

Disclosure 2019

ディスクロージャー誌



ふくほうのシンボルマーク

グリーン三角は地域の発展を示し、白とグリーンで円を描いている部分は、皆様と当行のふれあいを表しております。この三角と円のハーモニーによって全体にイメージされる「F」のデザインは、地域と皆様の繁栄に貢献し、未来永久に幸せをもたらしていきたいという当行の決意を示しております。

The Fukuho Bank, Ltd.

発行/2019年7月
編集/株式会社 福邦銀行 企画部
〒910-0023 福井市順化1-6-9
TEL/0776-21-2500 (代表)
<https://www.fukuho.co.jp>



見やすいユニバーサル
デザインフォントを採用
しています。



この印刷には、
環境に配慮した
植物油インキを
使用しております。





取締役会長 **三田村 俊文**

取締役頭取 **渡邊 健雄**

日頃は福邦銀行をお引き立ていただき誠にありがとうございます。
 このたび当行の経営方針や業績の概要などをまとめた「ディスクローチャ一誌2019」を作成いたしました。ご覧賜れば幸いです。
 さて、2019年3月期決算におきましては、国内企業収益は高い水準にあるものの改善に足踏みがみられ、企業の業況判断はおおむね横ばいとなっております。設備投資は引き続き増加し、また雇用・所得環境の着実な改善が続く中で、個人消費は持ち直しているものの、住宅投資はおおむね横ばいとなっております。先行きについては、当面、一部に弱さが残るものの、雇用・所得環境の改善が続く中で、各種政策の効果もあって、緩やかな回復に向かうことが引き続き期待されます。
 また、福井県内経済につきましては、製造業の生産は緩やかに拡大しており、全体では緩やかに持ち直しつつあります。設備投資も製造・非製造業ともに増加見込みで、個人消費は緩やかに拡大しつつあります。公共投資は前年を上回り、住宅投資は緩やかに回復しているものの、雇用情勢は着実に改善しており、人手不足感が強まっております。先行きについては、各種政策の効果で、景気が緩やかに拡大していくことが期待されますが、人手不足等、企業活動に与える影響など引き続き留意する必要があると考えます。
 このような環境下、当行グループは「地域密着の徹底」を基本戦略に、地域経済の活性化を通じて、「地域のお客さまとともに成長する銀行」を目指してまいります。今後とも変わらぬご支援、ご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。
 2019年7月

CONTENTS

ごあいさつ、プロフィール…………… 1
 経営理念・基本戦略…………… 2
 業績ハイライト…………… 3
 経営の組織…………… 5
 地域密着型金融の推進…………… 6
 コーポレート・ガバナンス…………… 10
 プライバシーポリシーほか…………… 13
 関係会社の状況・沿革…………… 14
 店舗一覧…………… 15
 主要な業務内容・役員…………… 16
 お知らせ…………… 17
 資料編…………… 18

プロフィール

(2019年3月末現在/単体ベース)

名称	株式会社福邦銀行 The Fukuho Bank, Ltd.
本店所在地	福井市順化1丁目6番9号
創立	1943年11月5日
資本金	73億円
総資産	4,703億円
預金	4,277億円
貸出金	3,073億円
自己資本比率	7.70% (国内基準)
店舗数	39カ店
従業員数	455名

経営理念

- 地域社会への貢献**
私どもは幸せな人間生活と豊かな社会づくりに貢献することを銀行活動の使命とします。
- 健全なる経営**
銀行の発展は、地域社会への貢献の証しであり、私どもの存在を可能とするため、より健全な経営に心がけます。
- 活力ある職場**
私どもが人間として尊厳を勝ちとるための練成の場として、明るく活力ある職場づくりに努めます。

福邦の心

- 至誠の心**
信頼の絆と責任を自覚し、お客様にまごころを尽くします。
- 和の心**
お互いの立場を理解し、喜びを分かち合う心を育てます。
- 進取の心**
変化に対応する熱意と挑戦する心を養います。
- 共存共栄の心**
お客さま第一に徹し、共存共栄の心で奉仕します。

目指す銀行像
 地域のお客さまとともに成長する銀行

基本戦略
 地域密着の徹底
 ～相談しやすく親しみやすい銀行～

1. 営業基盤の強化

- 事業者向け取引の強化
 - ・徹底した本業支援
 - ・資金需要を創造する課題解決型提案営業
 - ・営業体制の強化
- 個人向け取引の強化

2. 効率的な業務運営

- 本部・営業店態勢の強化
 - ・店舗体制再編
 - ・本部組織再編
 - ・本部・営業店事務の効率化
- システム共同化への移行

3. 活力ある職場

- 役職員間のコミュニケーション強化
- 多様な勤務形態の促進
- 女性職員の活躍機会拡充
- 評価体系の見直し

4. 経営管理態勢の強化

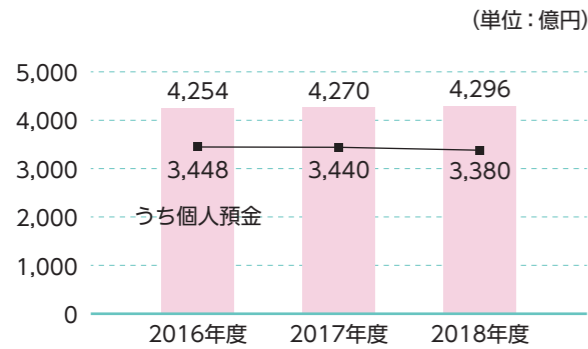
- 取締役会
- 経営会議・経営強化会議
- 監査役会

業績ハイライト

■ 預金等の状況 (単体)

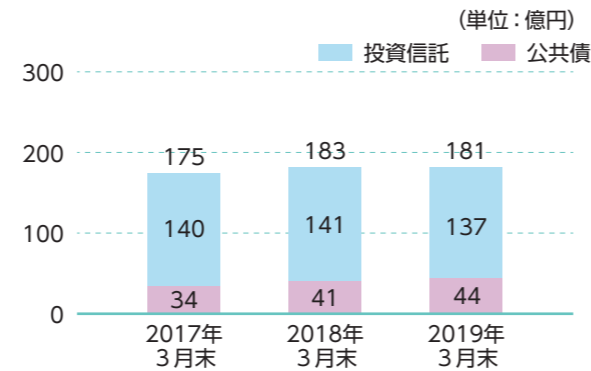
預金平均残高は、法人預金が増加したこと等により前年度比25億円増加し4,296億円となりました。
預かり資産残高は、投資信託口数は増加したものの前年度末比2億円減少し181億円となりました。

預金平均残高の推移



(注) 譲渡性預金は含んでおりません。

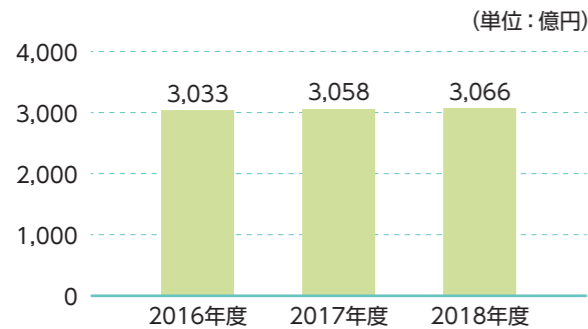
預かり資産残高の推移



■ 貸出金の状況 (単体)

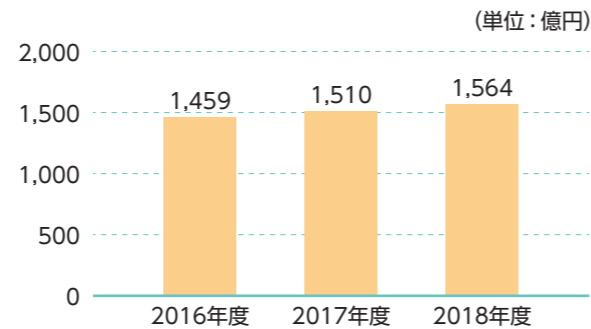
貸出金平均残高は、事業性貸出が増加したことにより、全体では前年度比8億円増加の3,066億円となりました。
中小企業向け貸出平均残高は、前年度比54億円増加し1,564億円となりました。

貸出金平均残高の推移



(注) 中小企業とは、資本金3億円(ただし、卸売業は1億円、小売業、飲食業、物品賃貸業等は5千万円)以下の会社または常用する従業員が300人(ただし、卸売業、物品賃貸業等は100人、小売業、飲食業は50人)以下の企業等です。

中小企業向け貸出金平均残高

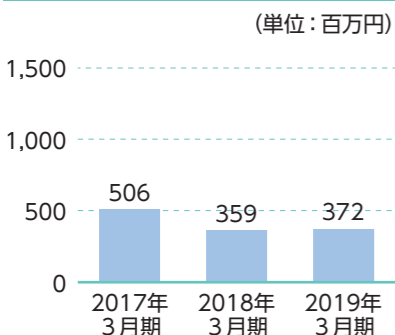


■ 損益の状況 (単体)

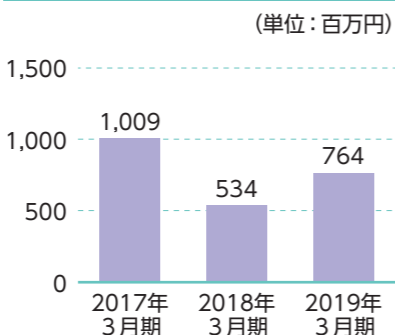
銀行の本業部分の収支を示すコア業務純益は、経費の圧縮に努め、資金利益および役員利益が増加したことにより、前期比13百万円増加し3億72百万円となりました。

経常利益は、コア業務純益の増加、債務関係損益の増加により、前期比2億30百万円増加の7億64百万円となりました。
当期純利益は、経常利益は増加したものの新勘定系システム構築に係る費用のため、前期比1億53百万円減少し2億47百万円となりました。

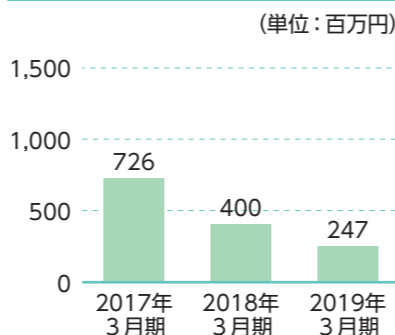
コア業務純益



経常利益



当期純利益



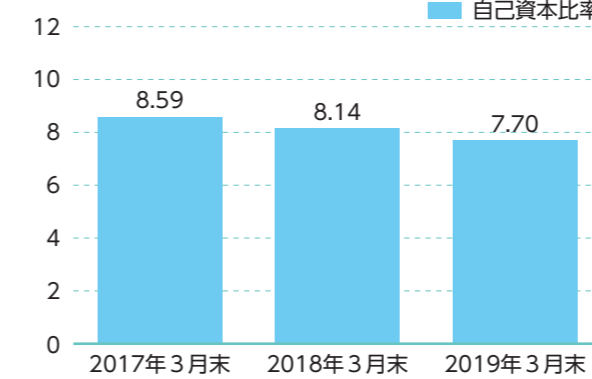
用語解説 (コア業務純益)

銀行本来の業務であげた利益から、業務を行う上でかかった経費と一時的な変動要因(債券関係損益と一般貸倒引当金繰入額)を差し引いたものです。

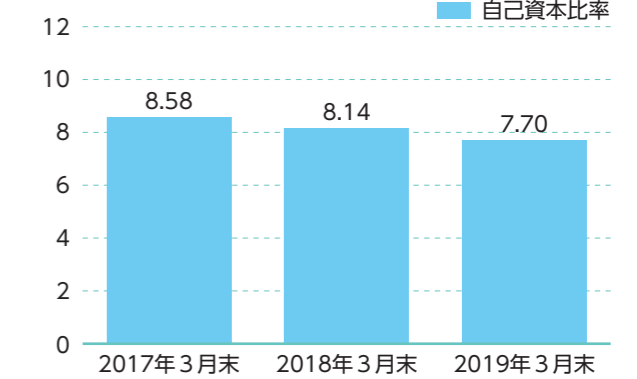
■ 自己資本比率の状況 (国内基準)

自己資本比率は銀行の安全性・健全性を示す重要な指標のひとつです。当行のように海外に支店を持たない銀行は国内基準の4%以上が義務付けられております。2019年3月末のリスク・アセット(万一の場合、貸倒れの危険性のある資産)に対する自己資本の額は銀行単体・連結ともに189億円、自己資本比率は単体・連結ともに7.70%となっております。

(単体)



(連結)



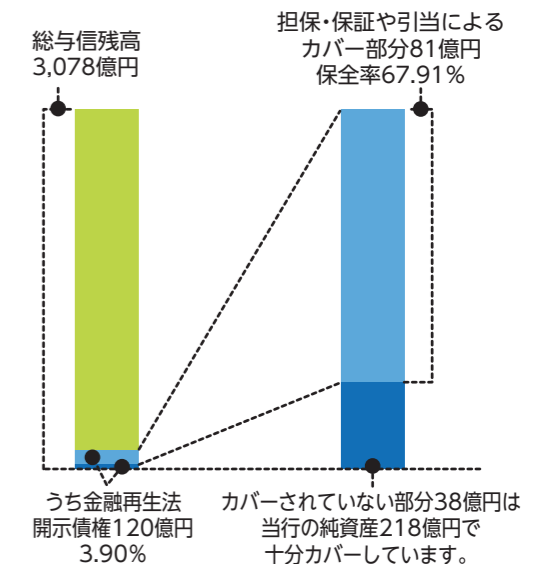
■ 資産査定状況

当行は、貸出金などの資産の価値に対して厳しく査定を行い適正な償却・引当を実施しております。また、積極的に取引先に対する経営支援を強化しております。2019年3月末の金融再生法開示債権は前期末比8億円減少の120億円となりました。

なお、金融再生法開示債権120億円には、担保保証のほか、将来的に損失を被ることに備え、すでに費用として引当てしている部分も含まれております。開示債権に対する保全額は81億円、保全率は67.91%あり、将来的な損失にも十分に備えております。

金融再生法に基づく開示債権額

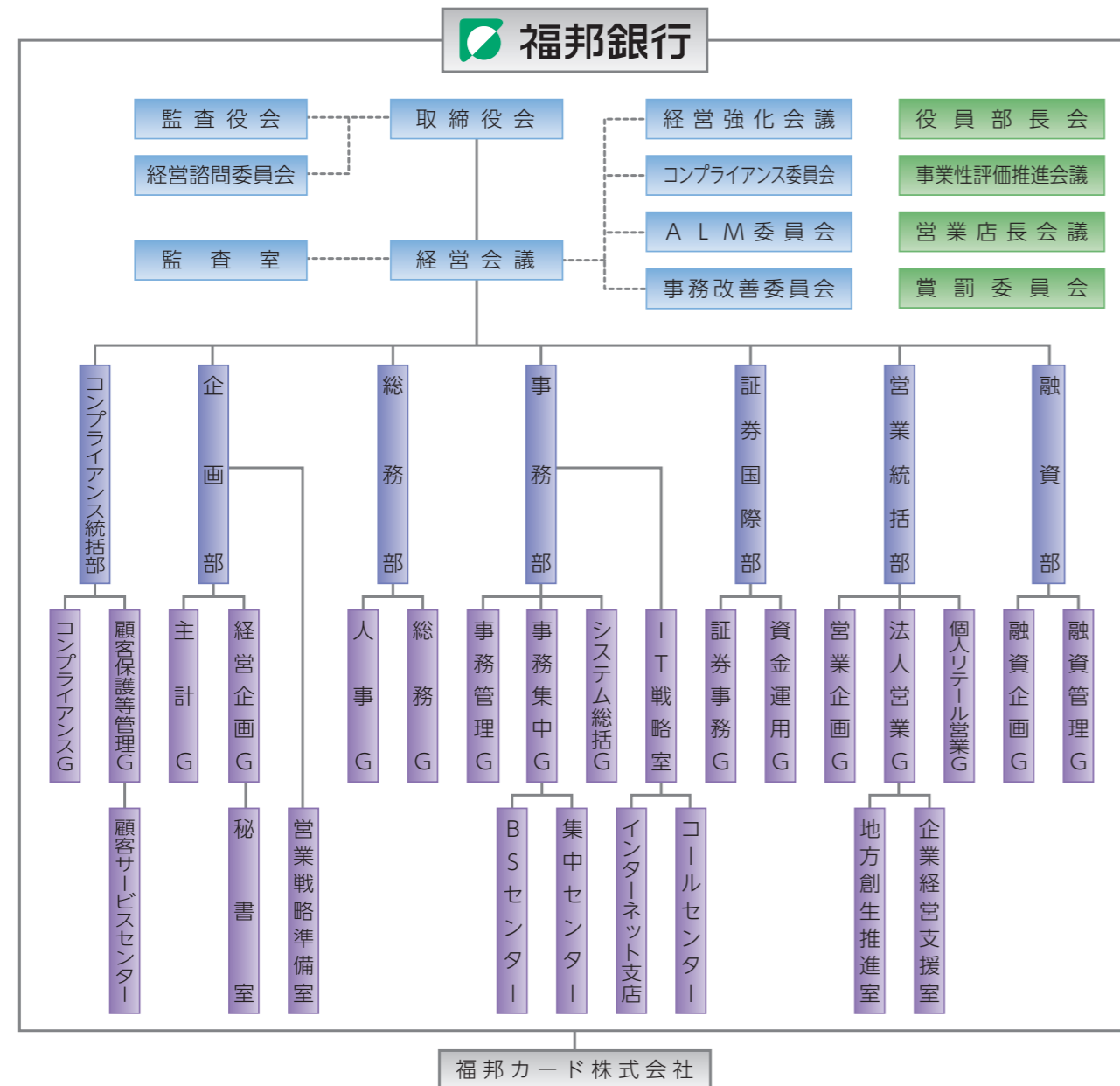
	2017年3月末	2018年3月末	2019年3月末
金融再生法開示債権合計	14,583	12,839	12,012
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	1,431	906	1,715
危険債権	10,441	9,460	7,639
要管理債権	2,710	2,472	2,656
保全額	11,005	9,321	8,158
貸倒引当金	3,130	2,730	2,197
担保保証等	7,874	6,591	5,960
総与信残高(未残)	302,299	308,025	307,802



- ※①破産更生債権及びこれらに準ずる債権とは破産手続開始、更生手続開始、再生手続開始の申立て等の事由により経営破綻に陥っている債務者に対する債権およびこれらに準ずる債権
- ②危険債権とは債務者が経営破綻の状態には至っていないが、財政状態および経営成績が悪化し、契約に従った債権の元本の回収および利息の受取りができない可能性の高い債権
- ③要管理債権とは3ヵ月以上延滞債権(元金または利息の支払が約定支払日の翌日を起算日として3ヵ月以上延滞している貸出債権)および貸出条件緩和債権(経済的困難に陥った債務者の再建または支援を図り、当該債権の回収を促進すること等を目的に、債務者に有利な一定の譲歩を与える約定条件の改定などを行った貸出債権)(注) いずれも①②を除く。

経営の組織

■ 組織図 (2019年7月1日現在)



■ 経営諮問委員会の設置

当行では、取締役会の諮問機関として経営諮問委員会を設置しております。外部有識者の方から、地域への信用供与の円滑化や地域経済活性化に向けた経営戦略など、客観的な立場で評価および助言・提言をいただいております。助言等は経営に反映することで経営の客観性と透明性を高めてまいります。第21回の同委員会は2019年7月に開催し、経営強化計画の履行状況報告書（2019年3月期）について、各委員の皆様からご意見等をいただきました。概要は当行ホームページでご覧になれます。

〈構成委員〉 (五十音順、敬称略)

委員名	公職・役職等
児嶋 眞平	京都大学名誉教授、福井大学名誉教授、元福井大学学長
増田 仁視	元福井経済同友会代表幹事、増田公認会計士事務所所長
山本 雅俊	元福井県副知事、元公益財団法人ふくい産業支援センター理事長

地域密着型金融の推進

■ 「インターネット支店」 オープン

2019年1月3日より基幹系システムを「STELLA CUBE」へ移行し稼働開始いたしました。今回の移行により、多様化するお客さまのニーズに沿った商品・サービスをより迅速に提供することが可能となりました。

また、1月21日より実店舗を持たないバーチャル支店として、「インターネット支店」を開設しております。ふくほうWEBバンキング申込によるインターネットでの申込・契約や、定期預金預入、払戻など、WEBによる利便性高いサービスの提供が可能となりました。

なお、お取引は通帳・証書レス等のペーパーレスとなり、環境面に配慮した取組みでもあります。

■ スマホアプリ「ふくほうPark」 導入

2019年1月21日より、公式アプリ「ふくほうPark」がスタート。ふくほうParkなら、ご自宅や外出先でも、手軽に残高照会ができます。福井県内を中心に55,000部の発行部数を誇る月刊URALAと提携。新しくオープンしたお店情報やイベント情報、暮らしのお役立ち情報は毎月更新され、今すぐ使えるお得なクーポンも好評配信中です。クーポンは、福邦銀行に口座をお持ちでない方もお使いいただけます。

お金の管理「ふくほうカレンダー by CRECO」なら、福邦銀行の明細だけでなく、クレジットカードの利用明細をカレンダー形式で確認できます。また、「一生通帳byMoneytree」なら福邦銀行口座のほか、他行口座・クレジットカード・ポイントカードなどの資産を一元管理でき、家計簿代わりにご利用できます。



■ CSRの取組み

【金融教育への取組み】

地域のお客さまの子育てを金融面から応援する目的で、地元小学生を対象とした営業店での職場体験や、団体等が企画する職場体験に参加するなど、地元小学生に対する金融教育を定期的実施しております。



子どもお仕事体験



親子金融教室

【地域見守り活動に関する協定の締結】

地域で安心して暮らしていけるよう、福井県内自治体と連携し、福井市・坂井市・大野市・鯖江市・越前市・小浜市・越前町の6市1町と見守り協定を締結しております。行職員が業務中に、お年寄り等、擁護を必要とされる方に何らかの異変を察知した際に、各市町の社会福祉課等に連絡するネットワーク活動を行っております。

【ピンクリボンキャンペーン活動】

福井県は女性が社会で活躍する労働人口が高いこともあり、働く女性に対するがんに関する正しい知識の普及と安心して働ける環境づくりの一環として、行職員はピンクリボンバッジを着けて活動し、営業店では「がんを知る展」を開催するなど啓蒙活動を行っております。

【オーケストラコンサート】

お取引先の経営者を中心とした会員組織である「福邦クラブ」で毎年開催しているオーケストラコンサートは、今年で22回目を迎え、多くのお客さまにご来場いただきました。

当行では、お客さまとの間で長く続いた親密な関係を強化・維持し、ニーズに応じた金融サービスを提供する地域密着型金融の推進を基本としており、経営規模や地域のお客さまのニーズに応じた経営資源の効果的な活用による推進を行い、地域の情報ネットワークの活用と連携により、金融仲介機能を活かした持続可能な地域経済への貢献を行うことを基本方針としております。

中小企業を始めとするお客さまとの継続的なつながりと信頼をもとに、課題解決型提案営業を通じてお客さまの満足度を高め、成長を支援し、地域・お客さま・当行の3者がともに発展するビジネスモデルの確立に努めてまいります。

また、同時に、お取引先のライフステージ（発展段階）や事業の持続可能性等を適切に見極め、最適なソリューションの提案に取り組んでおります。本取組みについては、より理解を深めていただくために当行の金融仲介機能のベンチマーク等を掲載しております。

1. 中小企業の経営支援に関する取組み状況

【2018年度の経営支援全般に関するベンチマーク】

(1) お取引先の経営改善や成長力の強化

ベンチマーク	項目	指標
当行がメインバンクとなっているお取引先数（単体ベース）および融資残高と経営指標に改善が見られた先数と同先に対する融資残高	メイン取引先数	1,333先
	メイン取引先への融資残高	634億円
	経営指標が改善した先数	742先
	経営指標が改善した先への融資残高	475億円

※経営指標が改善した先数は、売上高・営業利益率・従業員数のいずれかが改善した先を計上しております。

(2) お取引先の抜本的事業再生等による生産性の向上

ベンチマーク	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
ライフステージ別与信先数	4,706先	403先	253先	3,384先	135先	531先
ライフステージ別融資残高	1,775億円	108億円	152億円	1,276億円	52億円	185億円

※ライフステージについては与信先で過去5年間の売上高を把握して区分しております。

創業期：創業から5年までの先
成長期：売上高平均で直近2期が過去5期の120%超の先
安定期：売上高平均で直近2期が過去5期の120%～80%の先
低迷期：売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満の先
再生期：貸付条件の変更または延滞がある先

①創業等支援

・当行は、創業等への融資のみならず、創業計画書、補助金等の策定支援や政府系金融機関との協調融資を行い、着実な事業の安定化に向けた支援に努めております。

ベンチマーク	指標
当行が関与した創業、第二創業の件数	195件

ベンチマーク	①	②	③	④
創業支援先の支援内容別（①創業計画との策定支援、②プロパー融資、③保証協会融資、④政府系金融機関との協調融資）	131先	119先	13先	11先

②本業支援

・当行は、福井県・石川県・京都府・大阪府の営業店ネットワークを活かし、お取引先の「事業ニーズ（売上・仕入・事業承継・不動産活用などのニーズ情報）」をもとにビジネスマッチングの提案を行い、お取引先の成長支援に努めております。

ベンチマーク	福井県内	福井県外	海外
販路開拓支援を行った先数	173先	52先	0先

③事業承継支援

・当行は、事業承継ニーズを有するお取引先に、外部支援機関等を紹介し、課題解決の支援や必要な資金を融資するなど事業承継支援に努めております。

ベンチマーク	指標
事業承継支援を行った先数	52先

④事業再生支援

・当行は外部支援機関との連携により、お取引先の経営改善・事業再生に努めております。

ベンチマーク	条件変更先総数	好調先	順調先	不調先
貸付条件を変更しているお取引先の経営改善計画の進捗状況	474先	25先	84先	365先

※不調先には計画未作成先350先を含んでおります。

好調先：経営改善計画指標に対し120%超の先

不調先：経営改善計画指標に対し80%未満の先

順調先：経営改善計画指標に対し120～80%の先

・当行は(株)地域経済活性化支援機構と「特定専門家派遣」の契約を締結しているほか、外部のコンサルティング会社等と提携し、お取引先の経営課題に応じた最適なコンサルティングを提供できる態勢整備に努めております。

ベンチマーク	項目	指標
外部支援機関の利用先数	(株)地域経済活性化支援機構 (REVIC)	6先
	中小企業再生支援協議会	7先

(3) 担保・保証依存の融資姿勢からの転換

・当行は、事業性評価により将来性を重視した融資を行い、お取引先の成長・改善支援に努めております。

ベンチマーク	先数	融資残高
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数および融資残高	1,350先	501億円
上記計数の全与信先に対する割合	28.7%	28.2%

※事業性評価に基づく融資については「創業・新事業」「医療介護分野」「担保・保証に過度に依存しない融資」「事業承継」「事業性評価チェックシートによる事業性融資」にかかる融資としております。

・当行は、「経営者保証に関するガイドライン」の趣旨を踏まえ、経営者等の個人保証に依存しないお借入の一層の促進を図るとともに、保証契約の締結、見直し、整理について適切な対応に努めております。

ベンチマーク	活用件数
経営者保証に関するガイドラインの活用件数	796件
上記計数の新規融資に占める割合	17.7%

(4) 行内の人材育成

・当行は、お取引先の経営課題に対して最適な解決策を提示できるコンサルタント能力を身に付けた「法人営業マイスター」を育成しており、専門性の高い行員を育成・増員に努めております。

ベンチマーク	認定者数
「法人営業マイスター」の認定者数	19名

2.地域の経済活性化への積極的な支援

当行は、「地方版総合戦略」への積極的な情報提供・提案等を推進するにあたり、2015年4月に「地方創生チーム」、2017年4月からは「地方創生推進室」を立ち上げ、福井県内6市2町と地方創生に関する連携や、地域活性化を目的とするまちづくり会社に出資するなど、地域経済の活性化に向け県市町とともに連携を図ってまいります。

地公体名	連携内容	締結年月
勝山市	包括的地域連携協定、まちづくり会社への出資	2015年7月
越前市	包括的地域連携協定、まちづくり会社への出資	2015年8月
鯖江市	クラウドファンディング（購入型）	2016年12月
小浜市	クラウドファンディング（投資型）	2017年1月
大野市	包括的地域連携協定	2017年1月
高浜町	包括的地域連携協定	2017年1月
永平寺町	包括的地域連携協定、まちづくり会社への出資	2017年5月
坂井市	包括的地域連携協定	2017年8月

3.地域や利用者に対する積極的な情報発信

当行は、株主の皆さま、お客さまおよび地域社会の皆さまに当行の経営に対する理解を深めていただき、経営の透明性を確保することを目的として、プレスリリースやディスクロージャー誌、ホームページの掲載を通じて、迅速かつ充実した情報開示に取り組んでまいります。

4.目標計数の達成状況

(単位：先数)

	2018年上期			2018年下期		
	目標	実績	目標対比	目標	実績	目標対比
経営改善支援等取組先数	400	498	+98	402	726	+324
創業・新事業開拓支援	73	74	+1	74	121	+47
経営相談・早期事業再生支援	188	356	+168	188	558	+370
事業承継支援	17	26	+9	18	26	+8
担保・保証に依存しない融資推進	122	42	△80	122	21	△101