



2023年6月23日

各位

会社名 株式会社富山第一銀行  
代表者名 取締役頭取 野村 充  
(コード番号7184 東証プライム市場)  
問合せ先 取締役 本多 力  
総合企画部長  
(TEL. 076-424-1219)

## 長期ビジョン「ファーストバンク VISION10」の策定について

当行は、2023年4月からの経営計画となる長期ビジョンを策定しましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

### 1. 長期ビジョン「ファーストバンク VISION10」

地域の成長の一翼を担い  
共に価値を創造する銀行グループへ成長する  
～お客さまファーストの銀行へ～  
ファーストバンク・グループは、お客さまファーストを徹底し、  
「お客さま」「地域」「株主」「役職員」の共通価値の創造を目指します。

### 2. 期間

2023年4月～2033年3月までの10年間

### 3. 基本的な考え方

- 脱炭素・DXの進展に加え、コロナ禍後の産業構造・お客さまの行動様式等、私たちを取り巻く社会環境は加速度的に変化しており、お客さまの価値観やニーズは多様化するとともに、足元で対処すべき課題は複雑化かつ高度化しています。
- このような環境下において、当行グループが持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現するためには、3年間で足元の施策を積み上げるのではなく、長期的な目線で『当行のあるべき姿』を思い描く必要があると考え、10年間の長期ビジョンを策定いたしました。
- 長期ビジョンを起点に、バックキャストの視点で各施策を展開することで、『当行のあるべき姿』への到達を目指してまいります。
- なお、中長期的な時間軸の中、見通し難い社会情勢や経営環境の変化が生じた際には、目標や戦略、具体的な施策を臨機応変にアップデートすることで、不確実性の高まる時代に適応する経営を目指します。

### 4. 概要、計数目標等

別添の資料をご覧ください。

以上

本件に関するお問合せ先  
総合企画部 経営企画グループ 大屋  
(TEL. 076-424-1219)

**長期ビジョン**

**「ファーストバンク VISION10」**

**(2023年4月～2033年3月)**

# 目次

## 長期ビジョン

長期ビジョン	3
長期ビジョンの位置づけ	4
長期ビジョンの策定経緯・基本的な考え方	5
「ファーストバンクVISION10」の全体像	6
10年後の目指す姿	7
10年後の目指すステークホルダーの状態	8

## バリューアップ戦略

バリューアップ戦略の5つの柱	10
お客さまファーストの実践	11
責任ある企業活動の実践	12

## 1st STAGEにおける具体的施策・計数目標

①金融プロフェッショナルとしての価値の提供	
法人戦略	14
リテール戦略	15
②対面・非対面チャネルのベストミックス	16
③人財ポートフォリオの最適化・エンゲージメント強化	17
④サステナブル経営・地域貢献	18
⑤企業ガバナンスの一層の向上	19
利益成長イメージおよび計数目標	20

# 長期ビジョン

---



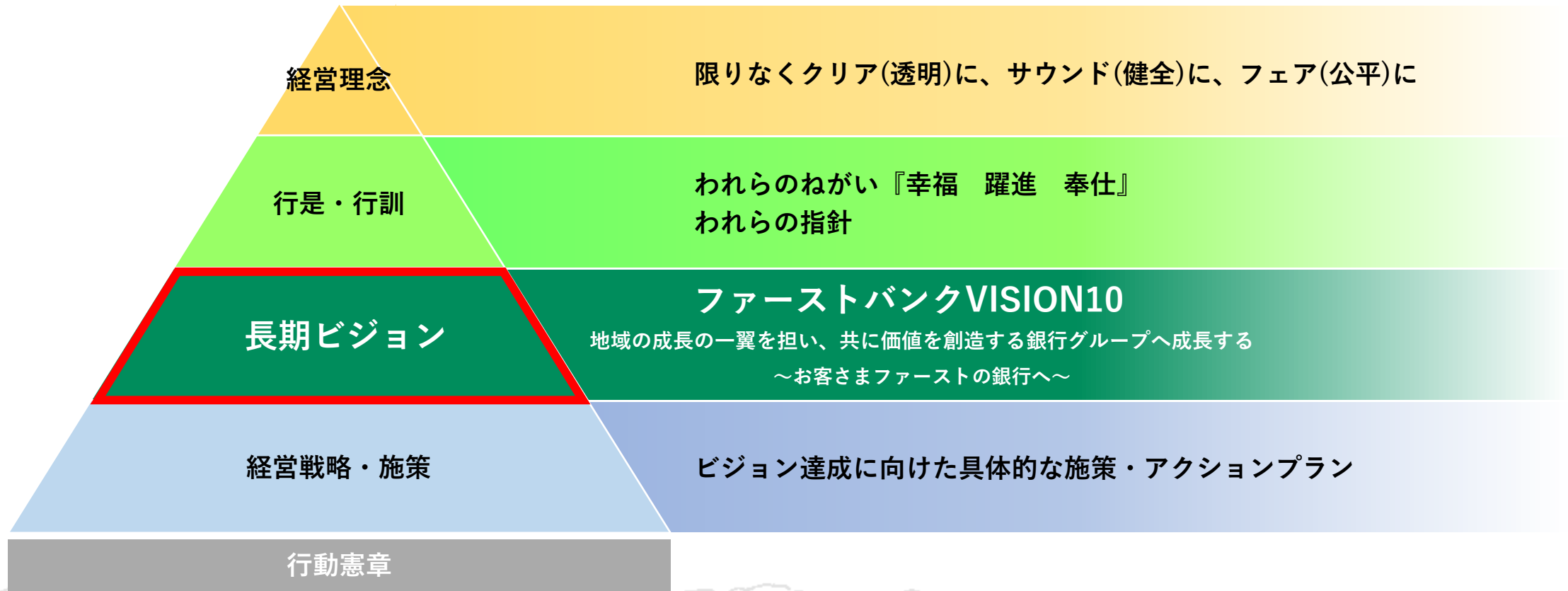
長期ビジョン「ファーストバンク VISION10」(2023年4月～2033年3月)

## 地域の成長の一翼を担い 共に価値を創造する銀行グループへ成長する ～お客さまファーストの銀行へ～

ファーストバンク・グループは、お客さまファーストを徹底し、  
「お客さま」「地域」「株主」「役職員」の共通価値の創造を目指します。

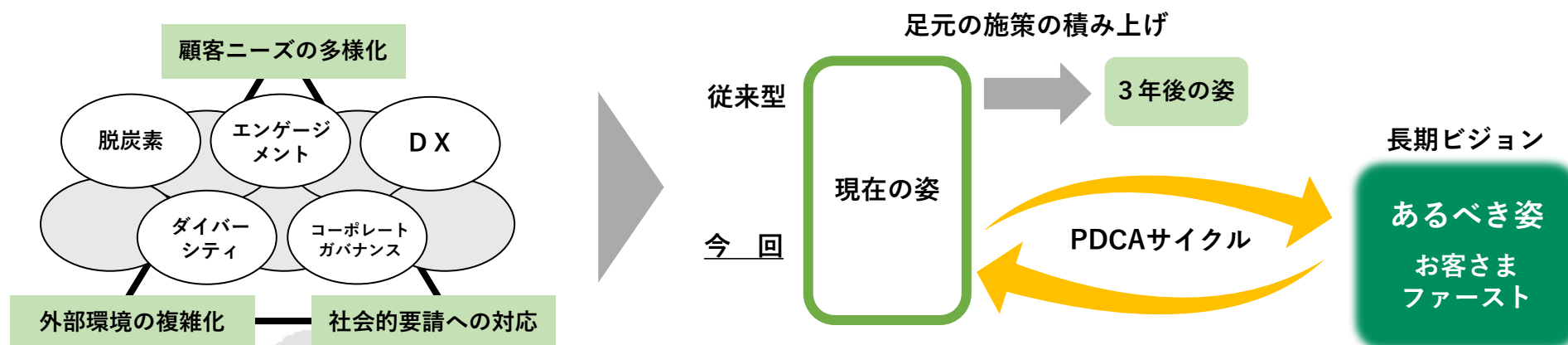
# 長期ビジョンの位置づけ

- 私たちは「限りなくクリア（透明）に、サウンド（健全）に、フェア（公平）に」を経営理念として、お客さま、株主の皆さまから支持され、評価される銀行を目指してまいりました。
- 今後も、経営理念と行是・行訓の実現に役職員がより一丸となって邁進し、お客さまと地域のことを第一に考動する「お客さまファースト」の道標となるのが、長期ビジョン「ファーストバンクVISION10」です。

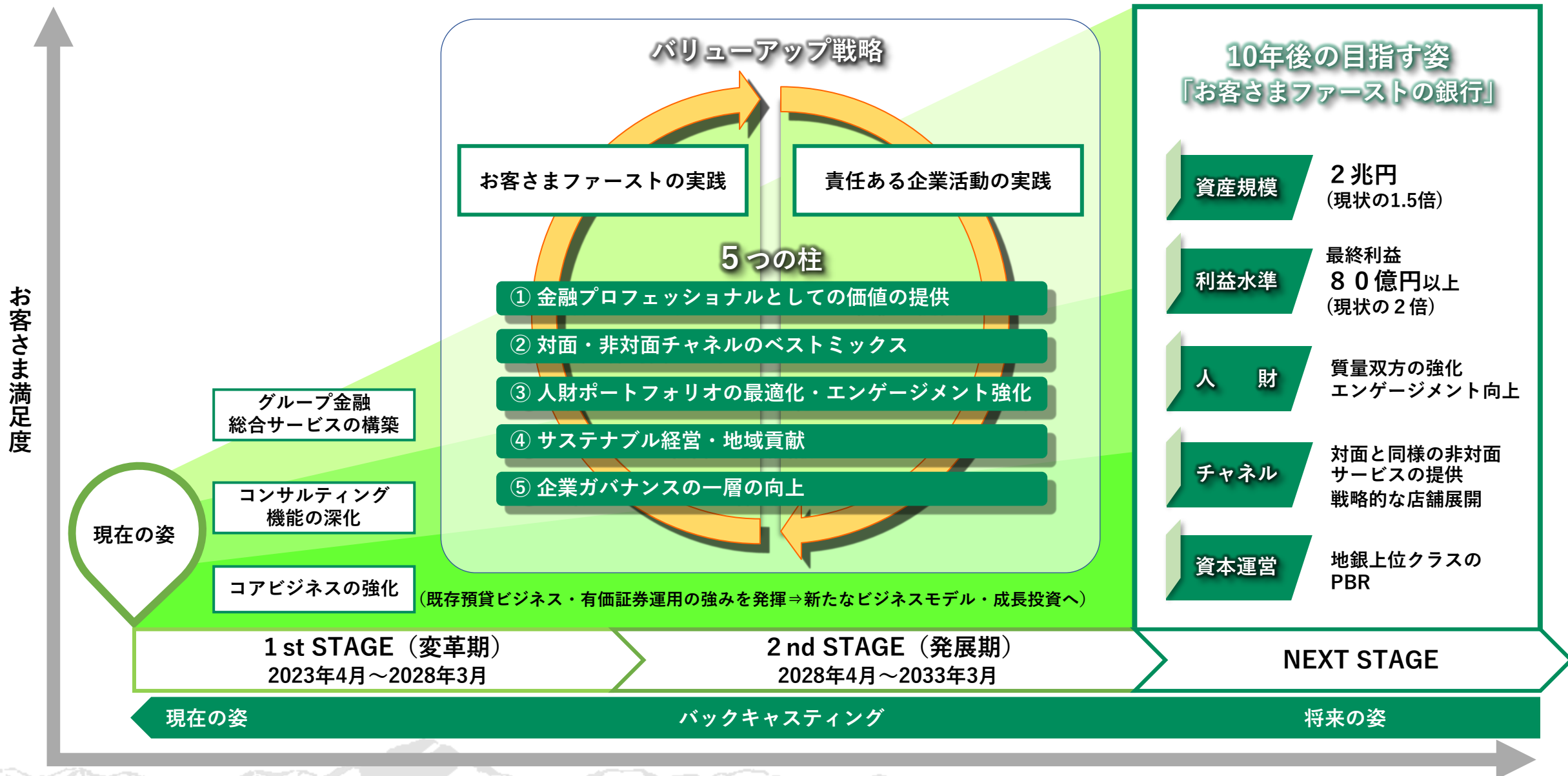


# 長期ビジョンの策定経緯・基本的な考え方

- 脱炭素・DXの進展に加え、コロナ禍後の産業構造・お客さまの行動様式等、私たちを取り巻く社会環境は加速度的に変化しています。
- これに伴い、お客さまの価値観やニーズは多様化し、足元で対処すべき課題は複雑化かつ高度化しています。
- このような環境下において、当行グループが持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現するためには、3年間で足元の施策を積み上げるのではなく、長期的な目線で『当行のあるべき姿』を思い描く必要があると考え、10年間の長期ビジョンを策定いたしました。
- 長期ビジョンを起点に、バックキャストの視点で各施策を展開することで、『当行のあるべき姿』への到達を目指してまいります。
- なお、中長期的な時間軸の中、見通し難い社会情勢や経営環境の変化が生じた際には、目標や戦略、具体的な施策を臨機応変にアップデートすることで、不確実性の高まる時代に適応する経営を目指します。



# 長期ビジョン「ファーストバンク VISION10」の全体像





# 10年後の目指す姿

- お客さまの課題解決に伴走するコンサルティング人財の育成強化と「お客さまファースト」の実践を通じ、地域における存在価値を高めます。
- 事業規模・事業領域の拡大により持続的な収益力の向上を実現し、生み出される経営資本を、地域の更なる成長とステークホルダーへの還元投入到まいります。
- 上記取り組みにより、お客さま・地域・株主・役職員・当行グループのエンゲージメント強化を実現します。

## 資産規模

2兆円(現状の1.5倍)

- お取引先への積極的な資金供給により、アセットボリュームを拡大
- 資産規模を現状の1.5倍に拡大(2兆円バンク)

## 利益水準

最終利益  
80億円以上(現状の2倍)

- 5年後の最終利益60億円を通過点とし、成長投資の利益押し上げ効果と金利情勢の変化も織り込み、10年後の最終利益は80億円以上を展望

## 人財

質量双方の強化  
エンゲージメント向上

- 新規・中途採用および高齢者雇用の拡大、グループ会社によるM&A等で質量ともに人財を強化
- 積極的な人財投資、エンゲージメント強化により、ソリューション・サービス、サステナビリティ推進人財を拡充
- お客さまのライフプランをともに築き上げていく伴走型の資産形成プランナーの拡充

## チャネル

対面と同様の非対面  
サービスの提供  
戦略的な店舗展開

- DX投資による店舗経営の一層の効率化、対面とシームレスに非対面サービスを拡充
- 富山県内店舗網は、店舗の質に応じて適地に新規展開し、提携先の活用も含めて全体として利便性を維持・向上
- 富山県外店舗網は、新規出店も検討し、より広域のサービス展開を展望

## 資本運営

地銀上位クラスの  
PBR

- グループ会社を含め、資本収益性の向上と適切な株主還元を意識した運営に努めPBRを地銀上位クラスまで向上

# 10年後の目指すステークホルダーの状態

- 「お客さま」「地域」「株主」「役職員」との共通価値を創造し、すべてのステークホルダーの満足度が持続的に高まっている状態を目指します。

(◆=ファーストバンク・グループがご提供する価値)

働きがい・やりがい・  
生きがいを感じられる

- ◆ 誰もが成長や働きがいを実感しながらいきいきと働ける環境
- ◆ 学び続ける職員への支援

役職員

企業価値が持続的に  
向上している

- ◆ 中長期的な企業価値の向上
- ◆ 安定的な利益の還元と株価の上昇

株主

お客さま

いつでも・どこでも・誰でも  
あらゆる課題を解決、相談できる

- ◆ 一番身近な金融プロフェッショナル
- ◆ 総合的な利便性の向上

経済の成長と社会のサステナビリティが保たれている

地域

- ◆ 地域経済の持続的な成長への支援
- ◆ 気候変動や人権への責任ある行動

総合金融サービスの更なる  
高度化とグループ経営の強化が  
図られている

ファーストバンク・グループ



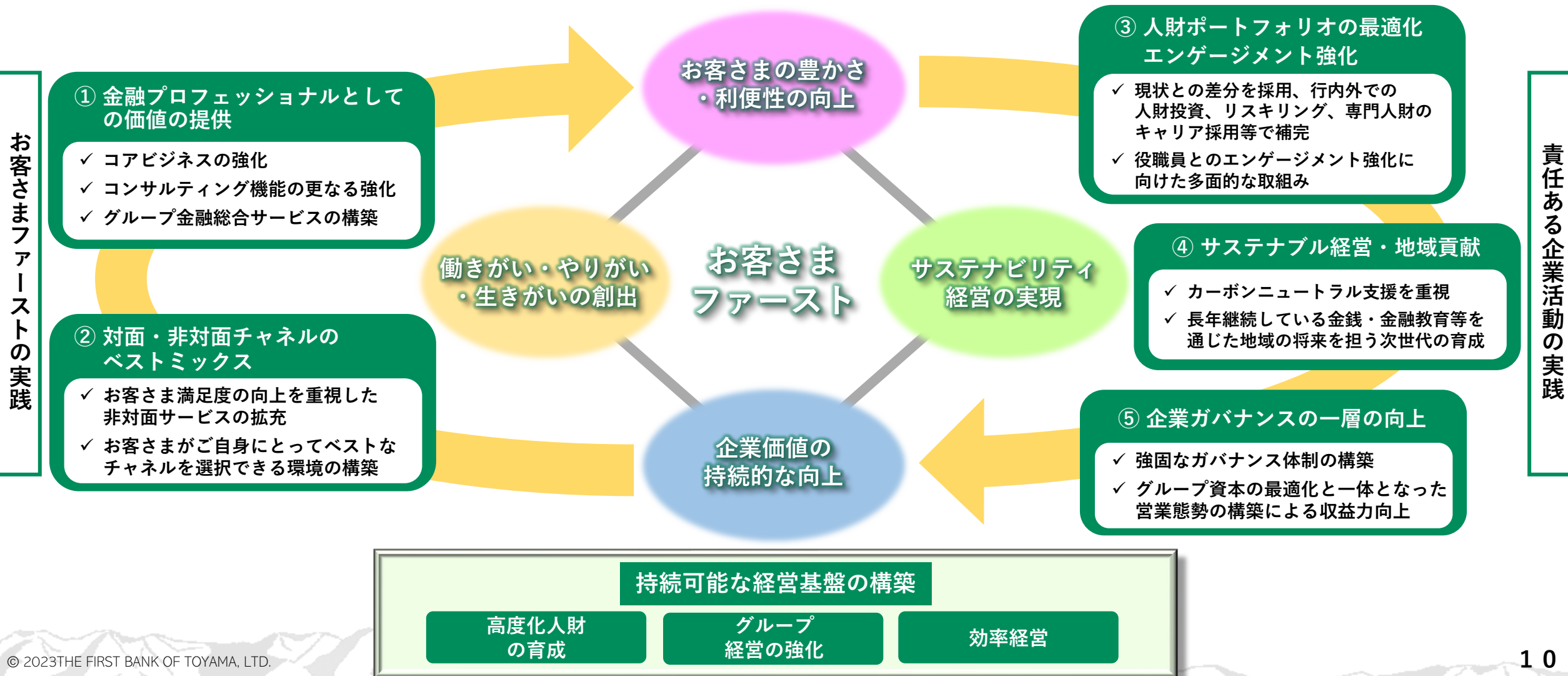
# バリューアップ戦略

---



# バリューアップ戦略の5つの柱

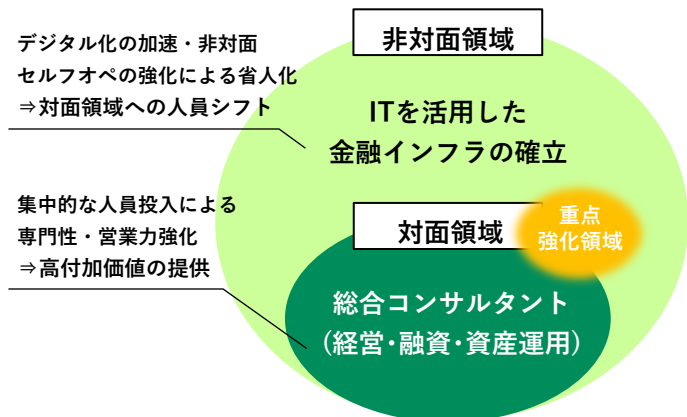
- お客様の豊かさを、私たちの喜びに。一番身近なプロフェッショナルとして、寄り添ったサービスをご提供し続けます。
- ステークホルダーのご期待と信頼に応え続け、中長期的な企業価値の向上とサステナブル経営の実現を目指します。



# バリューアップ戦略 『お客さまファーストの実践』

## ① 金融プロフェッショナルとしての価値の提供

- 地域の金融プロフェッショナルへと進化する
  - ✓ 地域に仕事を創り出し、地域に利益を還元する  
総合コンサルタントへ
  - ✓ 必要な時に必要なサービスを提供できる環境を構築



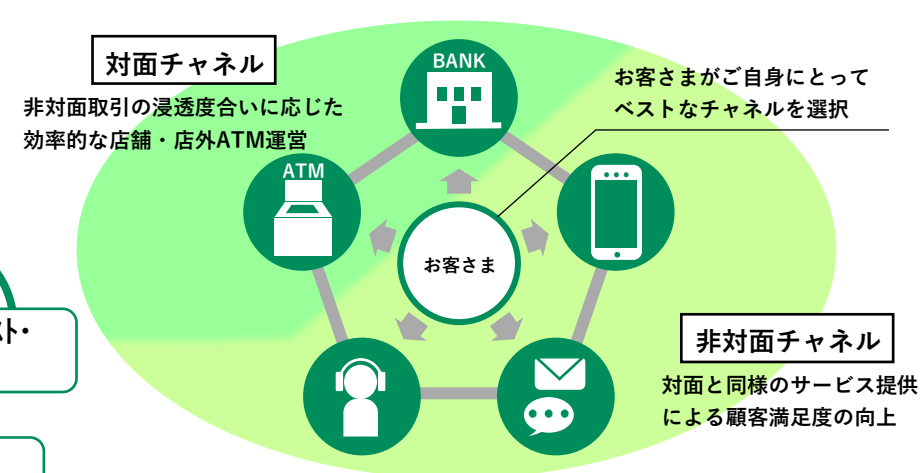
- 有価証券運用の高度化によるリターンを地域・お客さまに還元する
  - ✓ 強みである有価証券運用の果実を地域に還元
  - ✓ 積極的なリスクテイクで地域経済の発展に寄与
  - ✓ 運用ノウハウをリテール部門にもフィードバック

### 2023.4 新設

- (株)ファーストバンク・キャピタルパートナーズ (投資専門子会社)
- ◆ ファンド利用によるエクイティ投資
  - ◆ ハンズオン支援
- ⇒ ライフステージに応じたソリューション提供

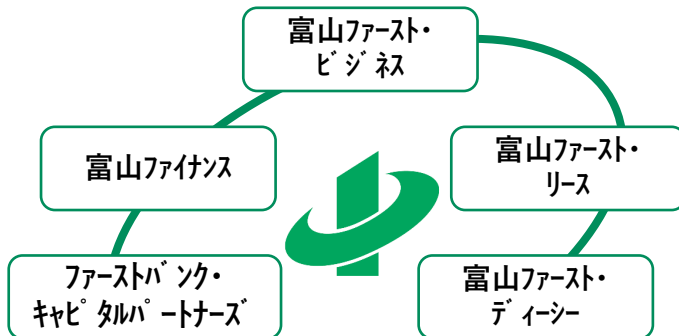
## ② 対面・非対面チャネルのベストミックス

- お客さまがご自身にとって最適なチャネルを選択できる環境を構築する
  - ✓ 非対面取引の浸透度合いに応じた店舗・ATM戦略
  - ✓ 対面・非対面取引のシームレス化



お客さまファーストの徹底

グループ総合力の発揮



お客さま

いつでも・どこでも・誰でも  
あらゆる課題を解決、相談できる状態

お客さまの豊かさ  
・利便性の向上

お客さまとの  
価値共創

働きたい・やりがい  
・生きがいの創出

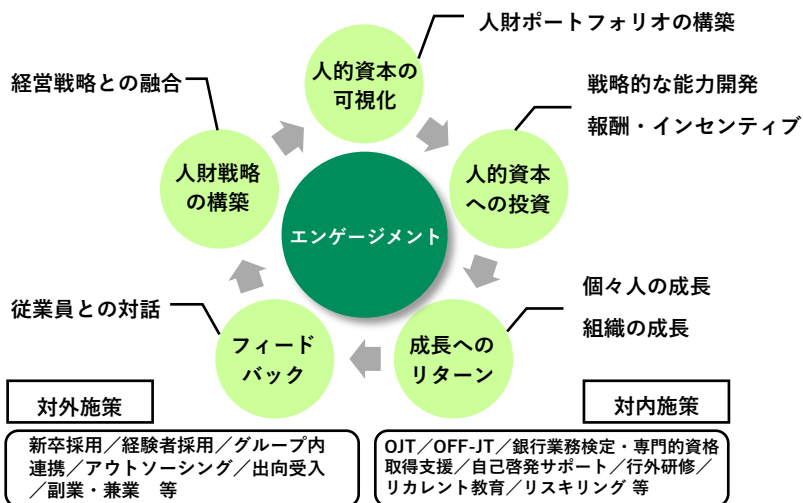
更なる  
レベルアップ



# バリューアップ戦略 『責任ある企業活動の実践』

## ③ 人財ポートフォリオの最適化・エンゲージメント強化

- 従業員が『働きがい・やりがい・生きがい』を感じられる組織となる
  - ✓ 人的資本の可視化（人財ポートフォリオの構築）
  - ✓ 人的資本への投資（能力開発・報酬）
  - ✓ 人財戦略の構築



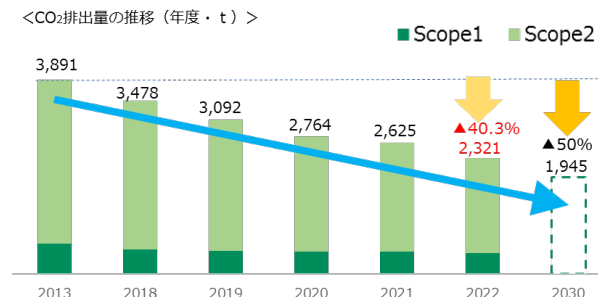
## ④ サステナブル経営・地域貢献

- 取引先企業のサステナブル経営をサポートする
  - ✓ サステナブルファイナンスの推進
  - ✓ 脱炭素・経営計画策定支援等の持続可能性向上に資する支援
- 社会のサステナビリティに責任ある行動をとる
  - ✓ 地域の金銭教育活動
  - ✓ 奨学財団・公益信託等の金銭支援
- 自社の温室効果ガス排出量を削減する

サステナビリティ経営の実現

社会的価値の創造

企業価値の持続的な向上



## ⑤ 企業ガバナンスの一層の向上

- 東証プライム銘柄に相応しいガバナンス体制を整備する
- 地域銀行に相応しい資本政策と機動的なリスク管理を目指す

株主還元方針

- ・ 配当性向30%程度（利益水準が低位な場合でも1株当たり12円を下限）
- ・ 柔軟かつ機動的な自己株式の取得

業績に連動した株主還元から資本コントロール型への緩やかな移行

- ・ 事業戦略の実践と資本政策により、株主との対話を進める
- ・ ROEの改善と必要自己資本とのバランスを図る

成長投資と追加的なリスクテイク余力を残す余裕ある自己資本を維持

グループ会社の資本構成を見直し連結ベースの収益力向上を目指す

継続的かつ建設的な対話

株主

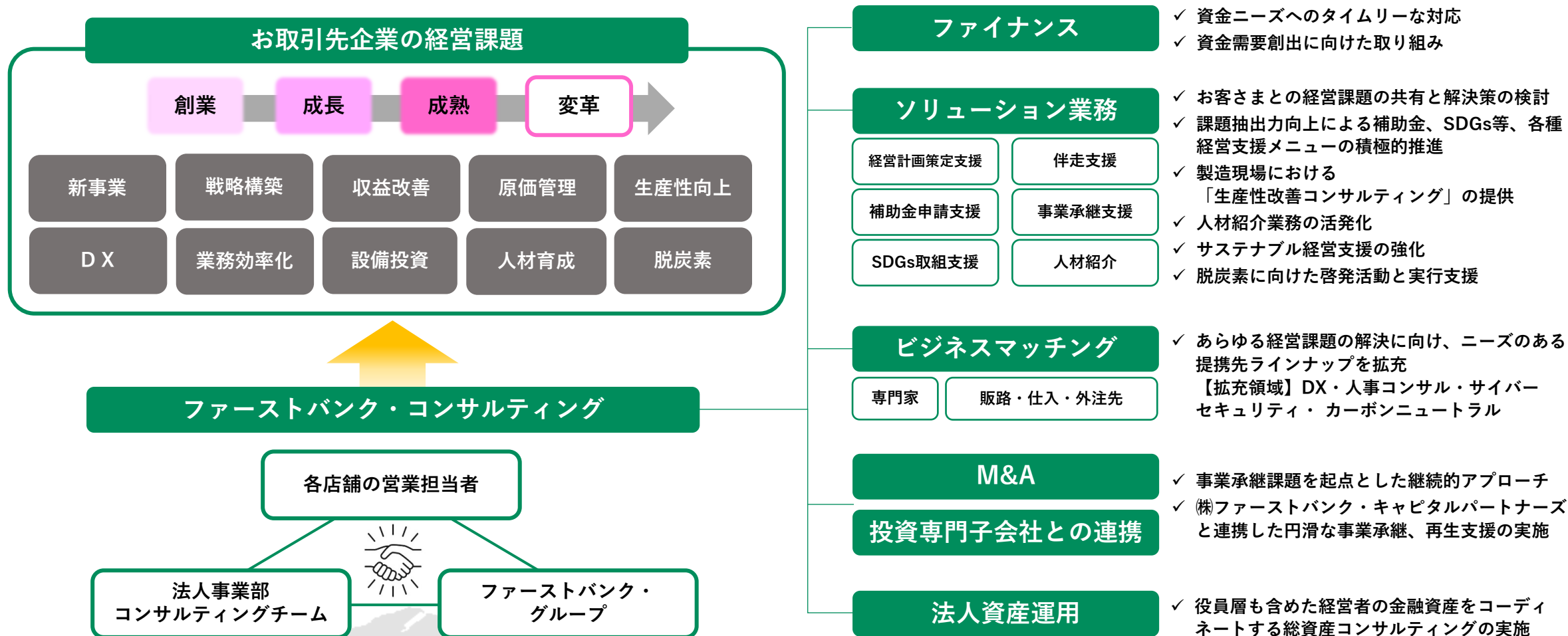
# 1st STAGEの具体的施策・計数目標 (2023年4月～2028年3月)

---



# 1st STAGE 具体的施策 ①金融プロフェッショナルとしての価値の提供【法人戦略】

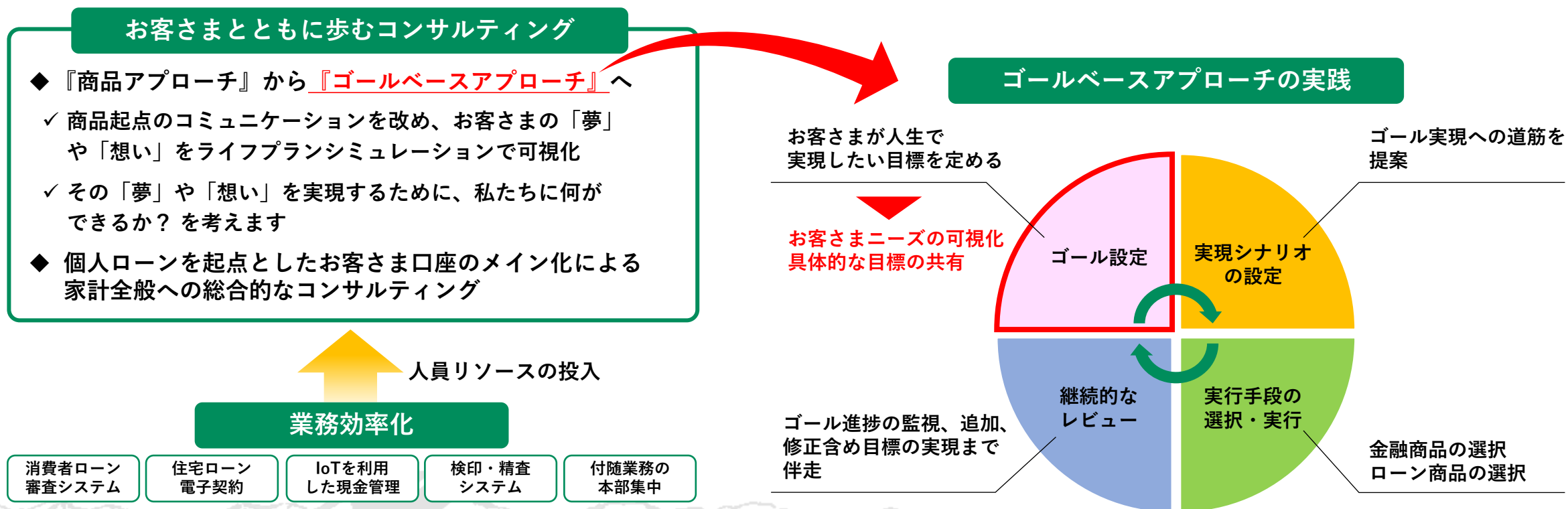
- 対面コンサルに特化。お取引先企業の経営理念やビジョンへの理解を深め、最適なコンサルティングをご提供します。
- 成長分野への投融資のご支援、新事業への進出や事業転換のサポート等、ビジネスステージに応じたソリューションをご提供し、お取引先企業の持続的な成長に寄り添います。





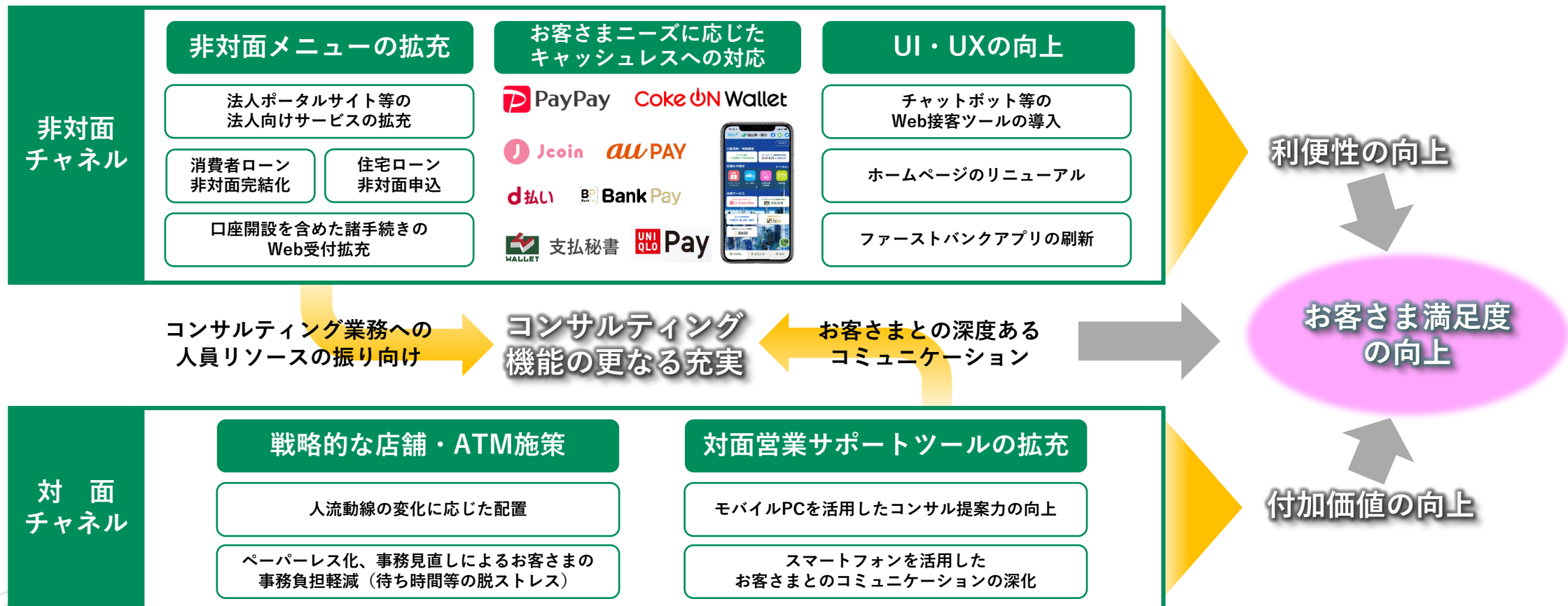
# 1st STAGE 具体的施策 ①金融プロフェッショナルとしての価値の提供【リテール戦略】

- 個人総資産における現状分析と対策の提示等の対面コンサルに特化。
- お客さまと長期的な関係を築くことを目指し、営業担当者がお客さまと資産運用のゴールを共有し、ご提案からアフターフォローまで一貫してサポートしてまいります。（ゴールベースアプローチの実践）
- ローンのWeb完結システム等、来店不要のお取引を拡充し、お客さまの利便性向上を図ります。
- 営業店事務の効率化を図り、人員リソースをコンサルティングに振り向ける好循環を生み出します。



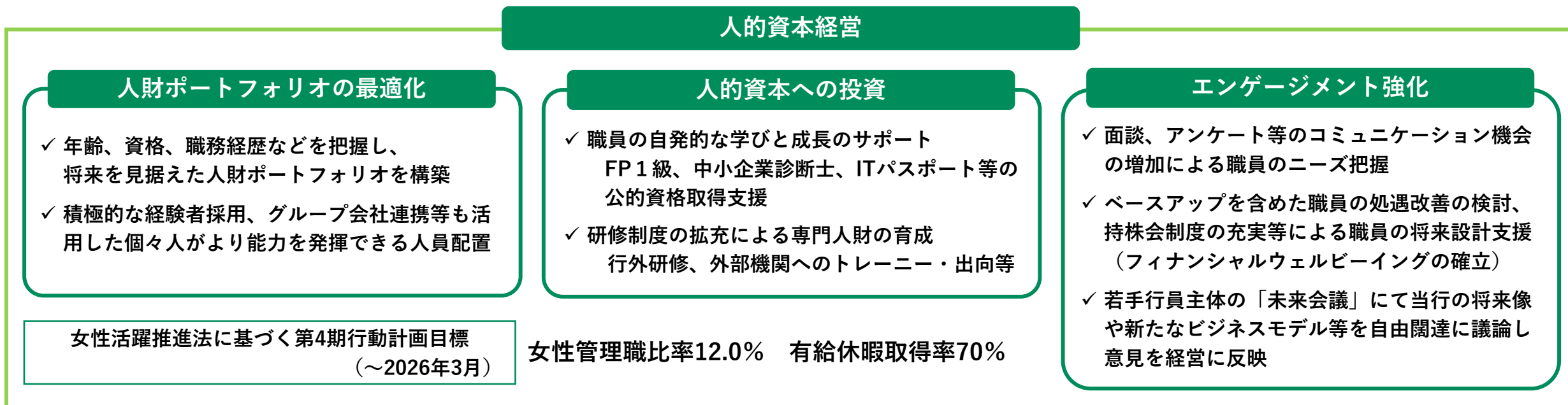
# 1st STAGE 具体的施策 ②対面・非対面チャネルのベストミックス

- ご来店不要のお取引を拡充させ、対面と同様のお客さまに寄り添ったサービスを非対面においてもご提供することで、お客さまがご自身にとって最適なチャネルを選択できる体制を構築します。
- 戦略的な店舗・ATM施策、営業支援ツールの導入等により、お客さまとの深度あるコミュニケーションを実現します。
- 対面・非対面のベストミックスにより、(i)コンサルティング機能の更なる充実、(ii)利便性の向上、(iii)付加価値の向上を図り、お客さま満足度の向上に繋がります。



# 1st STAGE 具体的施策 ③人財ポートフォリオの最適化・エンゲージメント強化

- 職員が最大限に能力を発揮できる人財ポートフォリオの構築とエンゲージメント強化、人財育成を図ることで、当行の持続的な成長の原動力となる、職員の『働きがい・やりがい・生きがい』を創出します。
- 当行の成長からもたらされるリターンを、職員の更なるモチベーション向上に繋げる好循環を実現します。



働きがい・やりがい・生きがいの創出

個々人の成長  
によるリターン

組織の成長  
によるリターン

当行の持続的な成長

# 1st STAGE 具体的施策 ④サステナブル経営・地域貢献

- 地域環境に責任ある企業行動を起こすとともに、お客さまのサステナブル経営を強力にサポートします。
- 金銭・金融教育をはじめとした当行の伝統的な地域貢献活動を継続し、地域の持続的な発展に貢献します。

## マテリアリティ

### 1. 地域経済の持続的な成長

- ・お客さまが抱える課題・ニーズにお応えすることで地域経済の持続的な発展に貢献します。



### 2. 地域社会の持続的な発展

- ・地域の更なる発展のために社会的な課題解決に貢献するとともに、未来を担う人材の育成に貢献します。



### 3. 環境保全

- ・自らの事業活動における環境負荷の低減に努めるとともに、お客さまの気候変動への取り組みを積極的にサポートすることにより、持続可能な地域環境の実現に貢献します。



### 4. 健全な企業経営

- ・株主・投資家との建設的な対話によりガバナンスの向上を図ります。
- ・事業構成の最適化および多様な人材が働きがいを実感できる組織づくりを通じて、持続可能な経営基盤の確立を目指します。



## サステナブル経営の推進・サポート

### 温室効果ガス削減

目標 2030年度排出量 2013年度比50%削減

- ✓ 行内使用車両のHV・EV化
- ✓ 再生可能エネルギーを利用した電力プランへの変更
- ✓ 新築移転店舗のオール電化対応及び太陽光パネル設置

### サステナブルファイナンス

目標 毎年度130億円実行

- ✓ 金融を通じたカーボンニュートラル等への対応支援



## 地域の持続的な発展

### 地域貢献

- ✓ 金銭教育出前講座や図画コンクール等の取組みを継続実施 将来を担う世代の金融リテラシーを高める支援を強化

### 官民連携強化

- ✓ 県内4自治体との包括連携協定締結
- ✓ 官民連携による取組実績の積み上げ(移住促進・観光振興等)



地域・お客さま・当行グループのサステナビリティ向上

# 1st STAGE 具体的施策 ⑤企業ガバナンスの一層の向上

- 地域銀行に相応しい資本政策と機動的なリスク管理を目指します。
- 透明性の高い情報開示と積極的なIR活動を通じた建設的な対話の実施により、企業価値の持続的な向上に繋がります。

## 地域銀行に 相応しい 資本施策

- ✓ 銀行に求められる高い健全性、追加的なリスクテイク余力を残した資本運営の堅持
- ✓ 一方、上場企業に求められる株主資本コストを意識した収益性の向上とのバランスにも配慮
- ✓ 資本収益性を意識した事業運営・成長投資により利益の向上を図り、5年後を目途にROE6%（株主資本ベース）を目指す
- ✓ グループ資本・収益の集約により連結ROEの向上を図る

## 取締役会の 機能向上

- ✓ アンケート結果を踏まえたPDCAの実践による実効性の向上
- ✓ 取締役間での問題意識の共有、リテラシーの底上げ

## 積極的なIR 説明会の実施

- ✓ 機関投資家・アナリスト向け、個人投資家向けIR説明会を積極的に実施
- ✓ 株主との対話内容は、経営会議・取締役会の審議の参考に

## 社外役員への インプット強化

- ✓ 新任役員対象の外部セミナーや研修への参加
- ✓ 業務の執行状況や銀行特有の経営の枠組み等に係る説明を充実

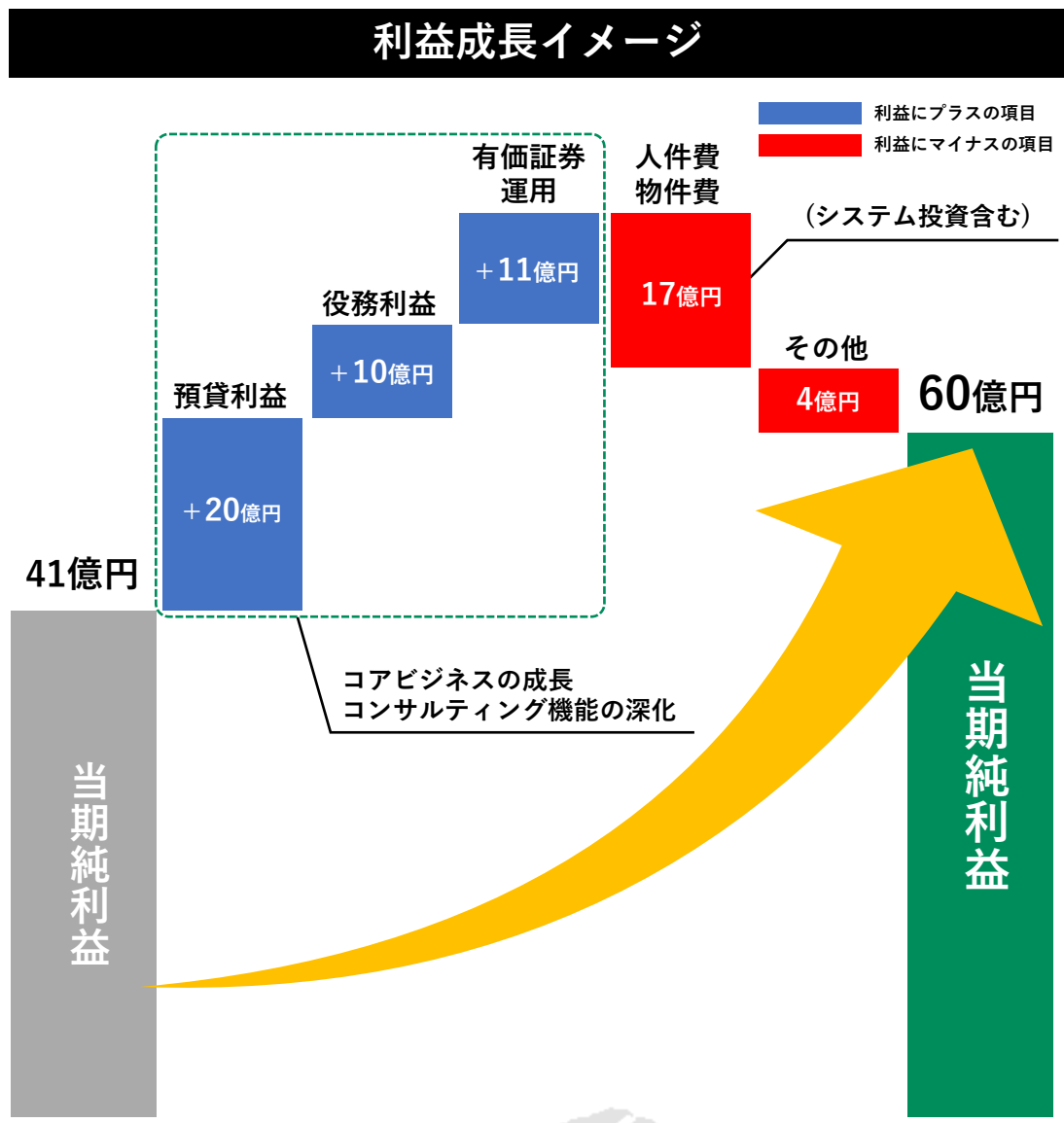
## 指名報酬委員会 の活性化

- ✓ 社外取締役を過半数とするメンバーで構成（社外3、社内2）
- ✓ 委員長は社外取締役
- ✓ 委員会を頻繁に開催し、後継者計画、役員報酬等について積極的な議論を展開

企業価値向上に  
向けたガバナンス  
の改善・強化



# 1st STAGE 利益成長イメージ および 計数目標



## 高い利益成長と余裕のある自己資本を維持

- コアビジネスによる利益成長
  - ✓ 総合コンサルタント力のアップにより成長分野への投融資を積極的に行い、持続的な収益源を拡大させる
- コンサルティング機能の深化
  - ✓ 提供サービスの質の向上、裾野の拡大といった継続的な取り組みに加え、金融プロフェッショナルとしての更なる高付加価値のサービスを提供することにより、総合収益力を高める
- 成長投資
  - ✓ 柔軟な事業の選択と集中も含め、経営資源を効率的かつ戦略的に投入する
  - ✓ 2nd STAGEでの成長リターンを見越して、1st STAGEにおける当初5年間も積極的に成長投資の種を植える
- 自己資本比率
  - ✓ 成長投資とリスクテイク余力を残す余裕ある自己資本として10%を維持する



(単体)

1st STAGE 計数目標	2023/3期	5年後
当期純利益	41億円	60億円程度
株主資本ベースROE	4.33%	6%
コアOHR	58.30%	60%未満
自己資本比率	11.29%	10%

2023/3期

2028/3期

## 本件に関するご照会先

### (ご注意事項)

- 本資料は情報提供のみを目的として作成されたものです。特定の有価証券等の売買を勧誘するものではありません。
- 本資料に記載された内容の全部または一部は予告なしに修正または変更される場合があります。
- 本資料には将来的な業績見通しに関する記述がございます。将来の業績は、経営環境の変化等により異なる可能性があることにご留意ください。

 富山第一銀行 総合企画部 経営企画グループ

TEL 076-424-1219

E-mail [souki@first-bank.co.jp](mailto:souki@first-bank.co.jp)

URL <https://www.first-bank.co.jp/>