



あなたのいちばんに。
ふくおかフィナンシャルグループ

地域密着型金融の取り組みについて（2022年度）

CONTENTS

■ 金融仲介機能の発揮に向けた取り組み

- ▶ 金融仲介機能の発揮および地域活性化に関する取り組み方針
- ▶ 事業性評価の取り組み
- ▶ 担保・保証に過度に依存しない融資
- ▶ ライフステージに応じたソリューションの提供
創業期／成長期・安定期／低迷期・再生期
金融円滑化の取組み

■ 地域活性化に向けた取り組み

- ▶ FFGの考える地方創生
- ▶ 地域の面的再生への積極的な参画



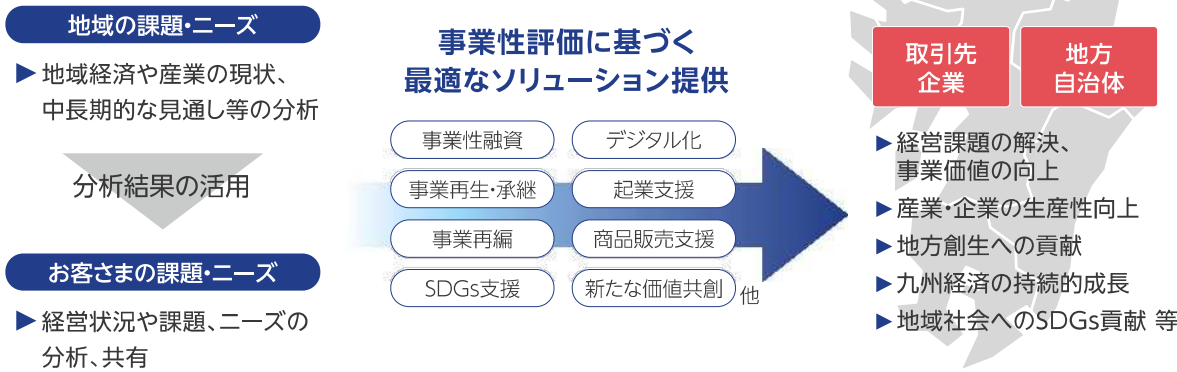
金融仲介機能の発揮に向けた取り組み

金融仲介機能の発揮および地域活性化に関する取り組み方針

当社グループは、地域金融機関として、地域経済の活性化・発展に貢献することが最大の使命であると考えています。これを実現するため、これまで培ってきたスキルやノウハウ、総合金融グループとしての幅広いソリューションや広域なネットワークを活用して、質の高い金融仲介機能を発揮していきます。

課題解決に向けた最適なソリューションを積極的に提供し、お取引先の成長に貢献していくことで、FFGがサステナビリティ方針として掲げる「地域経済発展への貢献」と「FFGの企業価値向上」の好循環サイクルを創出し、持続可能な地域社会を実現していくことを目指します。

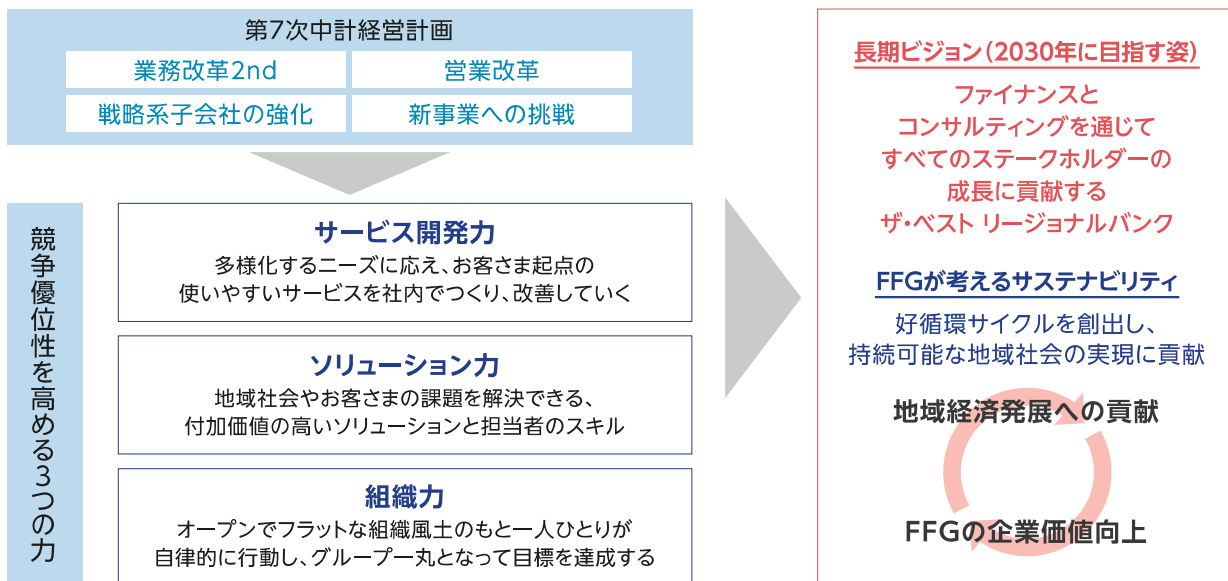
■ 持続可能な地域社会の実現に向けた金融仲介機能の発揮



FFGが目指す姿の実現に向けて

第7次中期経営計画の重点取り組みである「営業改革」では、お客さまの中・長期的なニーズや課題を共有して本業支援に取組むゴールベース型営業を実践し、お客さま本位の営業を徹底していきます。また「戦略系子会社の強化」においては、グループ会社の事業領域を拡大することで、グループ総合力およびソリューション力を向上させます。

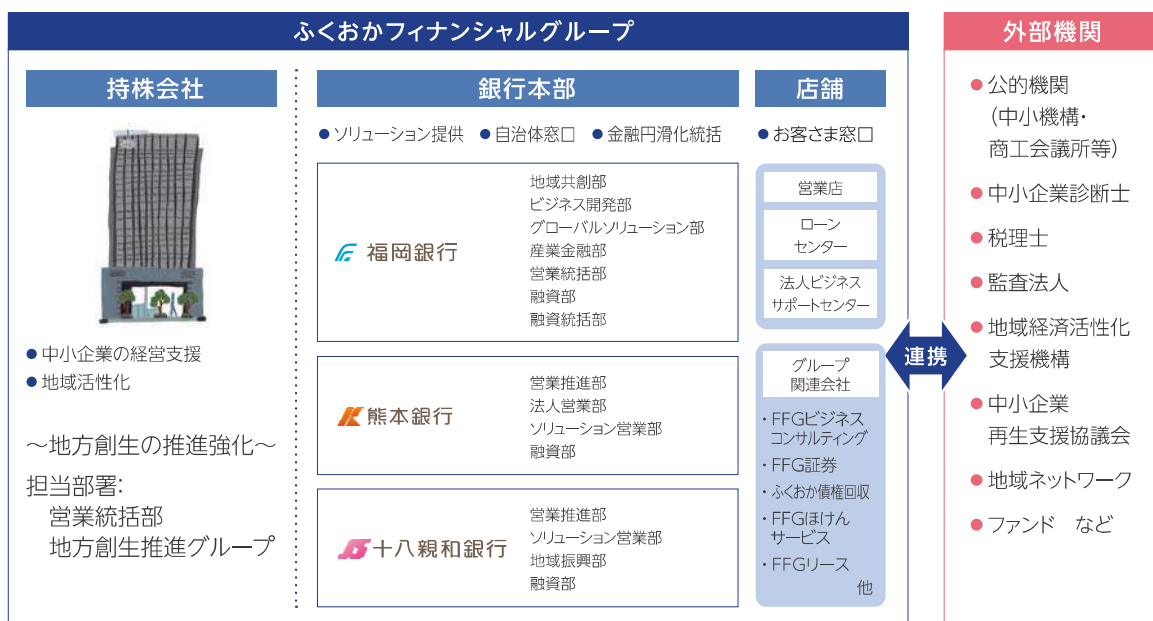
多様化するお客さまニーズに対応しながら付加価値の高いサービスを提供していく金融グループとなることで、目指す姿を実現していきます。



■ 取り組み体制

当社グループでは、グループ3行およびグループ関連会社、さらには外部専門家・外部機関との幅広いネットワークを活かしながら、事業性評価を実践することにより、お客さまの成長ステージ・経営課題・様々なニーズに応じた最適なソリューションを提供する体制を構築しています。

また、地域金融機関に期待される役割をこれまで以上に果たすべく、「地方創生推進グループ」を中心に本部・営業店・グループ各社が一体となって、当社グループが持つ知見やネットワークを外部機関などと連携しながら活用する体制を構築しています。



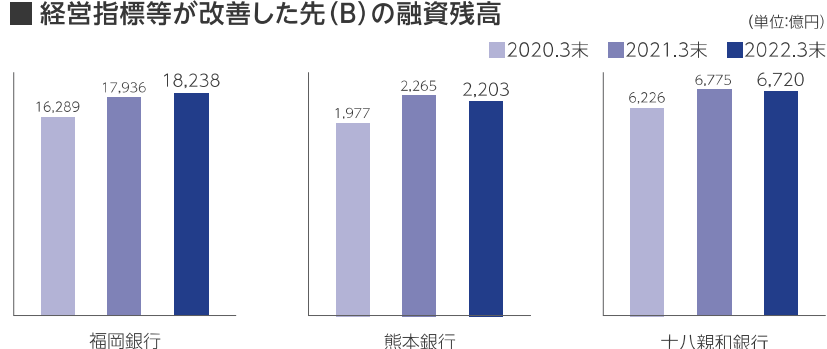
■ メイン取引先の状況

基本方針に基づき、グループ一体となって最適なソリューションを提供することで、取引先企業の経営改善に向けた取り組みを積極的にサポートしています。

(2022年3月末)

	福岡銀行	熊本銀行	十八親和銀行
メイン取引先数<グループベース>(A)	8,358先	2,625先	4,931先
メイン取引先の融資残高	21,916億円	2,693億円	8,126億円
Aのうち経営指標等が改善した先(B)	6,310先	1,994先	3,835先
改善先の割合(B/A)	75.5%	76.0%	77.8%

■ 経営指標等が改善した先(B)の融資残高



・当社グループのメイン取引先のうち7割以上の取引先において、売上増加等経営指標の改善が見られており、経営改善に伴う資金需要等にも積極的に対応しています。

※メイン取引先

決算データが直近2期あり、当社グループの融資残高が最も大きい法人取引先グループ

※経営指標

売上高、営業利益率、従業員数、労働生産性(従業員一人当たりの営業利益)

事業性評価の取り組み

当社グループは、ブランドスローガン「あなたのいちばんに。」を念頭に積極的な対話を通じて、さまざまなライフステージにある取引先企業の事業内容や成長可能性を適切

に評価し課題・ニーズを的確に把握するとともに、その課題等を共有し、最適なソリューションを提供することでお客さまの企業価値向上に努めています。



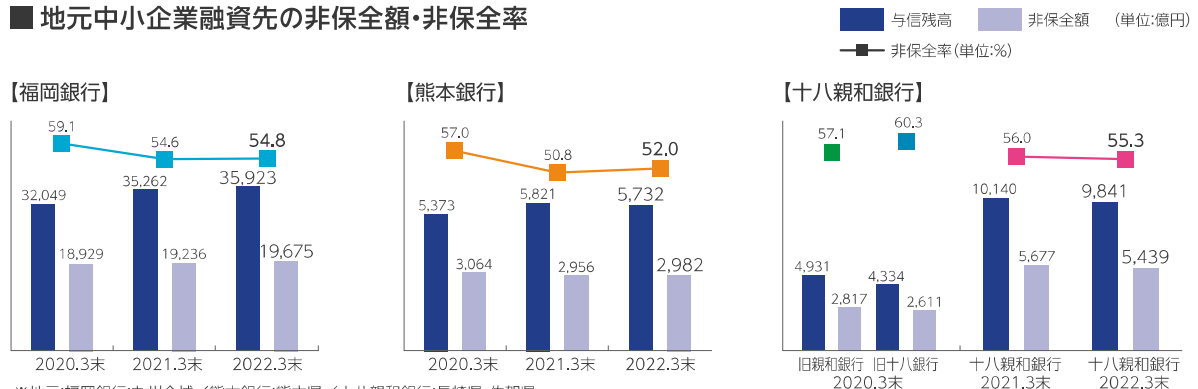
担保・保証に過度に依存しない融資

当社グループでは融資に際して、取引先企業の事業内容を分析したうえで、事業に必要な資金を融資しています。その際、融資金の使途や返済原資等を総合的に勘案し、担保や保証をご提供いただく場合もありますが、必ずしも融資額相当の担保や保証をご提供いただいている訳ではございません。

下図のとおり、地元中小企業に対する融資においても、担保・保証の評価以上に融資を行い、与信残高に占める非保全額は50%以上で推移しています。

今後も取引先企業の事業内容や成長可能性を適切に評価する「目利き力の更なる向上」に取り組むとともに、「担保・保証に過度に依存しない融資」により一層努めていきます。

■ 地元中小企業融資先の非保全額・非保全率



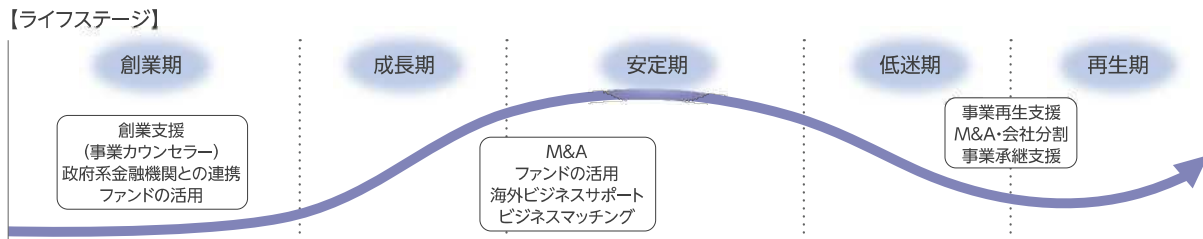
※地元:福岡銀行:九州全域/熊本銀行:熊本県/十八親和銀行:長崎県・佐賀県

※中小企業:地方公共団体・大企業・中堅企業を除く

※非保全額(率):不動産等の担保・保証協会保証がおよんでいない融資額(非保全額が融資総額に占める割合)

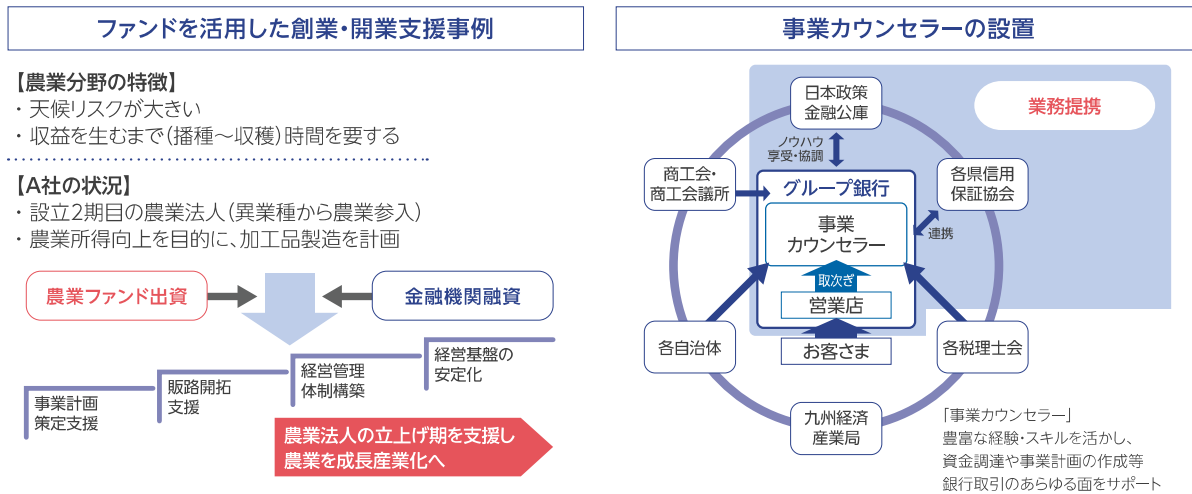
ライフステージに応じたソリューションの提供

当社グループは、お客さまの各ステージ(創業期、成長期、安定期、低迷期、再生期)におけるニーズや経営課題を解決し、中長期的な成長を支援する最適なソリューションを提供しています。



創業期

当社グループでは、ファンドを活用した安定的な資金供給や、グループ銀行に設置する「事業カウンセラー」と関係団体等とのネットワークの活用、UIJ創業セミナーなど、さまざまな創業・開業支援を積極的に行っています。



■ 成長期・安定期

当社グループでは、お客様の販路開拓支援等のためビジネスマッチングや各種商談会を積極的に行っています。海外進出や海外への販路拡大等については、福岡銀行の

海外駐在員事務所や外部提携機関と連携しサポートしています。また、お客様の事業規模拡大等の成長支援のため、M&A等のソリューションも提供しています。

■ 商談会・セミナー等開催実績

(2021年度中)

～国内商談会～

- 長崎ビジネス商談会 in 出島メッセ長崎
- 長崎デザインアワード2021 受賞者向け商談会
- 島原オンライン商談会
- 海外販路創出オンライン商談会

～国内主なセミナー～ ※FFG経営者クラブ向けセミナー

- 新入社員研修会、新入社員フォローアップ研修会
- 経営幹部の育ちを進める13ポイント
- ファシリテーション・スキル ステップアップ編
- 実践！ 伝えるカトレーニング
- 人と関わる力を伸ばすビジネスマナー講座

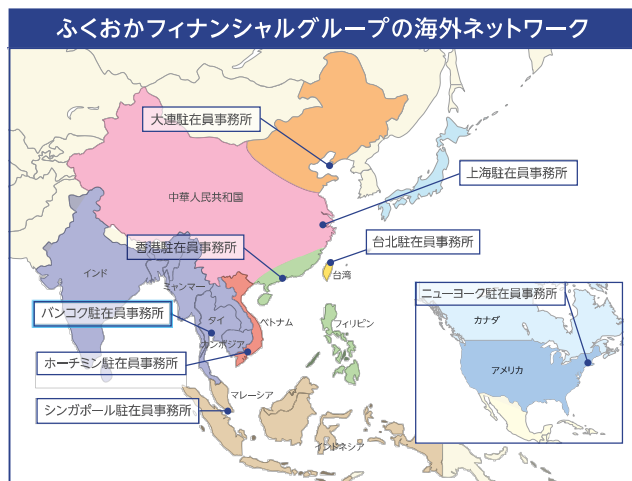
～海外商談会・セミナー～

- 香港・華南地区日本企業オンラインセミナー・商談会2021
- 長崎ビジネス商談会 in 出島メッセ長崎 海外販路の個別相談会

〈長崎ビジネス商談会 in 出島メッセ長崎〉



海外販路の個別相談会



■ M&A支援先数

	福岡銀行		熊本銀行		十八親和銀行	
	2020年度	2021年度	2020年度	2021年度	2020年度	2021年度
先数	16社	17社	2社	2社	12社	22社

*M&A支援先数は、お客さまからご相談をうけて事業譲受・譲渡が成約した先のみ計上しています。

■ 低迷期・再生期

当社グループでは、事業再生・経営改善のための支援については、お客さまとの十分な話し合いを通じて営業店と本部専門部署や外部専門家と密に連携を図りながら、課題解決に向けた取り組みを行っています。財務面からの各種

サポートに加えて、事業面においても経営課題の発見から改善策の策定・実施までのサポートを行っています。

今後も、これまで蓄積してきたノウハウの活用や、新しい手法を駆使し、財務・事業の両面からのサポートを目指します。

■ 融資条件を変更した先に係る経営改善計画の進捗状況

(2022年3月末)

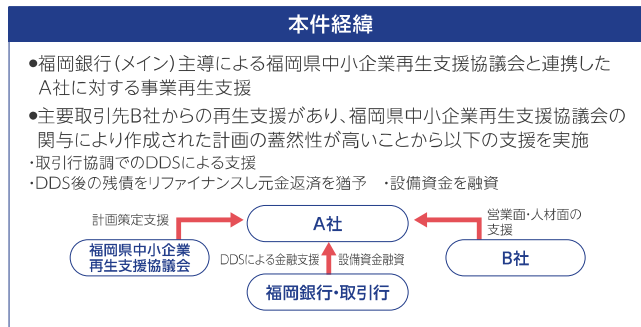
	条件変更先総数	進捗状況		
		好調先	順調先	不調先
福岡銀行	3,726社	69社	95社	3,562社
熊本銀行	1,030社	12社	27社	991社
十八親和銀行	1,751社	4社	41社	1,706社

・融資条件を変更した先のうち好調先、順調先は、経営改善計画を策定し、計画を達成している先を計上しています。
・不調先の中には、経営改善計画の策定に至っていない取引先も多数含んでいますが、外部専門家紹介等、適切な支援を提供しています。

事業再生支援の事例

～DDSを活用した金融支援～

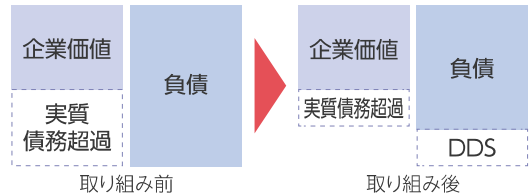
※DDS…既存融資を劣後ローンに転換すること



支援による効果

- ・地域における**雇用の確保**
- ・主要取引先との関係継続による**商流の維持**
- ・DDSによる**財務体質の改善**、設備資金の融資による生産能力の向上等

【バランスシートの変化】

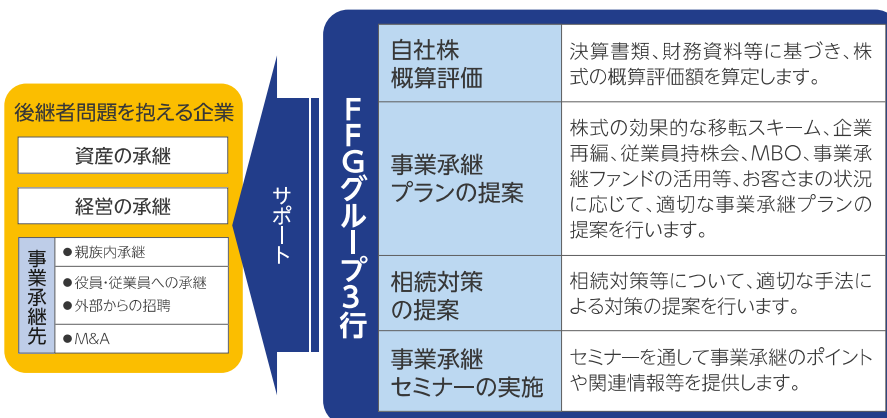


■ 事業承継

近年、経営者の高齢化が進むなか、事業承継問題は企業や地域社会にとって非常に重要な課題です。

当社グループでは、事業承継の課題解決に向けた体制を構築し、外部の専門家等とも連携しながら、各種事

業承継支援メニューを提供しています。後継者問題、自社株対策、相続税対策等のお客さまのさまざまな悩みに、税理士・公認会計士等の専門家やグループ関連会社と連携してお応えします。



◇事業承継支援先数

	事業承継相談件数	
	2020年度	2021年度
福岡銀行	352社	322社
熊本銀行	125社	122社
十八親和銀行	183社	214社

金融円滑化の取り組み

当社グループは、業務の健全かつ適切な運営の確保に留意しつつ、中小企業者および住宅ローンをご利用のお客さまからご返済条件の変更等のお申込みなどがあった場合には、適時適切に対応していきます。

特に、中小企業者のお客さまからの経営改善・事業再生に関するご相談をいただいた場合は、お客さまの事業についての可能性やその他の状況を勘案しつつ、経営改善計画の策定支援ならびに進捗管理、助言を行うよう努めます。なお、他金融機関、政府系金融機関、信用保証協会、中小企業再生支援協議会など外部機関が関係している場合には、当該機関と緊密な連携を図るよう努めます。

◇経営改善支援先および実抜計画認定先の取り組み実績

	福岡銀行	熊本銀行	十八親和銀行
期初債務者数	39,360先	12,587先	20,168先
経営改善支援取り組み先等 (経営改善支援等取り組み率)	506先 (1.3%)	206先 (1.6%)	372先 (1.8%)
期末に債務者区分がランクアップした先数 (ランクアップ率)	28先 (5.5%)	14先 (6.8%)	28先 (7.5%)
再生計画を策定した先数 (再生計画策定率)	284先 (56.1%)	109先 (52.9%)	202先 (54.3%)

※経営改善支援先:当社グループが主導して、経営改善計画策定や経営改善計画実現に向けた支援を行う先
実抜計画認定先:当社グループが、経営改善計画を「実現可能性の高い抜本的な計画」と認定した先

(2021年4月～2022年3月)

また、お客さまと保証契約を締結する場合、お客さまから既存の保証契約の見直し・事業承継のお申し入れがあった場合、保証人である方が経営者保証に関するガイドライン研究会が定める「経営者保証に関するガイドライン」に則した保証債務の整理を申し立てられた場合は、同ガイドラインおよび『事業承継時に焦点を当てた「経営者保証に関するガイドライン」の特則』に基づき誠実に対応するよう努めていきます。

※ご相談に迅速かつきめ細かく対応するため、営業店および本部に「金融円滑化対応責任者」と「金融円滑化対応担当者」を設置し、実務対応の管理を行っています。

◇「経営者保証に関するガイドライン」に係る取り組み状況 (対象期間:2021年4月～2022年3月)

(単位:件)

	福岡銀行	熊本銀行	十八親和銀行
新規融資件数	27,723	7,778	12,627
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資件数	9,231	1,986	4,071
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	33.3%	25.5%	32.2%
保証契約を変更した件数※	100	44	41
保証契約を解除した件数	1,993	573	1,239
ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	22	1	0

※保証契約を変更した件数には、担保預金を考慮した結果、保証金額を減額した件数を計上しています。

・新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の状況 (対象期間:2021年10月～2022年3月)

(単位:件)

	福岡銀行	熊本銀行	十八親和銀行
新規融資件数	14,590	4,248	6,580
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資件数※	4,897	982	2,007
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資割合	33.6%	23.1%	30.5%

※内訳

(単位:件)

	福岡銀行	熊本銀行	十八親和銀行
新規に無保証で融資した件数	4,891	982	2,007
停止条件つき保証契約を活用した件数	4	0	0
解除条件つき保証契約を活用した件数	2	0	0
ABLを活用した件数	0	0	0

・事業承継時における保証徴求の状況 (対象期間:2021年10月～2022年3月)

(単位:件)

	福岡銀行		熊本銀行		十八親和銀行	
	件数	割合	件数	割合	件数	割合
新旧両経営者から保証徴求	7	1.4%	0	0.0%	0	0.0%
旧経営者のみから保証徴求	188	37.5%	86	58.9%	126	49.0%
新経営者のみから保証徴求	254	50.6%	49	33.6%	100	38.9%
経営者からの保証徴求なし	53	10.6%	11	7.5%	31	12.1%

ご参考

・新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の状況 (対象期間:2021年4月～2021年9月)

(単位:件)

	福岡銀行	熊本銀行	十八親和銀行
新規融資件数	13,133	3,530	6,047
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資件数※	4,334	1,004	2,064
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資割合	33.0%	28.4%	34.1%

※内訳

(単位:件)

	福岡銀行	熊本銀行	十八親和銀行
新規に無保証で融資した件数	4,329	1,004	2,064
停止条件つき保証契約を活用した件数	4	0	0
解除条件つき保証契約を活用した件数	1	0	0
ABLを活用した件数	0	0	0

・事業承継時における保証徴求の状況 (対象期間:2021年4月～2021年9月)

(単位:件)

	福岡銀行		熊本銀行		十八親和銀行	
	件数	割合	件数	割合	件数	割合
新旧両経営者から保証徴求	6	1.1%	1	0.5%	0	0.0%
旧経営者のみから保証徴求	323	60.6%	134	64.1%	191	61.4%
新経営者のみから保証徴求	153	28.7%	61	29.2%	104	33.4%
経営者からの保証徴求なし	51	9.6%	13	6.2%	16	5.1%

※2021年4月～2021年9月に代表者の変更となり、保証契約の解除・締結などの手続きを2021年10月～2022年3月に実施した場合は、2021年4月～2021年9月の実績を修正するとともに、2021年10月～2022年3月の実績として計上しております。

※朱色下線が修正箇所です(左記に伴い、割合も修正しています)。

地域活性化に向けた取り組み

FFGの考える地方創生

現在、各地方自治体は、国の「まち・ひと・しごと創生総合戦略」に基づく「地方創生」の取り組みを推進していますが、当社グループは地域金融機関に期待される役割をグループ一体となって発揮していくため、サポート体制を強化しております。

FFGでは、国が地方創生の3つの視点とする「ヒューマン」「デジタル」「グリーン」をキーワードとして捉え、地域が自らの特色や状況を踏まえて主体的に取り組めるコンソーシアムの組成を支援し、「地場企業」の本業支援を進めているところです。



地方への人の流れの創出

●“オール糸島地参地商”地域アクセスと滞在時間向上事業

糸島市の観光分野における課題であった「滞在時間の伸張、二次交通の拡充」の解決を目的として、産学官金連携での取り組みを実施しました。具体的には、大学と連携したヘルスツーリズムのモニターツアーの実施、市内エリアを周遊する観光バスの試行運行などの取り組みを支援しました。



また、地元の特産物のオンライン販売・新しいお土産品の開発などをグループ会社の地域総合商社機能も活用しながら伴走しました。「地場企業」が参画し、商いにつながること(地参地商)を目指した取り組みとなりました。



●壱岐SDGs共創キャンプ

新型コロナウイルス感染症の感染拡大を契機として、テレワークなどの新しい働き方への行動変容や、ライフスタイルの変化を捉え、都市圏から地方への人の流れを創出する取り組みを実施しました。

壱岐市のテレワーク・ワーケーション先進地としての受入基盤、SDGs未来都市としての先駆性、対話型まちづくりなど交流による地域イノベーション活動といった特色を活かし、交流拡大から関係人口創出を目指した取り組みとなりました。

■ デジタルを活用した地域製品の販路拡大支援

● 伝統工芸品の販路拡大支援

福岡県の伝統工芸品である久留米絣の販路拡大に資するため、広川町観光協会が主催する「伝統工芸」×「観光」の連携によるクラフト・ツーリズムの実証実験の一環として「オンラインかすり祭」を開催しました。オンラインストア「エンニチ」において、約200点の久留米絣商品の販売や、織元が絣の魅力を発信するオンラインイベント「オンラインかすりツアー」を企画し、リアルとオンラインのハイブリッドで本取り組みを支援しました。



● 熊本の物産商談会2021

熊本県の地場製品の知名度向上につながる商品PRの場・機会を提供することを目的に、熊本市と連携して、熊本の素材を活かした食品加工品、物産品の商談会を開催しました。

新型コロナウイルス感染者数の増加、「熊本県独自の緊急事態宣言」の発令等を受け、バイヤーの方には2つの会場（東京、福岡）からリモートで参加いただくなど、オンラインを活用したウィズコロナの商談会となりました。



■ 持続可能なまちづくり

人口減少、後継者不在の土地（農地や耕作放棄地）など、市町村や地元住民・地権者が抱える地域社会の課題をまちづくりの観点から解決に向けた取り組みを行っています。その一つとして土地区画整理事業への取り組みがあり、道路・公園等の公共施設を整備・改善しつつ農地等の土地の区画を整え宅地の利用促進を図り、市街地の新たな創出を目指しています。

まちづくりにおいて、従来のような立地環境、交通アクセスに重点を置いたコンセプトだけではなく、「安心安全」「健康」「防災」「環境」「エネルギー」「モビリティ」などのさまざまな角度から住人の快適性を考え、地域の特性を活かした「持続可能なまちづくり」を目標として掲げ、官民連携した取り組みに挑戦しています。



イメージ | 全体

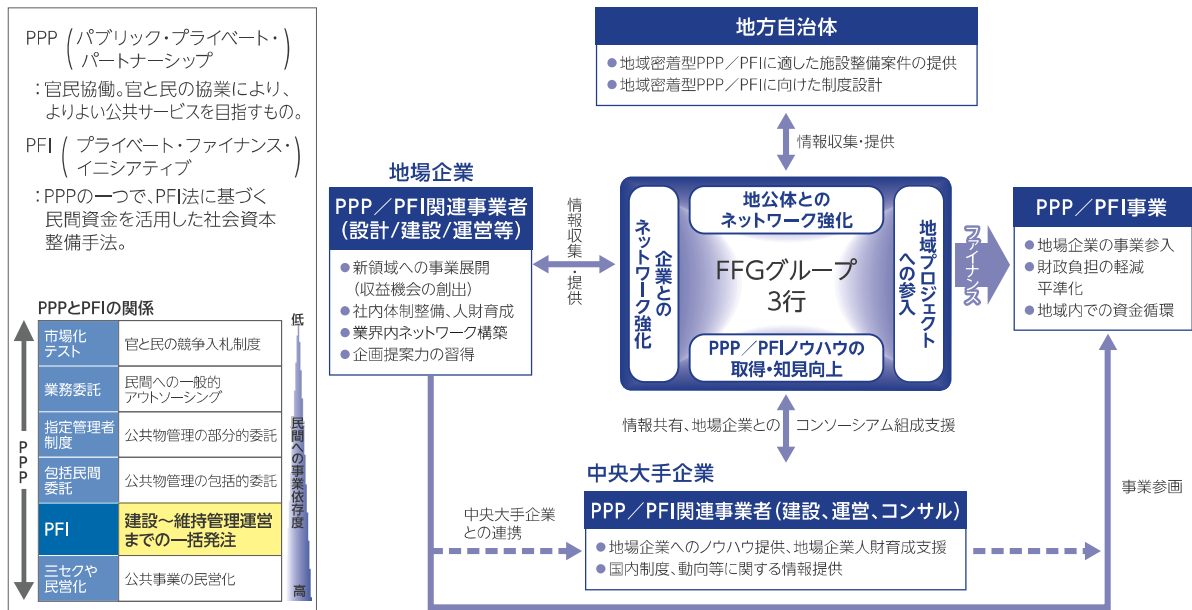


イメージ | 無電柱化したまちなみ

PPP/PFIの取り組み

政府は、民間の事業機会の拡大による経済成長を実現していくため、新たな官民連携(PPP/PFI)事業に係る具体的な案件が自立的に展開される基盤の形成等を推進し、幅広い自治体での取り組みを促しています。これを受けて自治体でも、PPP/PFIのノウハウの共有・習得、関係者間ネットワーク構築等、具体的な動きが始まっているところです。

左記に対応する取り組みとして、地域金融機関である当社グループ3行は、「公共セクター」「地場企業」「中央大手企業」と連携し地域密着型PPP/PFIの実現に向けて取り組んでいます。特に、「地場企業」がPPP/PFI事業に参画できるような環境づくりやサポートを積極的に行っています。



●福岡市早良南地域交流センター整備事業

福岡市は地域住民の交流を促進する場を提供し、地域コミュニティの活性化、文化・スポーツの振興、地域福祉の向上に寄与するため、区レベルの行政サービスを補完する施設である「ともてらす早良 | 早良南地域交流センター」を整備、維持管理および運営する事業をPFI(サービス購入型)にて実施しました。地域金融機関として事業者(SPC)に対する事業資金融資を行い、地場企業とともに地域の活性化に取り組みました。



●長崎MICE施設の開発支援

長崎市が官民一体となって進めてきた出島メッセ長崎において、面的な開発支援にとどまらず、長崎MICEスクールや長崎MICE EXPOといった、新しいつながりや機会を生み出す場を通じて、長崎でのMICE開催等の盛り上げに携わってきました。今後も観光業、宿泊業、飲食業、物販業をはじめとする幅広いサービス産業に属する地場企業が、出島メッセ長崎を事業機会創出の新たな拠点として利用し、交流の産業化等を推し進める支援を実施していきます。

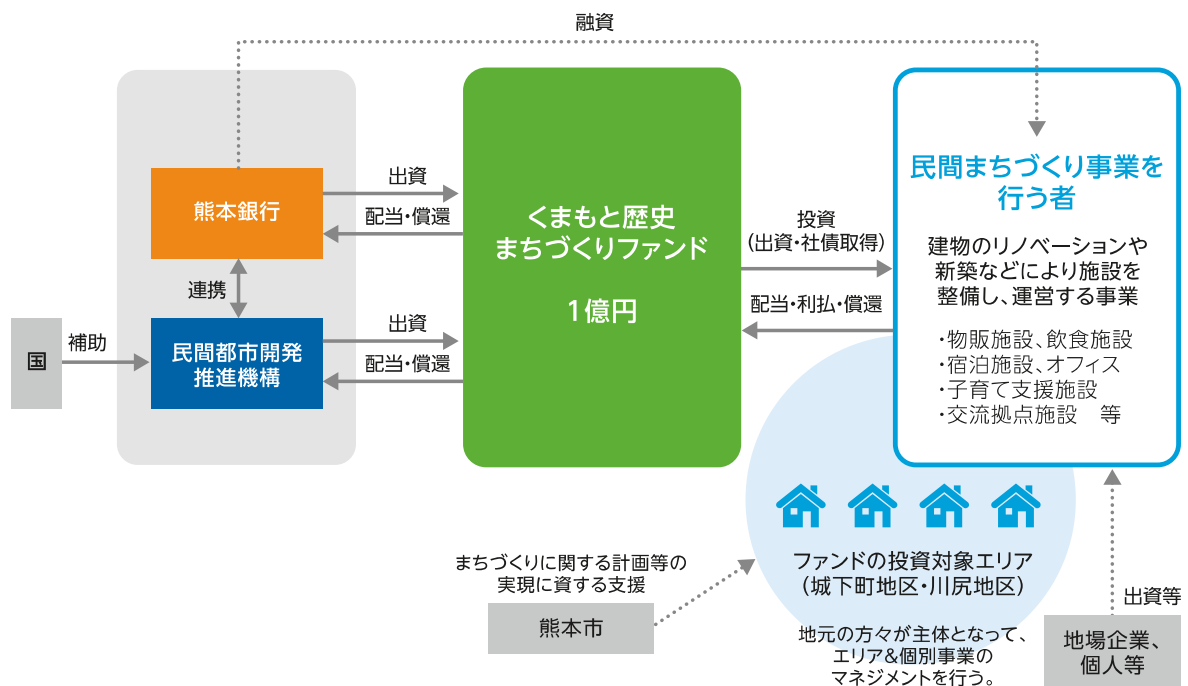


●「くまもと歴史まちづくりファンド」の設立

熊本市との「歴史まちづくりに関する連携」による取り組みの一環として、一般財団法人民間都市開発推進機構との共同出資により、まちづくりファンドを設立しました。

本ファンドでは、歴史的価値の高い町屋や空き店舗等のリノベーションなどを行い、活用する民間まちづくり事業に

投資を行います。長期的に資金面をサポートする体制が整備されることで、地域の課題解決に資するまちづくり事業を促進し、観光振興等による地域の活力向上を図ってまいります。



■ 新規事業支援およびオープンイノベーションへの取り組み

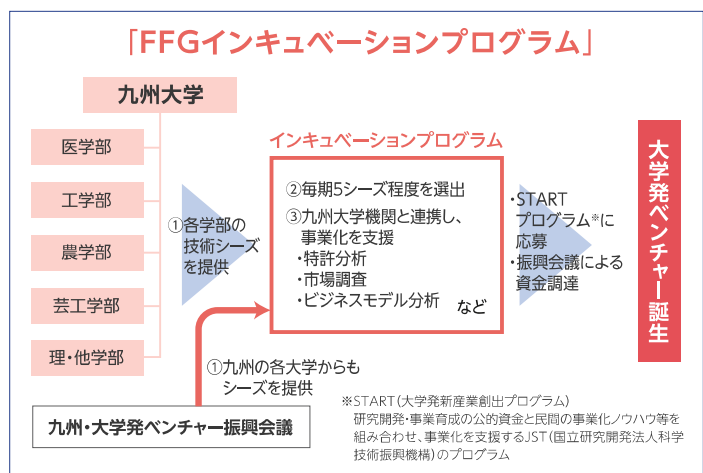
FFGでは、グループのベンチャーキャピタルであるFFGベンチャービジネスパートナーズを通じて、ベンチャー企業の支援・育成に取り組んでいます。

FFGベンチャービジネスパートナーズ(以下FVP)では、地域社会の課題解決につながる事業に取り組む企業を中心に、投資・育成を行います。また、お取引先とベンチャー企業とのマッチング等を行うことで、オープンイノベーションの加速化を目指します。さらに、大学発ベンチャーへの投資・支援、大学の知財活用による創業支援に積極的に取り組んでいます。

～大学との連携による大学発創業支援～

FVPは、九州大学と共同研究契約を締結し、事業創出プログラム[FFGインキュベーションプログラム]を実施しています。九大ビジネススクールなどの受講生が、大学の研究者と連携し、大学の持つ技術(シーズ)の事業化(ビジネス化)を目指します。

九大発ベンチャー支援の実績として、宇宙、医療サージェリー機器など計6社に総額9億円以上を投資しています。



■ FFGベンチャービジネスパートナーズの取り組み

●Nagasaki Startup Compass

FVPと十八親和銀行は、長崎市と連携し、長崎で起業を目指す方を支援するプロジェクト「Nagasaki Startup Compass」を実施しています。セミナーやワークショップの開催、専門家による相談会に加え、1年後の起業を目指す方を対象にした実践的な起業家育成プログラム「ココデショ!」を展開し、幅広い起業支援を提供しています。

昨年度から継続実施しており、2022年度は高校生向けプログラムを新たな取り組みとして提供します。



●FFGオープンイノベーションプログラム「共挑!」

FFGは、スタートアップ企業をはじめとする外部企業とともに、新たなビジネスの創出を目指すオープンイノベーションプログラム「共挑!」を開催しています。アイデアや技術を有しながらも環境変化の中でその活用・検証に課題を感じているお客さまが多くいらっしゃる中で、FFGのサー

ビス開発技術やネットワークなどと組み合わせることで、新たな価値を生み出し社会に提供していくことを目指します。FFG各社との連携や実証実験などを通して、外部企業との事業共創に取り組んでいきます。

地域の面的再生への積極的な参画

■ 地域再生・活性化ネットワーク

当社グループ傘下の福岡銀行は、地方銀行8行と『地域再生・活性化ネットワークに関する協定書』を締結しています。経営基盤・営業エリアが異なる地方銀行が連携し、各行の保有するさまざまな情報・ネットワークを相互に活用することで、従来単一の銀行ではできなかったサービスの機会、スピード、質(クオリティ)を最適なソリューションとしてご提供します。

●具体的な取り組み

県境・地域を越えて活躍するお取引先(広域展開企業)のビジネスニーズや、地域の再生・活性化に資するさまざまな個別案件に対して、下記①②③を中心に連携・協力して対応しています。

- ①各種金融手法を活用した資金供給(シンジケートローン、協調融資等)
- ②M&Aや事業承継にかかる相手方(売り先・買い先)情報のご提供、アドバイザーサービス
- ③ビジネスマッチング業務にかかる各種情報のご提供

■ ネットワークを活用した案件

※9行合計の金額・件数

(2014年1月～2021年9月)

融資実行金額	1,375億円
M&Aの成約件数	6件
ビジネスマッチング業務において顧客紹介に至った件数	67件

