



あなたのいちばんに。
ふくおかフィナンシャルグループ

地域密着型金融の推進に関する基本方針 (平成22年度～平成24年度)

目次

グループ経営体制と経営理念	P. 1
FFG第三次中期経営計画「ABCプラン」	P. 2
地域密着型金融の推進 ～基本方針	P. 3
地域密着型金融の推進 ～具体的な取組み	P. 4
主な取組み内容	P. 5～7

平成22年6月

- ふくおかフィナンシャルグループ（以下、FFG）は、福岡銀行、熊本ファミリー銀行及び親和銀行の九州を基盤とする3つの銀行を傘下に持つ「広域展開型地域金融グループ」です。
- FFGでは、地域に根ざした3つの銀行（3ブランド）を営業チャンネルとし、持株会社への本部企画機能の集約や事務・システム等の経営インフラの共通化（シングル・プラットフォーム）によって、効率的な経営を展開しております。
- FFGの経営理念は、「高い感受性と失敗を恐れない行動力」によってチャレンジ精神を常に磨き、「未来志向で高品質を追求」することで人々の役に立つための真に良い商品やサービスを最良のマナーで提供し、「人々の最良な選択を後押し」するため、お客様とともに考え、悩み、選択のための後ろ盾となることを使命としています。
- FFGではこの経営理念を実践するため、「あなたのいちばんに。」をブランドスローガンとして掲げ、グループ各行が「いちばん身近な」「いちばん頼れる」「いちばん先を行く」銀行を目指し、人と人、地域と地域を結ぶ金融グループとして、お客様、地域社会に価値創造を提供してまいります。

グループ経営体制

- 広域展開型地域金融グループ
- 3ブランド・シングルプラットフォーム



経営理念

ふくおかフィナンシャルグループは、
**高い感受性と失敗を恐れない行動力を持ち、
未来志向で高品質を追求し、
人々の最良な選択を後押しする、**
すべてのステークホルダーに対し、価値創造を提供する
金融グループを目指します。

FFGの志

ブランドスローガン

コアバリュー

あなたのいちばんに。

いちばん身近な（銀行）

お客様の声に親身に耳を傾け、対話し、共に歩みます

いちばん頼れる（銀行）

豊富な知識と情報を活かし、お客様一人ひとりに最も適したサービスを提供します

いちばん先を行く（銀行）

金融サービスのプロ集団として、すべての人の期待を超える提案を続けます

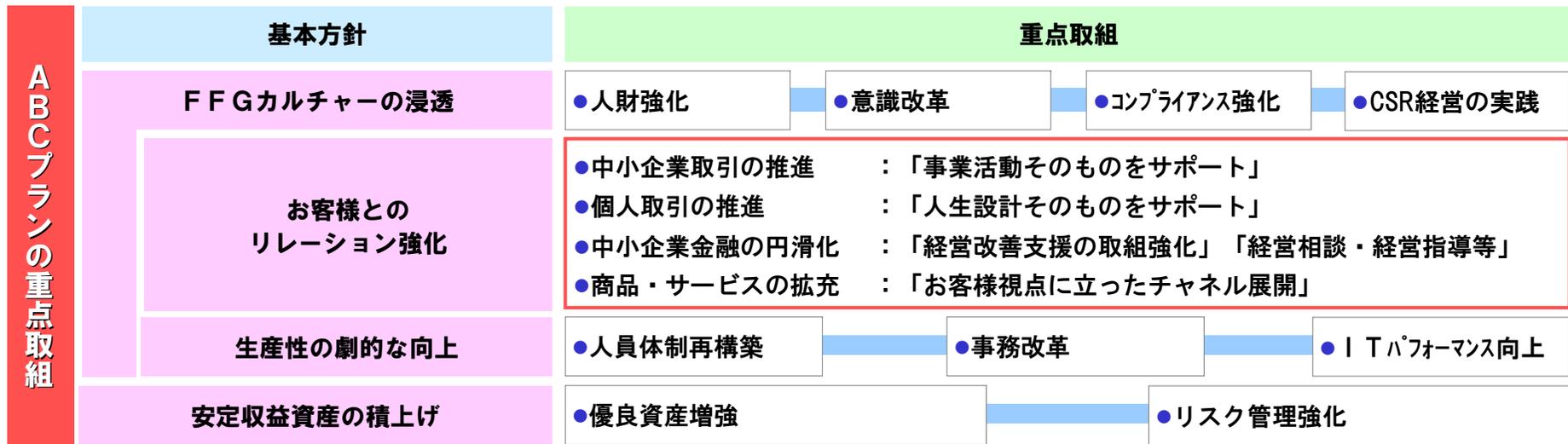
お客様への約束

- FFG第三次中期経営計画は、ブランドスローガンである「あなたのいちばんに。」を徹底的に追及するため、「ABCプラン ～ Always Best for the Customer ～ 」と名付けました。
- ABCプランでは、経営インフラを徹底的に活用して生産性を劇的に向上させるとともに、高度で良質な金融商品・サービスを提供することで、グループ銀行3行がそれぞれのカバーエリアで営業基盤を拡大し、企業価値の持続的な成長を実現する『質・量ともにトップクラスの地域金融グループ』を目指します。
- 本プランは、「①お客様とのリレーション強化」「②生産性の劇的な向上」「③FFGカルチャーの浸透」「④安定収益資産の積上げ」の4つを基本方針としております。

ABCプランの目指す姿	FFGの目指す姿		『質・量ともにトップクラスの地域金融グループ』			
	福岡銀行	国内No.1バンク	●顧客ニーズ対応力	●サービス品質	●お客様からの信頼度	●成長力
	熊本ファミリー銀行	県内リテールNo.1バンク	●県内リテール取引において絶対的な支持を得る銀行			
	親和銀行	県内No.1バンク	●サービスレベル	●規模/利益(財務基盤)	●顧客支持数/基盤数(営業基盤)	

ABCプランの基本方針	基本方針① 『お客様とのリレーション強化』	● お客様の声に耳を傾け、お客様目線に立った提案を続けるために、お客様との接点、対話、取引関係を拡大します。
	基本方針② 『生産性の劇的な向上』	● 経営インフラを徹底活用するとともに、事務インフラ、ITインフラ、人財インフラの最適化を図ることで、生産性を劇的に向上させます。
	基本方針③ 『FFGカルチャーの浸透』	● お客様の期待に応えるために、失敗を恐れずに進化・変革する心を持つことと、成長のために日々研鑽する組織風土を共有します。
	基本方針④ 『安定収益資産の積上げ』	● 環境変化に左右されない安定収益資産を積上げることで、強固な収益基盤を構築します。

- F F Gの経営理念や中期経営計画（ABCプラン）の考え方は、地域密着型金融の考え方と本質的に同一であり、グループ各行における中期経営計画（ABCプラン）の実践こそが、「地域密着型金融の推進」に資するものと考えます。
- とりわけABCプランの基本方針の一つである「お客様とのリレーション強化」は、地元九州を営業基盤とするF F Gにとって、「地域密着型金融の推進」そのものと言えます。
- F F Gグループ各行では、地域密着型金融の3つの柱である「①ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化」「②事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底」「③地域の情報集積を活かした持続可能な地域経済への貢献」を実現するため、「お客様とのリレーション」を通じてお客様が抱える課題や問題点等を共有し、グループ各行が連携して、グループのノウハウを最大限に発揮することにより、お客様のため、地域社会のために価値創造を提供してまいります。
- なお、「地域密着型金融の推進」に関する「取組み状況」につきましては、引続きグループ各行のホームページ等を通じて積極的に開示してまいります。



ABCプランの実践

<地域密着型金融の推進の3本柱>

- ① ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化
- ② 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底
- ③ 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

地域密着型金融
の実現

- FFGグループ各行における地域密着型金融の具体的な取組み項目は以下のとおりです。

① ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化

■ 創業・新事業支援

- グループの広域ネットワーク網を活用したビジネスマッチング・商談会等による多様な営業情報等の提供
- 産学官連携を活用した地元企業の産業育成支援

■ 事業再生・経営改善支援

- これまで蓄積した事業再生ノウハウの活用(DES、DDS等)
- 外部機関の活用(RCC、中小企業再生支援協議会、再生ファンド等)
- 経営改善の能動的支援態勢の整備・人財育成

■ 事業承継支援

- 本部・営業店の情報連携強化・セミナー実施
- 株式の効果的な移転スキーム、事業承継ファンド活用等の事業承継プランの提案

② 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

■ 不動産担保、個人保証に過度に依存しない融資手法

- シンジケートローン、ノン・リコースローン、私募債、ABL等の資金調達が多様化
- 信用保証協会提携商品の活用
- 目利き能力を持った人財の育成

③ 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

■ 地元企業への情報提供

- グループの広域ネットワーク網を活用したビジネスマッチング・商談会等による多様な営業情報等の提供
- 産学官連携を活用した地元企業の産業育成支援
- 経営セミナー、新入社員研修会、実務講座等の開催

■ 地域への金融経済教育

- 資産運用、年金、保険等の各種セミナーの実施

主な取組み内容

- ① ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化
- ③ 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献



1 ビジネスマッチング・商談会・各種セミナー

- FFGでは、福岡銀行、熊本ファミリー銀行、親和銀行のお取引先向けに、ビジネスマッチング・商談会・各種セミナー等を定期的を開催し、地元九州の広域ネットワークを活用した販路拡大のサポートや経営情報のご提供により、お取引先のビジネスの発展をバックアップいたします。

■ 21年度に開催した主な商談会

フード・アグリアイランド九州2009 22年5月



ビジネスマッチングフロア



福岡銀行本店ビル5Fにビジネスマッチングフロアを常設

大連—九州ビジネス商談会 22年5月



大連チャレンジショップ



中国ビジネスを志向する取引先に、商品の展示・販売や技術PRを行う拠点を設置（北九州市との共同事業）

2 産学官連携

- 地方公共団体、大学、企業との連携を強化することで、FFGグループのネットワークを拡充し、新たに発掘したベンチャー企業に対する資金支援や、創業間もない企業への研究開発・技術支援、販路拡大のための取引先紹介など、地域の産業育成に貢献できるよう努めてまいります。

■ 産学官連携に関する提携先一覧

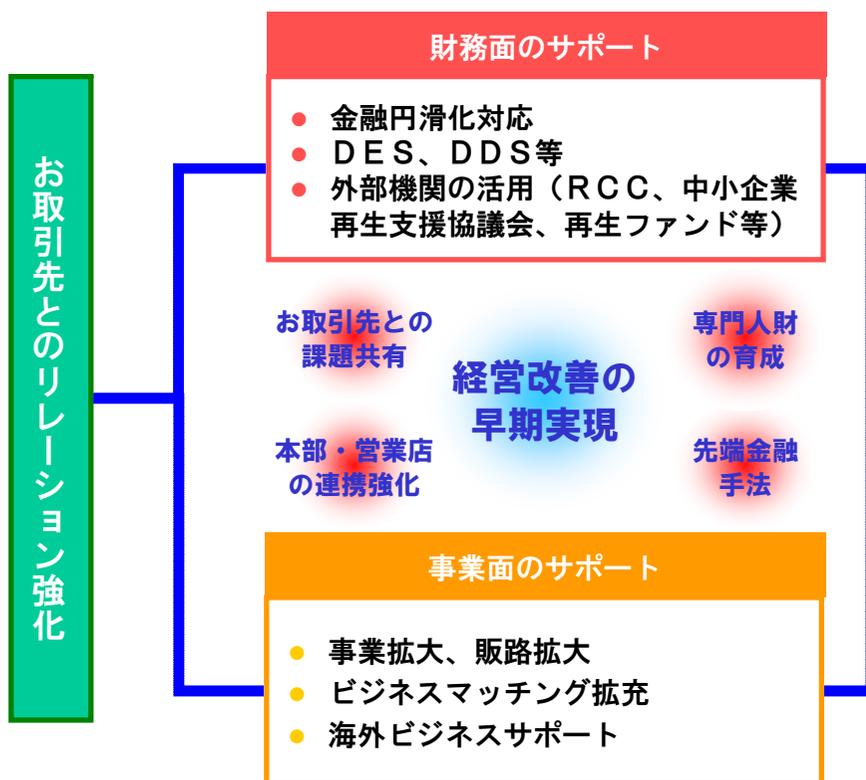
FFGが大学・企業・行政機関の間に立ち、効果的に企業、産業育成を図ります

	提携先 (●は連携協定締結)	FFG	福岡銀行	熊本ファミリー銀行	親和銀行
行政機関	長崎県企業振興・立地推進本部				●
	北九州市	●	●		
	長崎市	●	●		●
	佐世保市	●	●		●
大学・高専	熊本大学	●	●	●	
	崇城大学			●	
	佐世保工業高等専門学校				●
	東海大学			●	
	九州大学	●	●		
	福岡大学		●		
	長崎大学	●	●		●
福岡工業大学	●	●			

3 事業再生・経営改善支援

- FFGでは、人材の育成とノウハウ蓄積を進めるとともに、外部機関等との連携体制を構築する等によって、お取引先の経営改善支援・事業再生支援に積極的に取組んでまいりました。今後とも、お取引先とのリレーションを強化し、お取引先が抱える課題や問題点等を共有することで、経営改善支援等を早期に実現するための取組みを実践してまいります。

■ 経営改善・事業再生支援体制



4 事業承継支援

- FFGでは事業承継の課題解決に向けた支援体制を構築し、現在では、税理士等専門家と連携して、事業承継セミナーの開催や、自社株概算評価や承継対策計画の提案を行う等、その支援体制を高度化しております。今後とも、事業承継支援体制の更なる高度化を図ることで、事業承継問題を抱える地元中小企業等の支援を行ってまいります。

■ 事業承継支援メニュー

自社株概算評価	決算書類、損益財務資料等に基づき、株式の概算評価額を算定します。
事業承継プランの提案	株式の効果的な移転スキーム、企業再編、従業員持株会、MBO、事業承継ファンドの活用等、お客様の状況に応じて、適切な事業承継プランの提案を行います。
相続対策の提案	相続対策等について、適切な手法による対策の提案を行います。
事業承継セミナーの実施	セミナーを通して事業承継のポイントや関連情報等を提供しております。



5 資金調達多様化

- FFGでは、福岡銀行で蓄積したノウハウをベースに、シンジケートローンやノン・リコースローン、手形・売掛債権の流動化等、お取引先のニーズに応じたオーダーメイド型の多様な資金調達メニューを取り揃えております。今後ともお取引先の幅広い資金調達ニーズにお応えするため、融資手法の高度化や人財の育成にグループを挙げて取組んでまいります。

■ 多様な資金調達メニュー

シンジケートローン	<p>設備投資や社債償還等、大型の資金調達ニーズに対して、複数の金融機関が協調してシンジケート団を組成し、同一契約書・同一条件でご融資させていただくことにより、複数の金融機関と個別に交渉をする手間が省けます。</p> <p>また、お客様の営業エリア拡大等に伴い、新たな金融機関との取引ニーズがある場合にも活用可能です。</p>
ノンリコースローン	<p>特定の資産や事業が生み出すキャッシュフローを主たる返済原資とした非遡及型融資契約です。</p>
手形債権・売掛債権の流動化	<p>SPC（特定目的会社）を活用した手形債権・売掛債権流動化スキームのご提供を通じ、お取引先のニーズにお応えします。</p>

6 ABL（動産担保融資）の取組み

- ABL（アセット・ベースト・レンディング：債権動産担保融資）は、お取引先が所有する原材料や商品、売掛金等を有効に活用できるとともに、銀行とお取引先とが担保資産の状況や業績に関する情報を共有する等、お取引先とのリレーションをより一層強化できる手法であり、今後ともFFGではABLの活用に積極的に取組んでまいります。

■ ABLスキーム

