

2025 年 1 月 17 日



公式キャラクター
はまなか あい

プレスリリース



「エリア営業体制」の導入について

～ お客さまとの接点増加と充実したサービスの提供を目指します ～

福島銀行（取締役社長 ^{かとう たかひろ} 加藤 容啓）は、下記の通り 2025 年 4 月より「エリア営業体制」を導入することとなりましたのでお知らせします。なお、すでにお取引いただいている口座の通帳やキャッシュカード等は、これまで通りご利用いただけますのでお客さまにおかれましては引き続きご愛顧を賜りますようお願いいたします。

1. 「エリア営業体制」について

○ 導入の目的

- ・ 地域のお客さまとリアルでの接点増加を図り、充実したサービスを提供することで、法人のお客さまの課題解決や個人のお客さまの資産形成支援を通じて地域経済の発展に貢献することを目的としています。

○ 「エリア営業体制」とは

- ・ 店舗ごとの役割を明確にした上で、従来の 40 店舗体制から、地域ごと 12 エリア体制に刷新するものです。
- ・ 福島県を 12 エリアに分け、各エリアに「エリア統括店」と「エリア内営業店」を配置します。

○ 「エリア営業体制」の特徴

① 12 エリアの「エリア統括店」に法人営業担当者を集約します。

- ・ 担当エリアの重複解消等によるエリア内の運営効率化を図り、お客さまとの接点増加を図ります。
- ・ ナレッジ（知識・経験・情報）を共有することにより、お客さまへ最適な提案を実施できる体制とします。

② 本部所属であった「CA（コンサルティングアドバイザー）」¹を各「エリア統括店」に増員配置します。

- ・ 「エリア統括店」に「CA」が駐在することで、地域のお客さまの資産形成をより専門的・継続的にサポートすることが可能となります。
- ・ 「CA」がエリアの「リテールサービス課²社員」を育成することで、お客さまのライフプランに応じた資産運用アドバイスなど、より高度な付加価値の高いサービスの提供を目指します。

¹ CA（コンサルティングアドバイザー）：資産運用に係る業務に専門的に従事する社員

² リテールサービス課：窓口や渉外活動で個人のお客さまを担当する社員

○ 12 エリア概要

エリア統括店	エリア内営業店
本店営業部	福島西支店
福島北支店	笹谷支店
	保原支店
福島南支店	大森支店
	川俣支店
二本松支店	本宮支店
郡山営業部	開成支店
	大槻支店
芳賀支店	富久山支店
	船引支店
須賀川支店	安積支店
白河支店	矢吹支店
	棚倉支店
	矢祭支店
	黒磯支店
会津支店	喜多方支店
原町支店	相馬支店
	浪江支店（原町支店内）
	富岡支店
平支店	内郷支店
小名浜支店	湯本支店
	植田支店

※ 今後の店舗戦略で役割の変更等を行うことがあります

2. これまでの取り組みと今後の展開について

当行は、2024 年度からの5年間を計画期間とする新中期経営計画「SHIN ふくぎん中期経営計画」（2024 年4月1日～2029 年3月31 日）を策定し、取り組みを開始しました。基本方針は、『『デジタル』のチカラで『リアル』の力を最大化』としています。中期経営計画に基づき 2024 年7 月に「次世代バンキングシステム」を稼働し、バンキングアプリも刷新しました。

また、2024 年10 月には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するために「人材開発担当」を配置しました。2025 年4 月より「エリア営業体制」を導入し、地域金融機関の使命である対面（リアル）での「事業者支援」と「資産形成支援」に人的資源を集中すること、また、人材育成に注力し、対面営業の質的・量的向上及びコンサルティング営業を強化することに取り組んでまいります。その上で、「事業者支援」や「資産形成支援」を通じて地域経済を支え、地元福島の発展に貢献できる真のリージョナルバンクを目指します。

以 上

「エリア営業体制」導入の目的

お客さまとの接点増加 + 充実したサービスの提供



法人のお客さまの課題解決や個人のお客さまの資産形成支援を通じて

地域経済の発展に貢献する

「エリア営業体制」の特徴（2025年4月導入）

店舗ごとの役割を明確化。従来の40店舗体制から、地域ごと12エリア体制へ

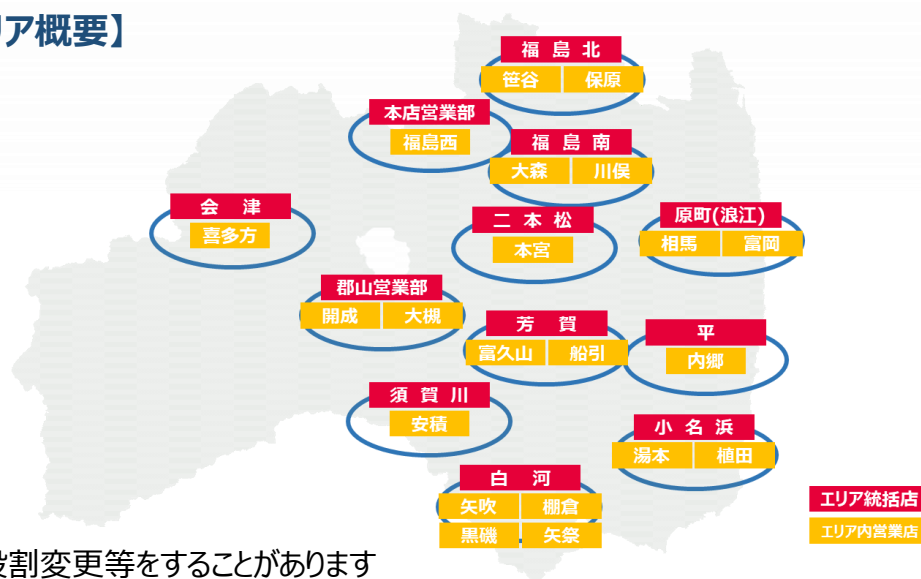
① 12エリアの「エリア統括店」に法人営業担当者を集約！

- ・担当エリアの重複解消等によるエリア内の運営効率化を図りお客さまとの接点を増加
- ・ナレッジ(知識・経験・情報)を共有することによりお客さまへ最適な提案を実施

② 本部所属であった「CA」を各エリア統括店に増員配置！

- ・「エリア統括店」に「CA」が駐在し、地域のお客さまの資産形成を専門的・継続的にサポート
- ・「CA」がエリアの「リテールサービス課社員」を育成することで、より高度な付加価値の高いサービスの提供を目指す

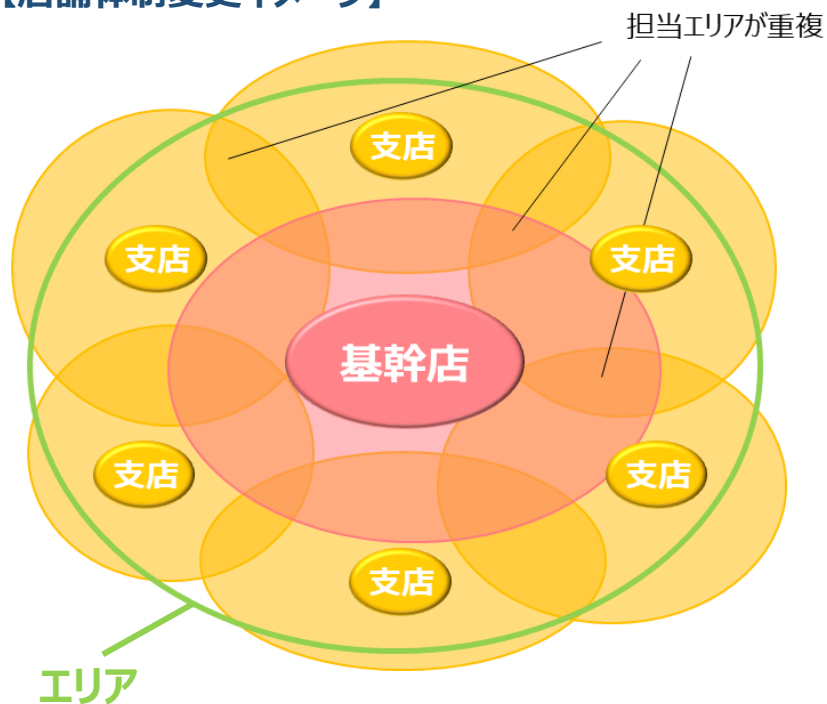
【12エリア概要】



※ 今後の店舗戦略において店舗の役割変更等を行うことがあります

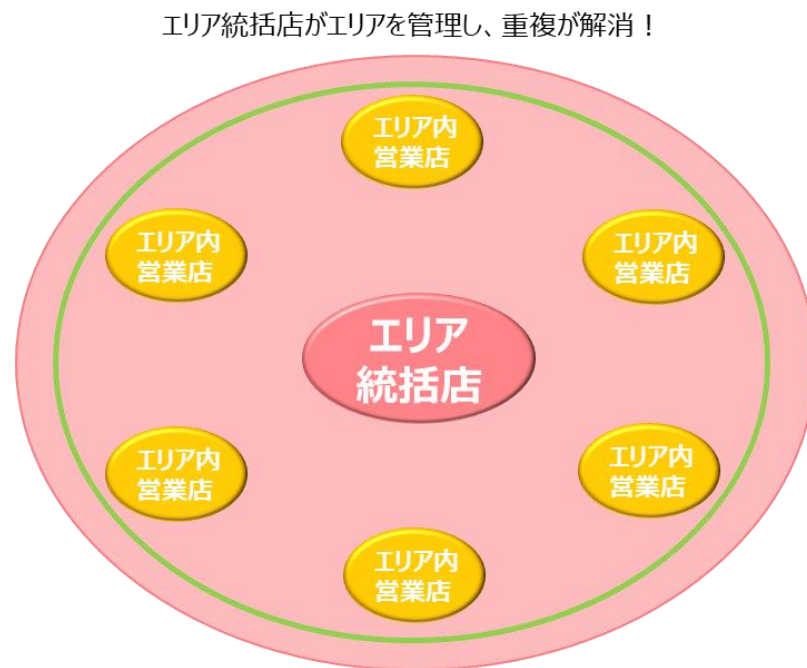
○ エリア内の運営効率化を図りお客さまとの接点を増加

【店舗体制変更イメージ】



これまでの店舗体制

- ・「基幹店」/「支店」それぞれに法人担当が駐在
⇒エリアが重複し、無駄が多い

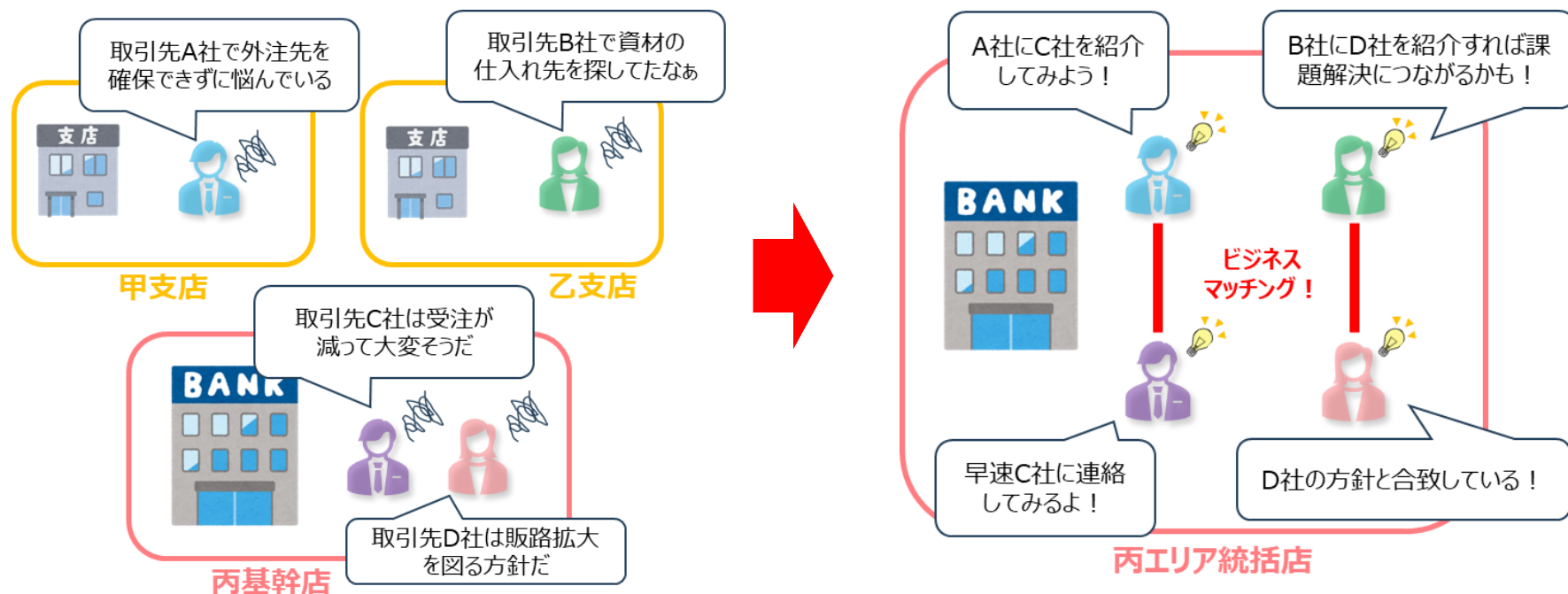


エリア営業体制

- ・法人担当を「エリア統括店」に集約し、
エリアの重複が解消
⇒効率化が図られ、**お客さまとの接点を増加！**

○ ナレッジ(知識・経験・情報)を共有することによりお客さまへ最適な提案を実施

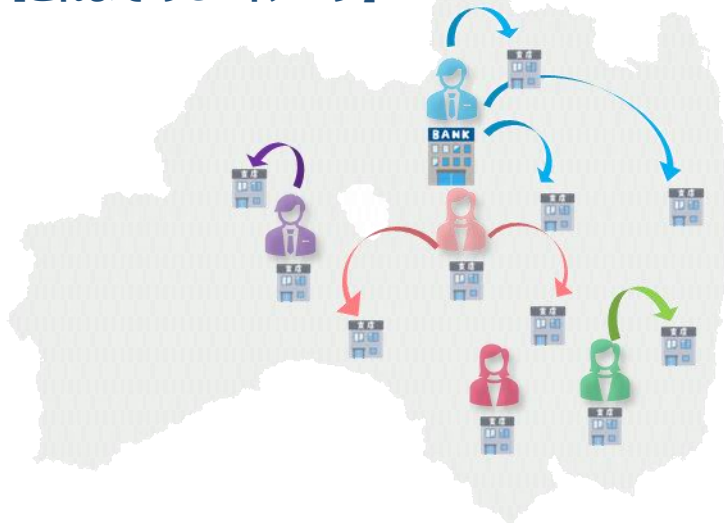
【ex : ビジネスマッチング】



課題解決力を最大化！
さらにお客さまへ質の高い提案ができる地域金融機関へ！

○ 「エリア統括店」に「CA」が駐在し、地域のお客さまの資産形成をサポート

【これまでのCAイメージ】



・ スポットで営業店をサポート

【エリア営業体制のCAイメージ】



・ エリア統括店に駐在し、継続的にエリアをサポート！

① お客さまの「資産形成」を
専門的・継続的にサポート！



② 個人のお客さまを担当する
「リテールサービス課」の
社員を育成！



※ CA（コンサルティングアドバイザー）：資産運用に係る業務に専門的に従事する社員

会津地区にSBIマネープラザを開設予定！

 福島銀行

 SBI Moneyplaza

次世代型店舗第1弾！
「福島西支店」が
2024年12月2日（月）
オープン！



相双地区の店舗を
次世代化

県中地区の店舗を
次世代化

いわき地区の店舗を
次世代化

その他構想

投資専門子会社設立

スマホアプリパワーアップ