



2021年5月12日

各 位

会社名 株式会社 福島銀行
代表者名 取締役社長 加藤 容啓
(コード番号 8562 東証第1部)
問合せ先 常務取締役企画本部長 佐藤 明 則
(TEL 024-525-2525)

中期経営計画の策定について

福島銀行（取締役社長 加藤 容啓）は、2021年4月から2024年3月までの3年間に取り組む中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせします。

当行は、2022年11月に創立100周年を迎え、この節目を含む3年間を中期経営計画『ふくぎん福島創生プロジェクト』として開始いたします。

また、この新しい中期経営計画の開始に併せて、金融機関を取巻く経営環境の変化に対応するため、当行が目指す新たな経営理念も制定いたしました。

【 経営理念 】

- 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。

1. 中期経営計画の名称

『ふくぎん 福島創生プロジェクト』

～企業活動（法人）とお客さまの生活（個人）を伴走支援し、地方創生に貢献します～
～私たちが暮らす地域のよりよい環境や暮らしやすい社会づくりに尽力します～

2. 行動指針

- (1) お客さまの本業を徹底的に伴走支援します。
- (2) お客さまの生活を支援し、最適な資産形成をサポートします。
- (3) 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、経費の削減を推進します。
- (4) ESG・SDGs に資する活動を実施し、よりよい環境と暮らしやすい社会づくりに貢献します。
- (5) 経営基盤（経営資源の配置・人材育成・働きがいのある職場）を再構築し、収益力の強化を図ります。

以 上

中期経営計画

「ふくぎん 福島創生プロジェクト」

～企業活動(法人)とお客さまの生活(個人)を伴走支援し、地域創生に貢献します～

～私たちが暮らす地域のよりよい環境や暮らしやすい社会づくりに尽力します～

2021年4月1日～2024年3月31日

行動指針

1

お客さまの本業を徹底的に伴走支援します。

2

お客さまの生活を支援し、最適な資産形成をサポートします。

3

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、経費の削減を推進します。

4

ESG・SDGsに資する活動を実施し、よりよい環境と暮らしやすい社会づくりに貢献します。

5

経営基盤（経営資源の配置・人材育成・働きがいのある職場）を再構築し、収益力の強化を図ります。

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

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

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。

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 お客さまの本業を徹底的に伴走支援します

資金繰り支援 コロナ禍などで苦しむ地元企業に寄り添い、必要な運転資金や事業変革のための設備資金などについて、積極的に貸出金の供給に努めます。

資金繰り支援の継続

コロナ対応融資やSBI生命団信保険付保事業性ローン、私募債などを活用した積極的な資金繰り支援の継続

フォローアップの実施

事業性融資を利用しているお客さまに対する毎月の資金繰りなどフォローアップの実施

融資提案

返済据置型融資や私募債などお客さまの意向、状況に沿ったご融資を提案

再生可能エネルギー関連融資の増強

再生可能エネルギー関連融資について積極的に推進

主要施策

本業支援 事業性評価に基づく本業支援を徹底的に行い、事業者の課題解決に資する商品・サービスを提案します。



・本業支援メニュー

	事業承継・M&A	販路拡大・その他	人材紹介	業務効率化・生産性向上	オペレーティングリース	不動産
課題支援内容	SBI証券など外部機関との連携	地域の事業者との連携により、福島県産品の国内外への販路拡大を支援	SBIグループなどのリソースを活用し、専門人材や外国人材を紹介	事業者向けITを活用したペーパーレスワークフローシステムなどの提案	SBIマネープラザおよびオペリース業者との連携	不動産業者およびハウスメーカーとの連携

2 お客さまの生活を支援し、最適な資産形成をサポートします

資産形成支援

お客さまの描く未来を共有し、ご意向に沿った質の高い資産形成サービスを提供します。

お客さまへの訪問活動を強化

営業店店頭社員が積極的にお客さまを訪問し、資産形成を強力にサポートします。

提案力の強化

商品知識が豊富で的確なアドバイスができる預かり資産販売専担者 (AMA・CA) の増員による提案力の強化

SBIマネープラザの強化

質の高いアドバイスとともに多様な金融商品・サービスをご利用いただけるSBIマネープラザの強化

※AMA:資産運用アドバイザー
※CA:コンサルティングアドバイザー

生活資金支援

お客さまのライフステージにふさわしい夢の実現のため、商品やサービスを提供します。

- ・消費性ローン商品の充実とWeb完結化によるお客さま利便性の向上
- ・SBI生命団信保険付保住宅ローン、消費性ローンの販売
- ・住信SBIネット銀行住宅ローンの販売

主要施策

生活再建支援

多重債務に苦しむ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。

- ・個人取りまとめ融資の強化
- ・専担者4名体制（2名増員）で県内4地区に担当者配置

3 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、経費の削減を推進します

主要施策

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、ビッグデータの活用による営業の高度化、PC1人1台化に伴う業務改革・業務効率化を目指します。
- 社内にDX委員会を立ち上げ、目的ごと3つのグループを設置。

Aグループ システム部

- ・ 次期システム更改
- ・ 次期システムとの連携を踏まえたサブシステム体制の整備
- ・ API連携（システム業者とのプログラムの共有）

Bグループ 営業企画部・審査部

- ・ 販路拡大ビジネスマッチングなど事業性本業支援
- ・ 消費者ローンWeb完結化などお客さま利便性の向上
- ・ ビッグデータの活用による営業の高度化

Cグループ 総合企画部・人事総務部・事務部

- ・ PC1人1台化による業務改革・業務効率化
- ・ RPA（業務自動化）の推進
- ・ サテライトオフィス、テレワークによる働き方改革

経費の聖域なき削減

店舗内外ATMの戦略的見直し

4 ESG・SDGsに資する活動を実施し、よりよい環境と暮らしやすい社会づくりに貢献します

活動を通して「企業イメージの向上」や「新たな事業機会の創出」を目指します。

社会の課題への対応

- ・ 子ども絆ローン、寄付型私募債の取り扱い
- ・ ボランティア活動の継続
- ・ ふくぎんみんなのサポート市民活動助成金
※ 「高齢者を守る活動」「子どもの学習支援活動」などを行う団体を助成し、あたたかい地域社会の実現に貢献することを目的に、2012年の当行設立90周年記念事業として創設。
- ・ 障がい者施設製品大展示即売会の開催
※ 東日本大震災によって販売機会を失った、授産施設製品の販売促進に貢献するため、2012年より毎年開催。
- ・ ファミリー会活動などを通じた各種団体への積極的な寄付

経済の課題への対応

- ・ ふくぎんSDGs『絆ローン+（プラス）事業者専用、医療従事者専用、個人専用』団信付保融資の取り扱い
- ・ 「福島イノベーション・コースト構想」や「スマートシティ会津若松」、福島駅前再開発事業など地域事業や行政などとの連携

自然環境の課題への対応

- ・ 再生可能エネルギー関連融資への積極的な取り組み
- ・ 公益信託福島銀行ふるさと自然環境基金
※ 自然環境の保全を図り、自然と人間の調和をとれた社会づくりに資することを目的とし、1992年設立。

ガバナンスの強化

- ・ 指名・報酬諮問委員会の設置について検討
- ・ 機関設計の変更について検討
- ・ 積極的な情報開示

5 経営基盤(経営資源の配置・人材育成・働きがいのある職場)を再構築し、収益力の強化を図ります



店舗戦略の見直しなど体制整備

経営資源(人・物)の効果的な配置により営業力の強化を図り、収益力の向上を目指します。

店舗形態の見直し

- ・店舗網の再構築
- ・窓口営業時間の変更による、お客さまへの訪問活動の強化

本部組織の再編

- ・次期システム更改に係る本部組織の再編
- ・本部組織のスリム化

グループ会社の統合

- ・(株)ふくぎんリース&クレジット設立

主要施策

人材育成の強化

地域のお客さまの資産形成や本業支援などについて適切なアドバイスの出来る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

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

傾聴力と対話力を高める研修の実施

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の実施

専門分野の知識を持つ社員の育成

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

Webを活用した効果的・効率的研修の実施

Webを活用した機動的な研修を実施

働き方改革

社員が生き甲斐と幸福感をもって働ける職場を目指します。

人材育成プログラムの実施「PC1人1台化」に伴う業務改革・業務効率化

サテライトオフィス、テレワークの実施による働き方改革の推進

数値目標(2023年度)

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%

※ 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

お問い合わせ先

株式会社福島銀行 総合企画部
TEL:024(525)2525 FAX:024(536)5338