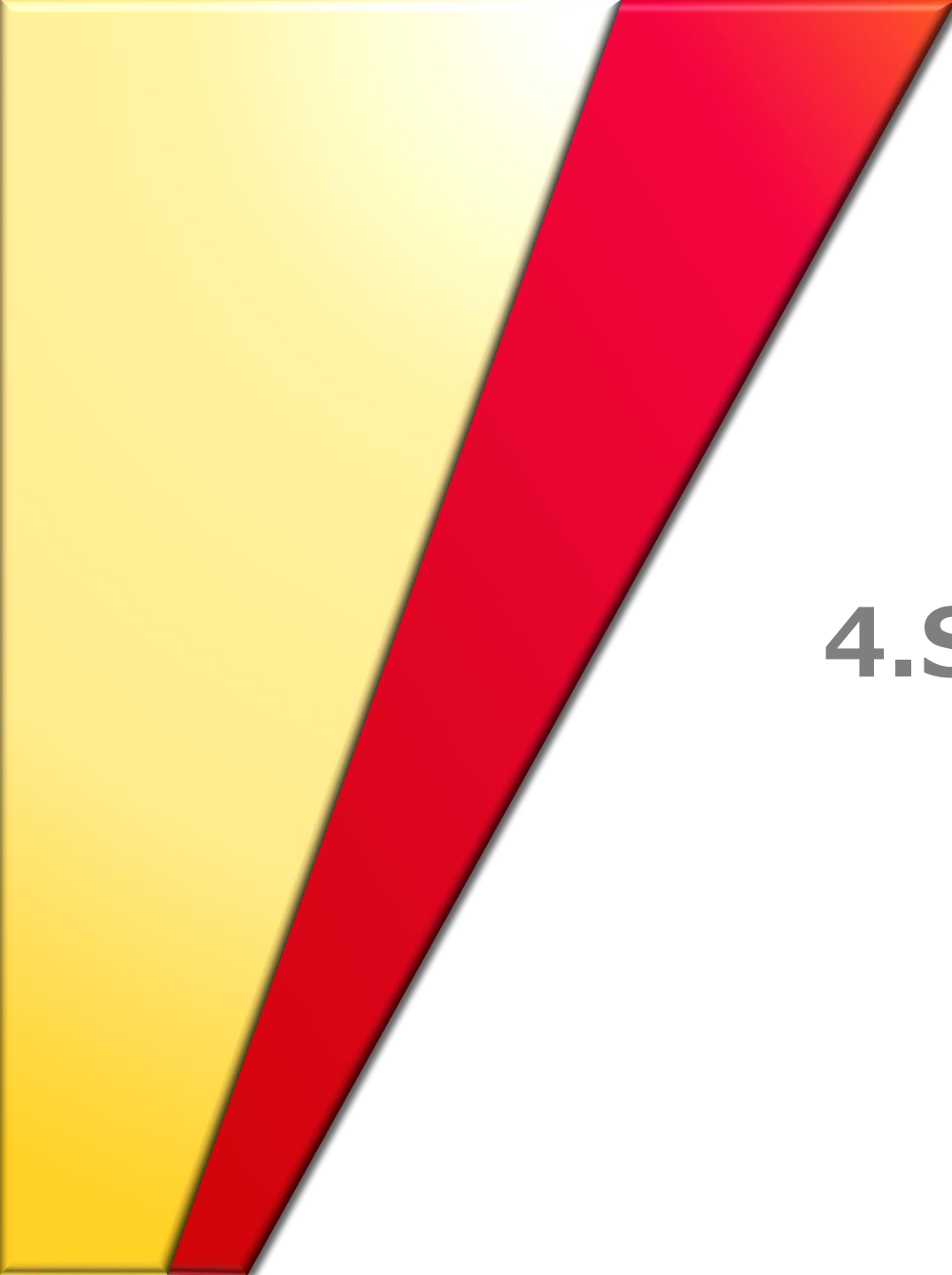
- ・住宅ローンの延滞防止を目的とした、延滞予測モデルの構築

### ※「SIGNATE賞」とは

- ・予測モデルを構築する中で検討したユニークな特徴量をレポートした方を表彰
- ・当行社員は特徴量「メインバンク率」を作成しAIの精度向上を図りました。

### ※特徴量とは

- ・AI構築の際、予測の手掛かりとなるデータ



## 4.SBIとの連携

# 4.SBIとの連携

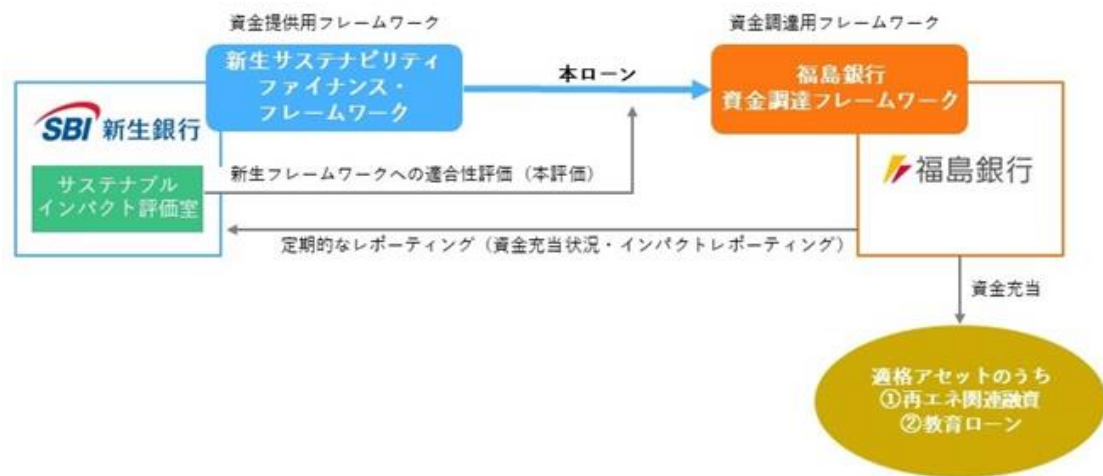
|       |                      |                                                                        |                                                                                    |
|-------|----------------------|------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| 個人    | 利便性向上<br><b>AI導入</b> | ● <b>AI プラットフォーム『DataRobot』で開発したAIの導入</b>                              | AIでビックデータを分析することにより、お客さま一人ひとりのニーズに沿った金融商品の紹介をするなど営業を高度化                            |
|       | 資産形成                 | ● <b>共同店舗「福島銀行SBIマネープラザ郡山」の運営</b>                                      | ネット証券最大手であるSBI証券の金融商品・サービスを、対面による質の高いアドバイスと共に利用可能                                  |
|       | 利便性向上<br><b>DX導入</b> | ● <b>バンキングアプリの提供</b>                                                   | アプリでの口座開設（来店不要、印鑑不要、通帳レス）や、家計簿アプリ「一生通帳by Moneytree」を提供                             |
|       | 利便性向上<br><b>DX導入</b> | ● <b>住信SBIネット銀行の『ミスター住宅ローンREAL』および『フラット35』の提供</b>                      | 当行ホームページから、住信SBIネット銀行の住宅ローンの各種申込手続等がWEB上で利用可能                                      |
| 個人・法人 | 補償の充実<br>低コスト        | ● <b>SBI損保の「自動車保険」「火災保険」の提供</b>                                        | WEBで完結する「自動車保険」や、住宅ローンのお客さまが必要な補償を自由に選べる「火災保険」を提供                                  |
|       | 補償の充実                | ● <b>住宅ローンおよび各種ローンに団体信用生命保険を付保</b>                                     | 住宅ローンのほか、事業者、医療従事者および個人向けの各種ローンに団信を付保し、万が一の時に備えた安心を提供                              |
| 法人    | サービス充実               | ● <b>SBI新生銀行との連携によるサービスの充実</b>                                         | SBI新生銀行の有するサービス・金融商品・投融資を活用することにより、社会・お客さまへの高度なサービスを提供                             |
|       | 本業支援                 | ● <b>吉本興業ホールディングスと「お客さま紹介」で連携し地方創生に貢献</b>                              | 福島県住みます芸人「ぺんぎんナッツ」と、地方創生をコンセプトにする「BSよしもと」の番組を通して、福島県の魅力やお取引先の事業活動・サービス・商品等を全国に情報発信 |
|       | 本業支援<br><b>DX支援</b>  | ● <b>『ふくぎんビジネスマッチングシステム』（ふくぎんBMS）の提供</b>                               | お取引先のビジネスマッチングニーズ等を登録・データベース化し、高精度で成約確度の高い販路開拓や事業課題の解決等を実現                         |
|       | 業務効率化<br><b>DX支援</b> | ● <b>クラウド型ワークフローシステム「承認Time」、「経費Bank II」、「勤怠Reco」の提供</b>               | 社内のあらゆる書類の申請、承認、回覧、保管を電子承認フローに載せられるクラウド型ワークフローシステムを提供                              |
|       | 業務効率化<br><b>DX支援</b> | ● <b>企業の資金管理、資金調達支援のため「SBI Business Solutions(SBIBS)」と「OLTA」の商品を提供</b> | SBIBSの「請求QUICK」と「入金QUICK」、OLTAの「INVOY」と「ふくぎんクラウドファクタリング」により多様化するニーズへ対応             |
|       | 利便性向上                | ● <b>SBIレミットの海外送金サービスの提供</b>                                           | 地域企業が抱える外国人労働者のために、簡単に利便性の高い海外送金サービスを提供                                            |
|       | 人材支援<br><b>DX支援</b>  | ● <b>スキマバイトサービス「タイミー」の提供</b>                                           | アルバイト人材が必要な企業と、働きたい人の時間をスマホアプリでマッチングさせ多様な雇用形態を支援                                   |

## SBI新生銀行との連携により「グリーン/ソーシャル/サステナビリティファイナンス・フレームワーク」の策定、「サステナビリティローン」による資金調達を実施

「ネクスト100周年」の取組みとして持続可能な社会の実現に向け、「グリーン/ソーシャル/サステナビリティファイナンス・フレームワーク」を策定、本フレームワークに基づきSBI新生銀行より「サステナビリティローン」を調達しました。

調達した資金は、当行を通じて、再生可能エネルギー向け融資、雇用創出・維持に寄与する融資、教育関連融資に充当いたしました。

### ● スキーム図

 福島銀行 SBI 新生銀行

※「サステナビリティローン」とは  
資金用途を環境および社会課題  
の解決に貢献する事業に限定した  
ローン

## 中小企業の入出金管理・資金調達をDXでサポート

中期経営計画「ふくぎん 福島創生プロジェクト」の行動指針のひとつ「DX化の推進により、お客さまに新たなサービスを提供するとともに、業務の効率化・高度化、経費の削減を推進」に貢献する取り組みです。



### ● 請求書、口座のオンライン一括管理サービス

- ・2023年に開始予定のインボイス制度を見据えて導入

### ● 請求QUICK (SBI Business Solutions)



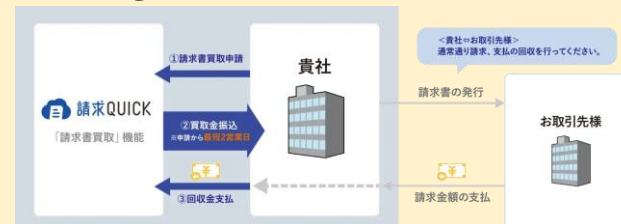
### ● INVOY (インボイ) (OLTA)



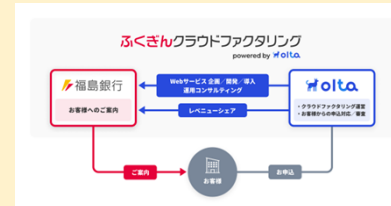
### ● ファクタリング資金繰り支援サービス

- ・ファクタリングとは、企業が商取引で発生した「入金待ちの請求書」を売却して、運転資金を調達する手法

### ● 入金QUICK (SBI Business Solutions)



### ● ふくぎんクラウドファクタリング (OLTA)







# 5.2022年度の 主な取組み

# 5.2022年度の主な取組み（100周年記念事業）

## 福島県内4地区100周年記念講演会を開催しました

100周年記念講演会を「福島未来」というテーマで県内4地区開催。10月15日に福島市、10月22日に会津若松市、11月12日にいわき市、11月19日には郡山市で開催いたしました。



● 福島地区講演会  
（講師：SBI新生銀行取締役会長元金融庁長官 五味廣文氏）



● 会津地区講演会  
（講師：フューチャー・リテック代表取締役社長 神宮由紀氏）

Fukushima Bank 福島銀行 創業100周年記念事業

### 100周年記念講演会

テーマ「福島未来」  
福島県内の4会場で福島の経済に資する講演会を開催します。

**無料 事前申込制**

| 地区    | 講師                                  | 講演会概要                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------|-------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 福島地区  | 五味 廣文 氏<br>SBI新生銀行 取締役会長<br>元金融庁長官  | 1949年生まれ、神奈川県出身。東京大学経済学部卒業後、銀行勤務を経て、1978年東京大学法学部卒業。1979年東京大学法学部教授。1981年東京大学法学部教授。1983年東京大学法学部教授。1985年東京大学法学部教授。1987年東京大学法学部教授。1989年東京大学法学部教授。1991年東京大学法学部教授。1993年東京大学法学部教授。1995年東京大学法学部教授。1997年東京大学法学部教授。1999年東京大学法学部教授。2001年東京大学法学部教授。2003年東京大学法学部教授。2005年東京大学法学部教授。2007年東京大学法学部教授。2009年東京大学法学部教授。2011年東京大学法学部教授。2013年東京大学法学部教授。2015年東京大学法学部教授。2017年東京大学法学部教授。2019年東京大学法学部教授。2021年東京大学法学部教授。2023年東京大学法学部教授。 |
| 会津地区  | 神宮 由紀 氏<br>フューチャー・リテック株式会社 代表取締役社長  | 1971年生まれ、長崎県出身。1990年フューチャー・リテック株式会社入社。2011年4月より代表取締役社長に就任。ITコンサルティングとして数多くのプロジェクトに携わる。2012年、千葉の会社に転出するも、日本マイクロソフトを経て2017年に再入社。2019年より代表取締役社長、アクションプランで地域振興など、多様な働き方ができる環境づくりを推進する（100万円の削減）を掲げリーダー。                                                                                                                                                                                                          |
| いわき地区 | 泉 正隆 氏<br>日本興業HDホールディングス株式会社 取締役副社長 | 1960年生まれ、大阪府出身。1983年日本興業株式会社入社。2019年4月より代表取締役副社長に就任。エー・ピー・エーホールディングス株式会社取締役副社長、SBIグループ全体の資産運用事業を統括し、モーニングスター株式会社代表取締役社長を兼務。「全業種」投資家選んでいちばんの利回りというテーマで、地域に貢献。                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 郡山地区  | 朝倉 智也 氏<br>モーニングスター株式会社 代表取締役社長     | 1966年生まれ、東京都出身。大手銀行、証券会社勤務を経て、1993年モーニングスター株式会社代表取締役社長に就任。SBIグループ全体の資産運用事業を統括し、モーニングスター株式会社代表取締役社長を兼務。「全業種」投資家選んでいちばんの利回りというテーマで、地域に貢献。                                                                                                                                                                                                                                                                      |

| 地区    | 募集人数 | 日程                                    | 会場                            |
|-------|------|---------------------------------------|-------------------------------|
| 福島地区  | 150名 | 10/15(土)<br>受付14:30～<br>講演15:00～16:30 | 福島市上町4-30<br>クレーク・リアンテナビル4階   |
| 会津地区  | 100名 | 10/22(土)<br>受付14:30～<br>講演15:00～16:30 | 会津若松市白虎町201<br>会津ワシントンホテル2階   |
| いわき地区 | 100名 | 11/12(土)<br>受付13:30～<br>講演14:00～15:30 | いわき市常盤原町藤平50<br>ホテルハワイン3階     |
| 郡山地区  | 150名 | 11/19(土)<br>受付14:30～<br>講演15:00～16:30 | 郡山市中町10-10<br>郡山ビューホテルアネックス4階 |

※駐車場について、スペースに限りがあります。できる限り公共交通機関をご利用ください。  
ご協力をお願いします  
当日はマスクの着用をお願いします。発熱等や体調のすぐれない方はご参加をお控えください。  
会場入口にて検温を実施しますので、ご協力をお願いします。  
お申込み方法  
画面の申込用紙に必要事項を記入し、最寄りの福島銀行窓口もしくは、担当へお問い合わせください。  
福島銀行総合企画課FAIにてお申し込みください。  
FAX送付先：福島銀行総合企画課 FAX.024-536-5338



● いわき地区講演会  
（講師：吉本興業HD取締役副社長 泉 正隆氏）



● 郡山地区講演会  
（講師：モーニングスター代表取締役社長 朝倉 智也氏）

詳しくはフリーダイヤルまでお問い合わせください。お問い合わせ先は、各地区の担当窓口です。  
0120-12-2940  
受付時間：平日9時～17時（土・日・祭日を除く）  
https://www.fukushima-bank.co.jp/



（2022年7月1日現在）



## ● ホームページをリニューアルいたしました

100周年記念事業の一環として11月22日にホームページをリニューアルいたしました。

### 新ホームページの特徴

#### ① シンプルなデザインへ刷新

・より見やすく、より分かりやすい情報のご提供を目指し、統一感を持たせたシンプルなデザインへ変更

#### ② マルチデバイスへの対応

・スマートフォンでの閲覧が主流となっている背景を踏まえ、マルチデバイス対応のレスポンスデザインを導入

#### ③ 機能性および操作性の向上

・カテゴリごとに情報を整理することで、お客さまの視認性・回遊性を改善

### 〈リニューアル前〉

#### PC版



#### スマホ版



### 〈リニューアル後〉

#### PC版



#### スマホ版



## ● 福島県内初、「DX認定事業者」認定取得

当行は中期経営計画「ふくぎん福島創生プロジェクト」を策定し、主要施策の一つとして「DX化の推進」を掲げております。2022年6月には営業企画部内に「DX推進室」を新設、2024年中には次期勘定系システムへの更改を予定しております。組織横断的な当行のDX化の取組みが認められ、2022年12月1日に認定となりました。



### 〈認定ロゴマーク〉



### ※DX認定制度とは

- ・「情報処理の促進に関する法律」に基づき、DX推進に係る経営ビジョンの策定やDX戦略の実現に向けた体制整備等、DXを推進するための準備が整っている事業者を経済産業省が「DX認定事業者」として認定する制度

|                 |                                                                      |
|-----------------|----------------------------------------------------------------------|
| 本社所在地           | 福島県福島市万世町2番5号                                                        |
| 電話番号            | 024-525-2525（代表）                                                     |
| 設立年月日           | 1922（大正11）年11月27日                                                    |
| 資本金             | 186億円                                                                |
| 株主数             | 13,748名                                                              |
| 従業員数            | 620名（うち正社員461名）                                                      |
| 店舗数             | 57店舗（5出張所、2リム・ション・ラザ、<br>10・ン・ラザ、1ネット支店含む）                           |
| 預金残高            | 7,646億円                                                              |
| 預かり資産           | 986億円                                                                |
| 貸出金残高           | 6,282億円（私募債含む）                                                       |
| 自己資本比率          | 7.33%（単体）、7.74%（連結）                                                  |
| 金融再生法<br>開示債権比率 | 1.98%                                                                |
| 連結子会社           | (株)ふくぎんリース&クレジット（2021年4月1日合併）<br>(株)東北バンキングシステムズ<br>福活ファンド投資事業有限責任組合 |

【2023年3月末現在】

**（お問い合わせ先） 株式会社福島銀行 総合企画部 猪股徹也、金成洋輔 TEL：024(525)2525 FAX：024(536)5338**

本資料には、将来の業績および計画等に関する記述が含まれております。こうした記述は、将来の業績に影響を与える不確実な要因によって将来実現する保証はなく、実際の結果と大きく異なる可能性があります。また、事業戦略や業績など、将来の見通しに関する事項には、一定のリスクや不確実性等が含まれております。