

SHIN ふくぎん 中期経営計画

「デジタル」のチカラで「リアル」の力を最大化

2024年4月1日～2029年3月31日



福島のために

福島銀行は、地元企業の本業支援やお客さまの資産形成のお手伝いを通して、福島の発展に貢献します。

お客さまのために

福島銀行は、お客さまが直面している課題に正面から共に向き合い、常にお客さまの目線で、高い倫理観を持って行動します。

そして未来を育むために

福島銀行は、お客さまの幸せを将来にわたり追求できる人材の育成に尽力し、生き甲斐と幸福感をもって働ける職場づくりを目指します。

- 取り巻く環境と前中期経営計画の振り返り
- 目指す姿、および新中期経営計画基本方針
- 新中期経営計画の行動指針、および基本戦略
- 新中期経営計画の主要施策
- 数値目標

取り巻く環境と前中期経営計画の振り返り



取り巻く環境

政治

- 脱炭素社会の構築
- 経営改善支援の徹底
- 資産運用立国の実現

経済

- 人口減少・少子高齢化
- 後継者・人材不足
- 働き方改革・賃上げ

地域の課題

社会

- 地域経済の縮小
- 物価高・資源高
- 金利のある世界へ

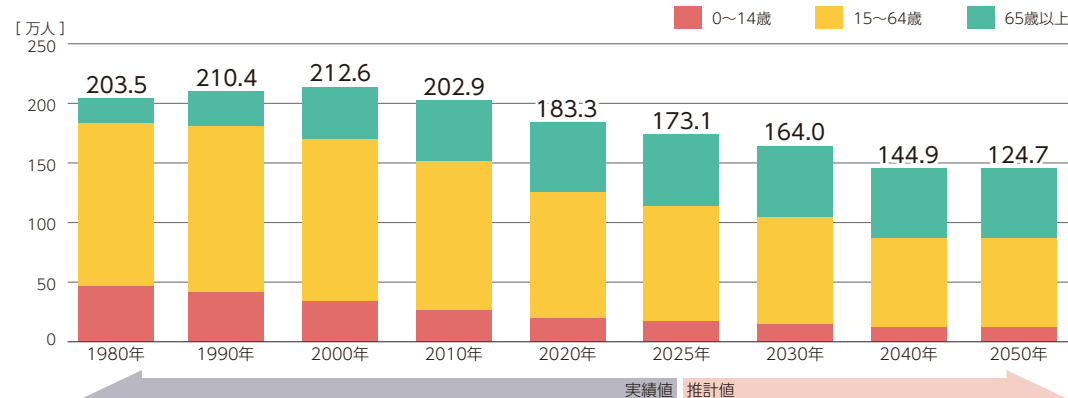
技術

- DX化の加速
- ビックデータ・AIの活用
- キャッシュレス

福島銀行が取り組んでいること

- 事業者に対する資金繰り支援・本業支援・再生支援
- 脱炭素化やDXの推進に取り組む事業者への伴走支援
- 後継者・人材不足に対する事業承継支援・人材紹介
- ライフスタイルに応じた住宅取得など資産形成支援
- 「貯蓄から資産形成へ」の流れに対する資産運用支援
- DXの推進によるお客さま利便性の向上

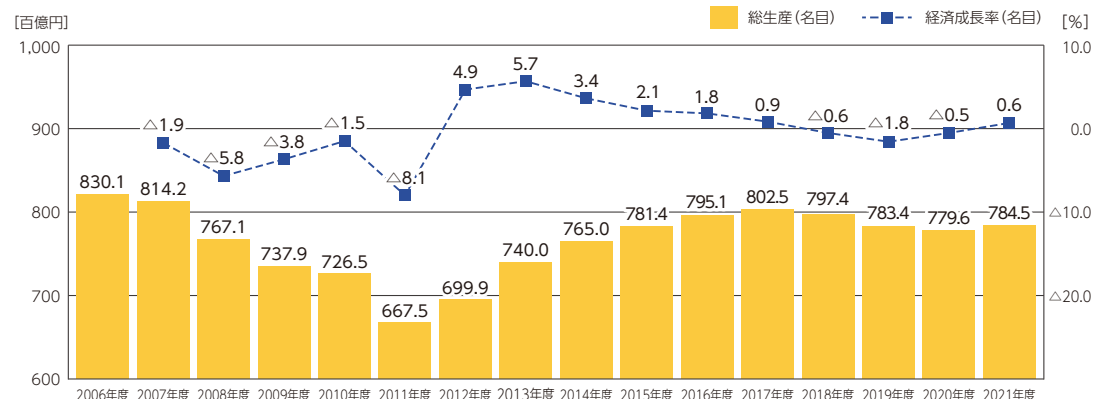
福島県の人口動向



総人口は2000年前後をピークに減少
2050年には現在比▲30%程度の減少が見込まれる

出典：福島県「福島県の推計人口（福島県現住人口調査）の過去の結果」 国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」

福島県内総生産



福島県内総生産は東日本大震災時をボトムとして回復
コロナ禍後、経済活動が回復し成長率がプラスに転じる

出典：福島県「福島県県民経済計算 長期時系列接続表」

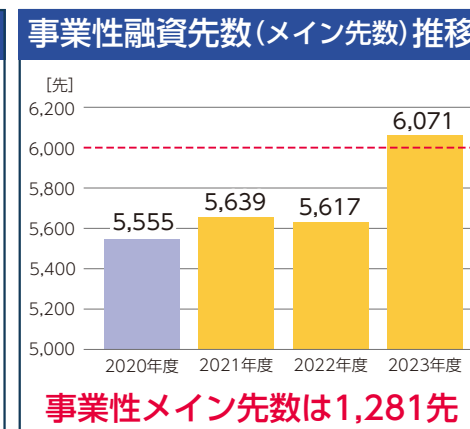
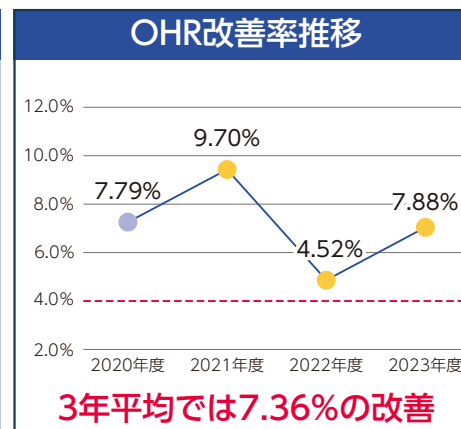
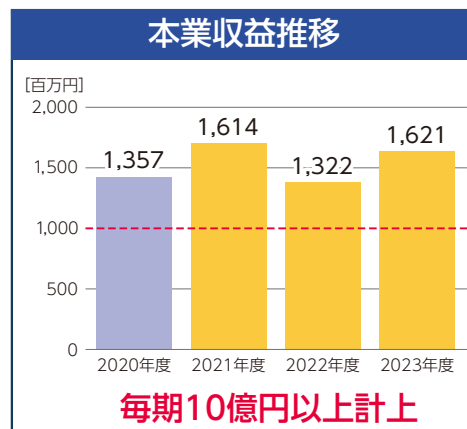
数値目標(2023年度)

■ 本業収益10億円、OHR4%改善、事業性融資先数6,000先 いずれも目標達成

数値目標(2023年度)の状況

目標	実績	判定
本業収益 10億円	16億円	達成
OHR 4%改善	7.88%	達成
事業性融資先数 6,000先 (メイン先数1,250先)	6,071先 (1,281先)	達成

(注) 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)



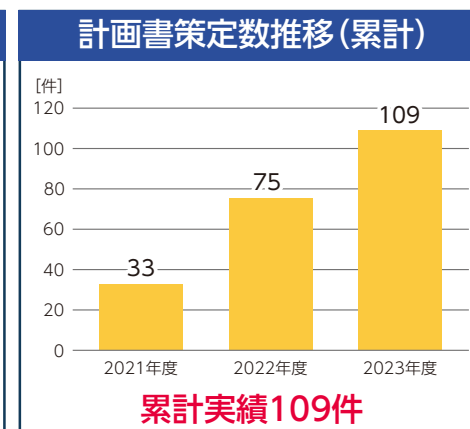
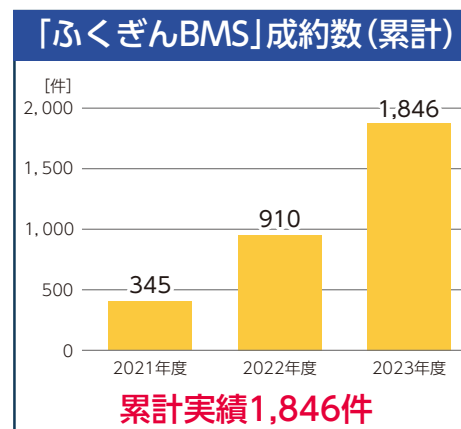
資金繰り支援・再生支援・本業支援・計画策定支援の取組み

- コロナ禍の事業者に対する資金繰り支援や住宅ローンに積極的に取組み、中小企業等貸出残高は、196億円増加
個人再生おとりまとめ融資残高は、11億円増加し43億円を突破
- 販路開拓など本業支援に資する「ふくぎんBMS」*成約実績は、1,846件。計画書策定は、109件の実績

資金繰り支援・再生支援・本業支援・計画策定支援の状況

項目	2021/3期	2024/3期	実績
中小企業等貸出残高(億円)	4,437	4,634	196億円増加
個人再生おとりまとめ融資(億円)	31	43	11億円増加
「ふくぎんBMS」成約数(件)	—	1,846	1,846件成約
計画書策定数(件)	—	109	109件策定

(注) 中小企業等貸出残高: 事業性融資 + 住宅ローン ※ 「ふくぎんビジネスマッチングシステム」



目指す姿、および新中期経営計画基本方針



経営理念

- ▶ 福島のために
- ▶ お客さまのために
- ▶ そして未来を育むために

■ 10年後の目指す姿

デジタルトランスフォーメーションと
コミュニケーションで福島を元気にする銀行

2034.3 ○

2029.3 ●

SHIN ふくぎん 中期経営計画

■ 基本方針

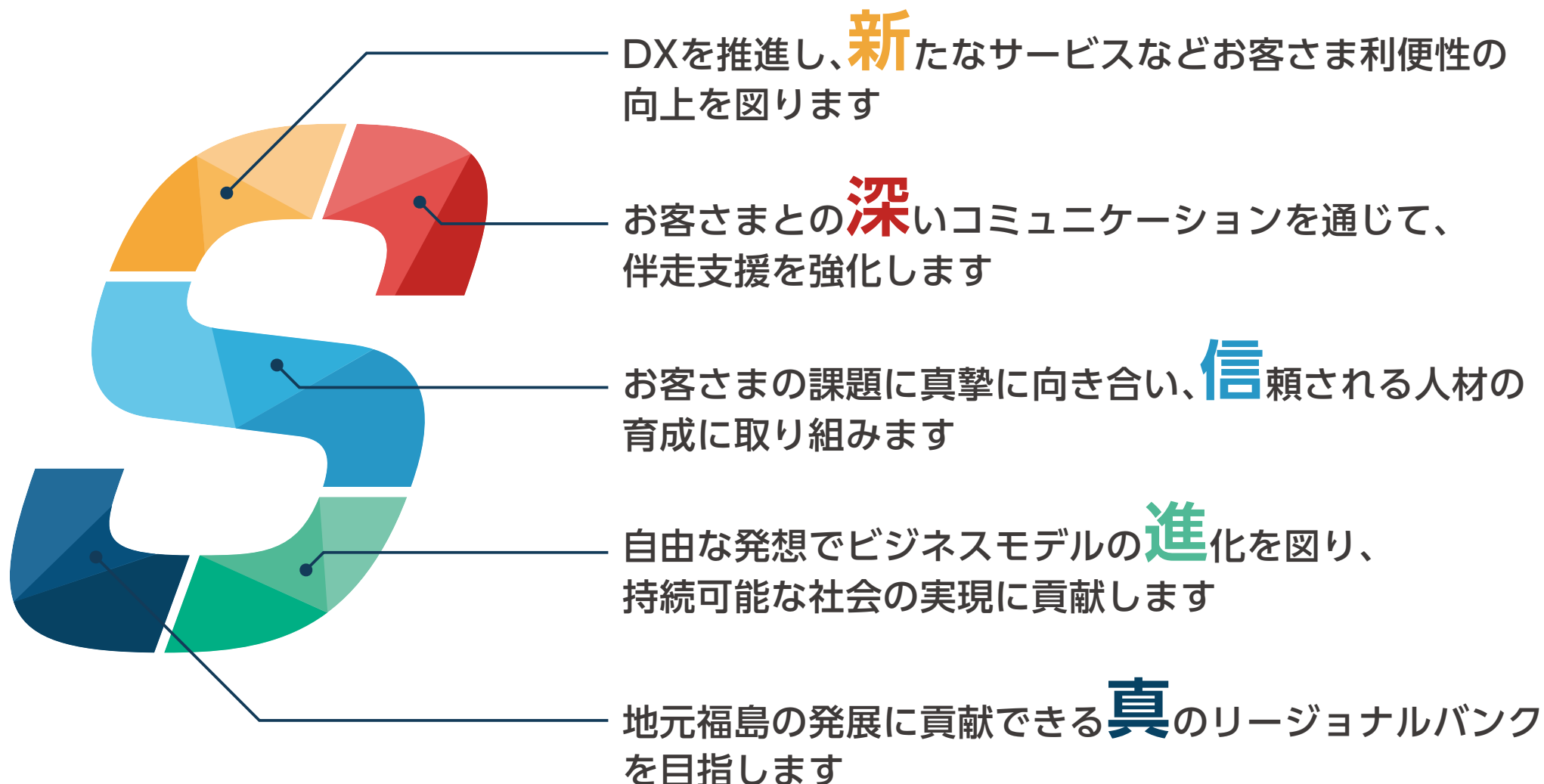
「デジタル」のチカラで「リアル」の力を最大化

2024.4 ●

新中期経営計画の行動指針、および基本戦略



SHINふくぎん 中期経営計画 行動指針



「デジタル」のチカラで「リアル」の力を最大化

DX

次世代バンキングシステムを最大限に活用し、徹底的に業務のDX化(デジタル)を図ります。リテールビジネスはスマホで完結、お客さま利便性の向上を目指します

※リテールビジネス:預金・ローン・資産運用など

対面営業

事務量の半減により、本部から営業店へ、店頭から渉外へ人員を再配置します。対面(リアル)での「事業者支援」と「資産形成支援」に人的資源を集中します

人材開発

エリアでの営業体制を構築し、人材育成に注力します。対面営業の質的・量的向上を目指し、コンサルティング力に優れた人材の育成を図ります

新中期経営計画の主要施策



「デジタル」のチカラで「リアル」の力を最大化するための4つの主要施策

事業者支援

• 伴走支援の強化

本部と営業店による「お客さま課題解決ミーティング」を継続し、「計画作成支援」や「ふくぎんBMS」など伴走による事業者支援を強化します

• コンサルティングファイナンス

お客さまとの対話を通じて顕在化した課題に応じた「完全オーダーメイド型融資」を積極的に実施します

資産形成支援

• 住宅ローンの強化

ソリューションプラザ(SP)、ローンプラザ(LP)の機能を拡充し、住宅ローンを積極的に推進することで福島県民の住宅取得を後押しします

• 個人再生おとりまとめ融資

多重債務に苦しむお客さまとの対話を重ね、債務をとりまとめるなど生活再建を提案し、住宅など資産の継続保有を応援します

• コンサルティングアドバイザー(CA)の配置

拠店に資産運用提案に秀でたCAを配置します。地域のお客さまの資産形成のお手伝いのリーダーを各地区に配置、個人のお客さまを担当するリテールサービス課社員を育成します

デジタルトランスフォーメーション

• ビジネスモデルの転換

次世代バンキングシステムを最大限に活用したビジネスモデルを構築します。タブレットの利用による窓口手続きの簡素化やアプリの充実によるお客さま利便性の向上、生成AI・ビッグデータの活用など業務の効率化・高度化を推進します

• DXの徹底

「本部専担者とのWeb相談」など1人1台配布されているPCやスマホを活用した営業活動、生成AIを利用したFAQなど業務の効率化、ペーパーレス化やWebミーティング利用など経費の削減を図り、お客さま利便性の向上と業務の効率化・高度化を図ります

人材開発

• 人材育成

増員する渉外社員を早期に育てる「人材開発部」を設置。お客さまの課題に真摯に向き合い、信頼される人材を育成します

• 人事制度の見直し

店舗戦略、本部のスリム化など組織変更に合わせて、人事制度を見直します

• エンゲージメントの向上

お客さまや地域の役に立つ成功体験を重ねることで成長し、福島銀行の社員であることを誇りに思える企業風土を全役職員で醸成します

DXを推進し、**新**たなサービスなどお客さま利便性の向上を図ります

次世代バンキングシステム

▶ ビジネスモデルの転換

- タブレットの活用により窓口手続きの簡素化
- シンプル、かつルール変更が容易なお客さま中心のシステム
- フルオープンAPIによるチャネルの拡大
- ペーパーレス・印鑑レスによる業務の効率化
- 融資渉外システムによる業務の高度化

スマホ戦略

▶ リテールビジネスはスマホ (Web) 完結

- 完全スマホ (Web) 完結ローンの開発
- 福島県内にとどまらないネーションワイドな取引の拡大
- アプリの充実によりお客さまの利便性の向上
— バンキングアプリダウンロード数50,000件の早期達成

生成AI・ビッグデータ

▶ SBIグループの知見を活用した生成AI・ビッグデータの積極的な利用

- 内部規定のFAQやチャットボット化による業務の効率化
- 生成AIの活用
- ビッグデータを利用したアウトコールの高度化

お客さまとの**深い**コミュニケーションを通じて、伴走支援を強化します

資金繰り支援

- ▶ コンサルティングファイナンス
 - リファイナンスローン
 - 事業承継関連融資
 - サステナブルファイナンス
 - 他行庫との協調融資
- ▶ 新規事業性融資
- ▶ DXを活用したスタートアップ企業向け融資(創業支援融資)

本業支援

- ▶ 「ふくぎんBMS」(ビジネスマッチング)
 - 販路拡大
 - 人材紹介・後継者育成
 - DX支援・業務効率化
 - ふくぎんグループの活用
- ▶ 「ふくぎんDCプラン(401K)」
- ▶ 法人インターネットバンキングの高度化

再生支援

- ▶ 「経営改善支援」
 - 計画策定支援
- ▶ 外部機関との連携強化
 - 資本性ローンの活用
- ▶ 投資専門子会社設立によるエクイティ投資の検討
- ▶ 事業承継・M&A
- ▶ 再生支援部門の人員増加

お客さまとの**深い**コミュニケーションを通じて、伴走支援を強化します

資産形成支援

- ▶ 住宅ローン
 - 県南地区(白河)、相双地区(原町)への住宅ローン担当者配置
 - 他債務とりまとめ可能な住宅ローンの推進
- ▶ スマホ(Web)完結型ローンの拡充
- ▶ 個人再生おとりまとめ融資
 - 生活再建支援
 - 住宅資産など継続保有支援
- ▶ アウトコールによる商品案内

資産運用支援

- ▶ 預金
 - 好金利スマホ(Web)専用預金の取扱い
- ▶ 投資信託
 - NISAの活用
 - 積立投信の提案
- ▶ 生命保険
 - 一括払い、平準払いなど目的に沿った備えの提案
- ▶ SBIマネープラザ郡山
 - より高度な資産運用提案
- ▶ 資産形成・資産運用セミナーの開催
- ▶ アウトコールによる資産運用提案

お客さまの課題に真摯に向き合い、**信**頼される人材の育成に取り組みます

人材開発

- ▶ 拠店を核としたエリア営業体制の確立
 - 拠店に法人営業を集約しナレッジ(知識・経験・情報)を共有
- ▶ 人材開発部の設置
 - 対面営業に優れた人材の育成
 - 「社員能力カルテ」の新設
- ▶ SBIグループへの派遣
 - 事業承継、DX、有価証券運用部門などへ人員を派遣
- ▶ 人事制度の見直し
 - 店舗戦略に合わせた人事制度の見直し
 - キャリアパスの見える化
 - ライン&スタッフ制度、フェロー制度の導入検討
- ▶ 若手の積極的な活用
 - 年功序列によらない能力に応じた若手の起用
- ▶ エンゲージメントの向上
 - 銀行業務を通じてお客さまや地域の役に立つ成功体験を重ねることで成長し、帰属意識を向上

自由な発想でビジネスモデルの進化を図り、持続可能な社会の実現に貢献します

渉外社員の量的向上

- ▶ お客さまとの接点を増加
 - 次世代バンキングシステムの導入により事務量が半減。本部や店頭の人員を再配置し、渉外社員を増員
 - 店頭課を廃止し、店頭課・個人渉外課の一体運用（リテールサービス課）により、個人のお客さまとの接点を創出
 - 店舗ごと役割分担を明確にし、よりお客さま接点の多い地域へ人的資源を集中

渉外社員の質的向上

- ▶ 組織的な営業体制を構築
 - 12のエリア統括店に法人営業を集約ナレッジを共有し、コンサルティング営業を強化
 - ソリューションプラザ(SP)、ローンプラザ(LP)、SBIマネープラザ郡山、コールセンターの活用など役割分担を明確化し、組織的・効率的な営業体制を構築
 - 人材開発部を設置し、増員した渉外社員の早期の育成、質的向上

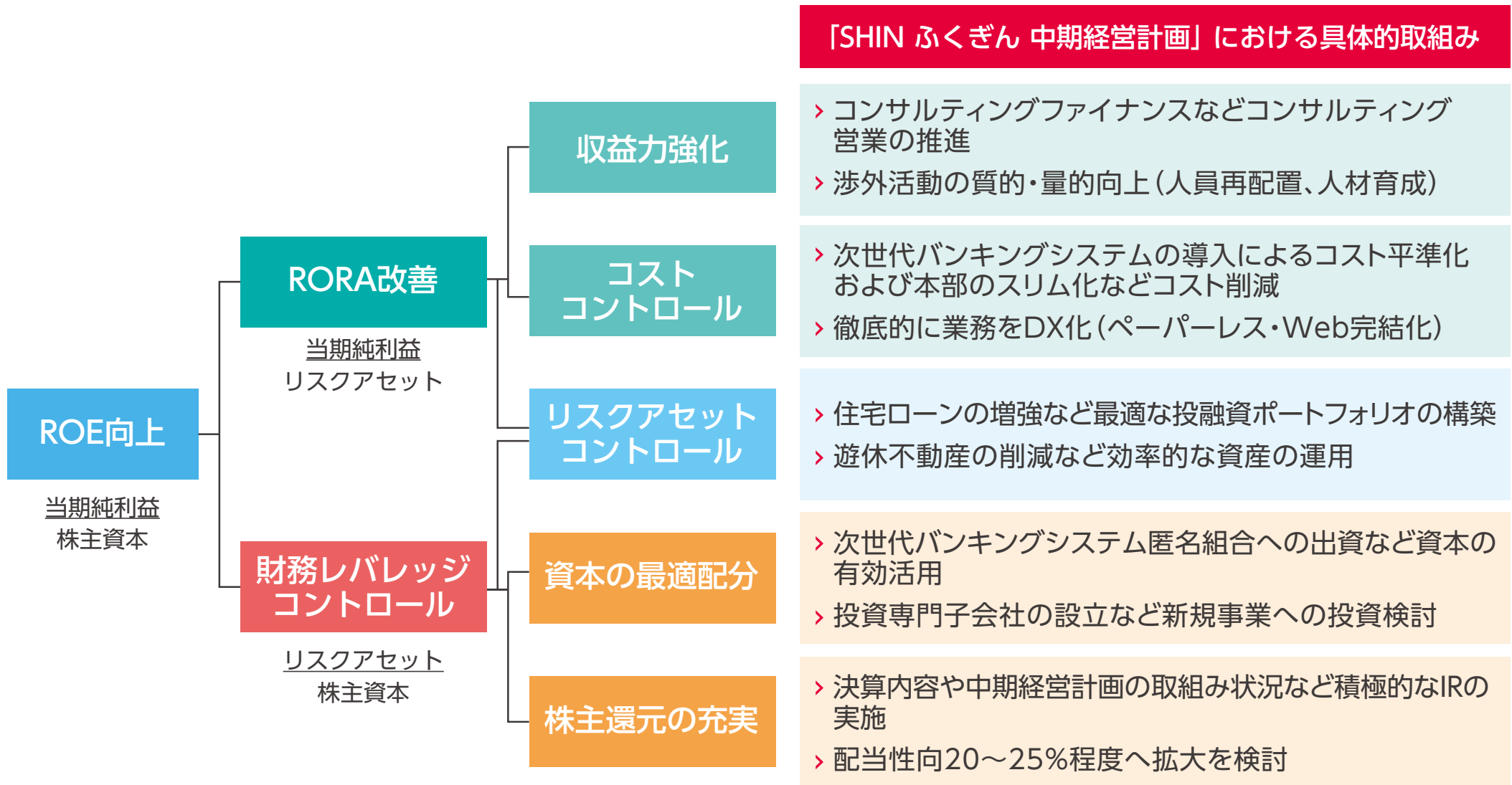
組織変更

- ▶ エリア営業体制の構築
 - リアル店舗40店舗体制から、地域ごと12エリア体制へ
- ▶ 本部のスリム化
 - 全社員の約半数がお客さまに接する渉外社員となる体制の構築

数値目標



- 新中計において主要施策を中心にストック収益重視の安定した収益を積み上げ、中長期的には5%を超えるROE(株主資本利益率)の達成を目指します



中計最終年度(2029年3月期)数値目標

項目	2029年3月期 最終年度目標
自己資本比率(単体)	8%以上
本業収益 (当期利益)	20億円以上 (13億円以上)

金融仲介機能の発揮

事業者支援先数 ^{※1}	7,000先
資産形成支援先数 ^{※2}	40,000先

※1 事業者支援先数:融資極度枠保有先や私募債利用先などを含む与信先数

※2 資産形成支援先数:住宅ローン利用先、個人再生おとりまとめ融資利用先、預かり資産利用先数

本資料に関するお問い合わせ先

株式会社福島銀行 総合企画部

〒960-8625 福島市万世町2-5 TEL 024-525-2525

URL <https://fukushimabank.co.jp>

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。

こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

将来の業績は、経営環境の変化などにより、目標対比異なる可能性があることにご留意ください。

本資料に記載された事項は、予告なく修正されることがあります。