

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
- ▶ FFGが目指す姿の実現に向けて
- ▶ FFGが考えるゴールベース型営業
- ▶ 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
- ▶ 長崎県内における地域活性化の取り組み

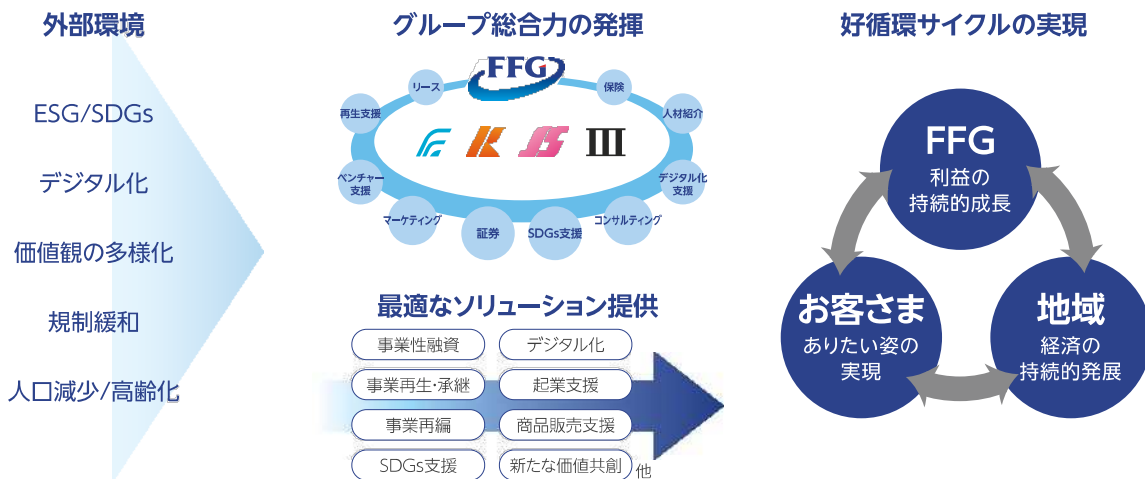
金融仲介機能の発揮に向けた取り組み

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。

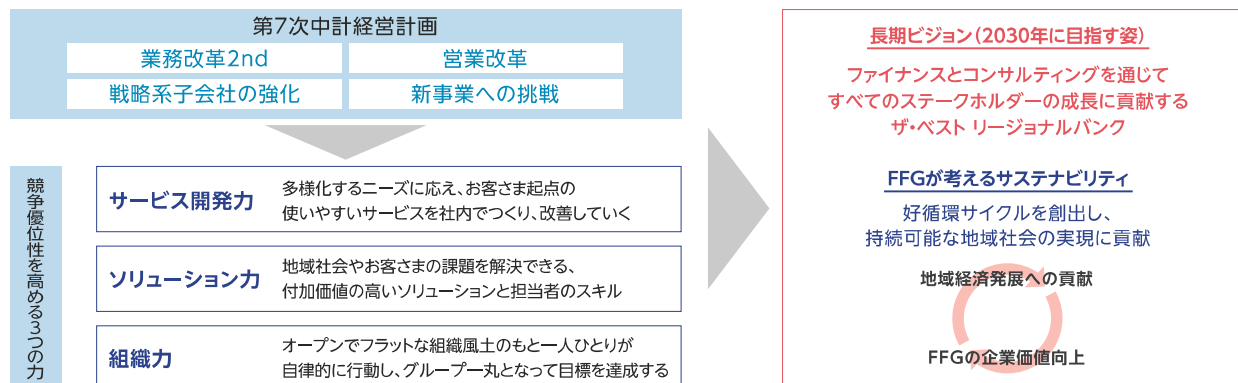
■ 持続可能な地域社会の実現に向けた金融仲介機能の発揮



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り組み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。

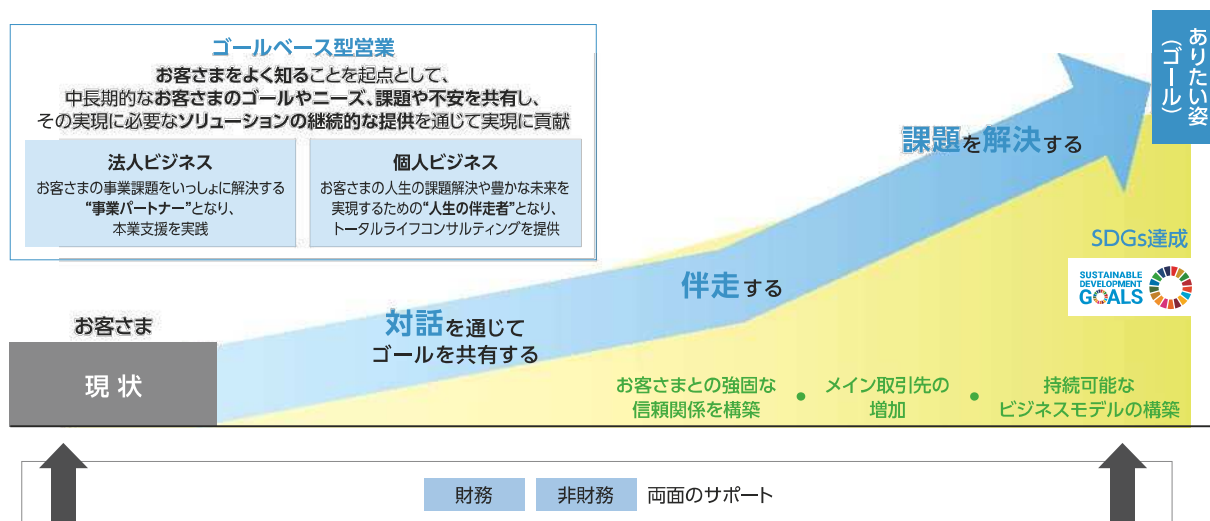


FFGが考えるゴールベース型営業

ゴールベース型営業実践の鍵となるのは担当者の思考・行動です。今回、FFG営業担当者の提供価値を改めて定義し、法人・個人それぞれの分野で目指す姿を明文化しました。10年20年後を見据えた質の高いご提案は、商品・サービスを切り口とした対話ではなく、お客さまの経営理念や、人生に対する考え方など、これまで以上に深い対話を通じて理解を深めた結果生み出されるものです。担当者が「中長期目線で今お

客さまに必要なものは何か」「どうすれば地域がもっと良くなるか」という角度で考え、能動的に行動できる体制や風土を構築していきます。

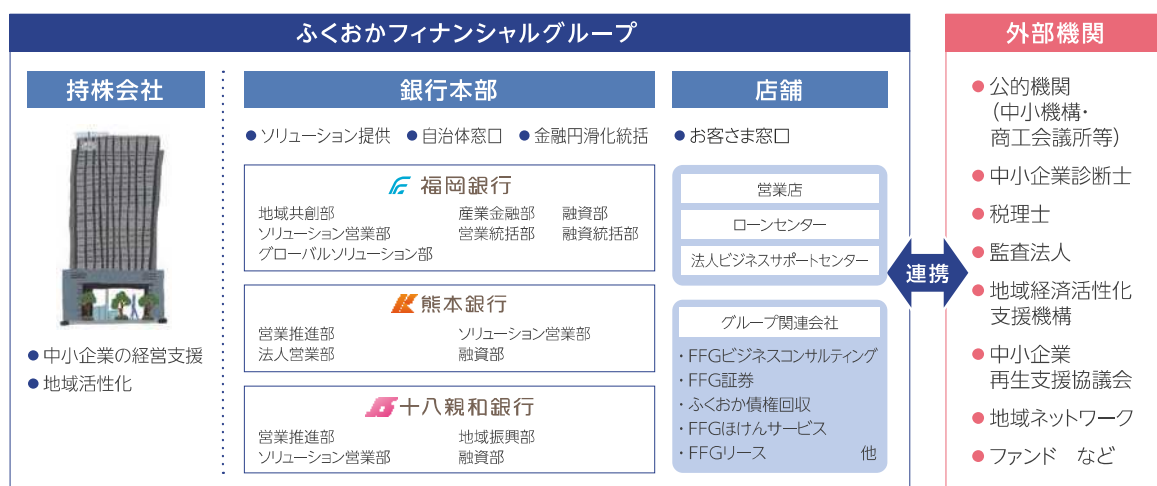
そうした営業人材の差別化こそが金融機関にとっては最大の競争優位性であり、ブランド力の向上につながります。“お客さまのお役に立てる”という手ごたえは、個人のやりがいにも留まらず、組織力の向上にもつながるものと考えています。



Ⅰ 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、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。

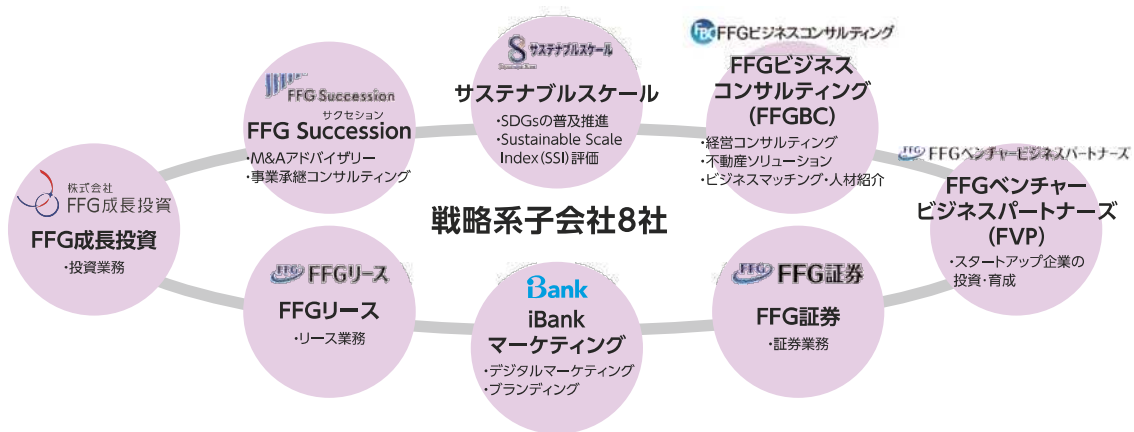


■ グループ総合力の発揮による多角的なサポート

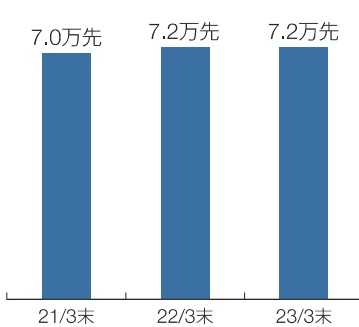
お客さまや地域社会の課題は、人手不足、デジタル化への対応、後継者不足など多様化かつ複雑化しています。また、サプライチェーン全体でSDGsへの対応が求められるようになっていることから、中小企業のお客さまにおいても、脱炭素をはじめとする環境対応などの自然資本、雇用維持や従業員満足度等の社会・人的資本の取り組みへの関心が高まっています。

FFGでは、従来からご提供してきたM&A・事業承継、ビジ

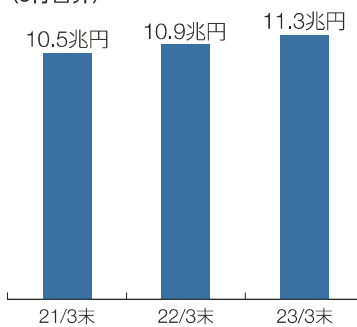
ネスマッチング等に加え、近年はSDGs支援、デジタル化支援といった新たな分野へソリューションを拡げています。特にニーズの高い機能や、規制緩和で可能になった業務を担う戦略系子会社を新設するなど、事業領域を拡大しています。豊富なソリューション機能はFFGの強みです。今後はさらに外部とのアライアンスも進めながら専門性を向上させ、グループ全体のソリューション力を引き上げていきます。



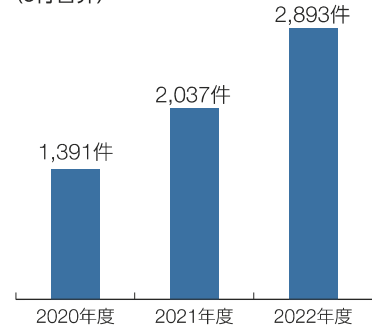
〔法人債務者先数〕(3行合算)



〔中小企業等貸出金残高〕(3行合算)



〔ビジネスマッチング成約件数〕(3行合算)



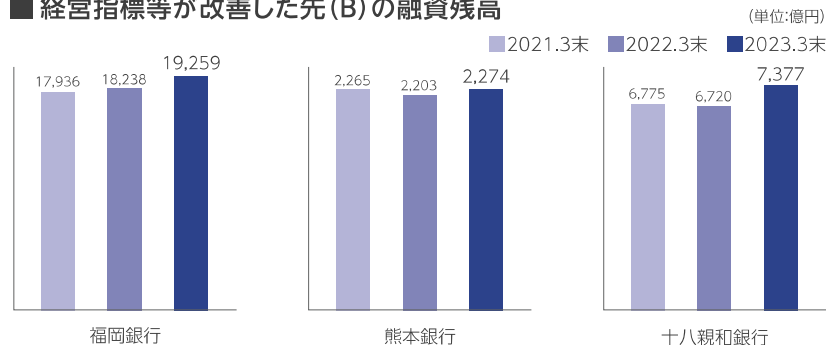
■ メイン取引先の状況

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。

(2023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)	8,452社	2,670社	4,894社
メイン取引先の融資残高	22,280億円	2,809億円	8,460億円
Aのうち経営指標等が改善した先(B)	6,829先	2,098先	3,874先
改善先の割合(B/A)	80.7%	78.5%	79.1%

■ 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)

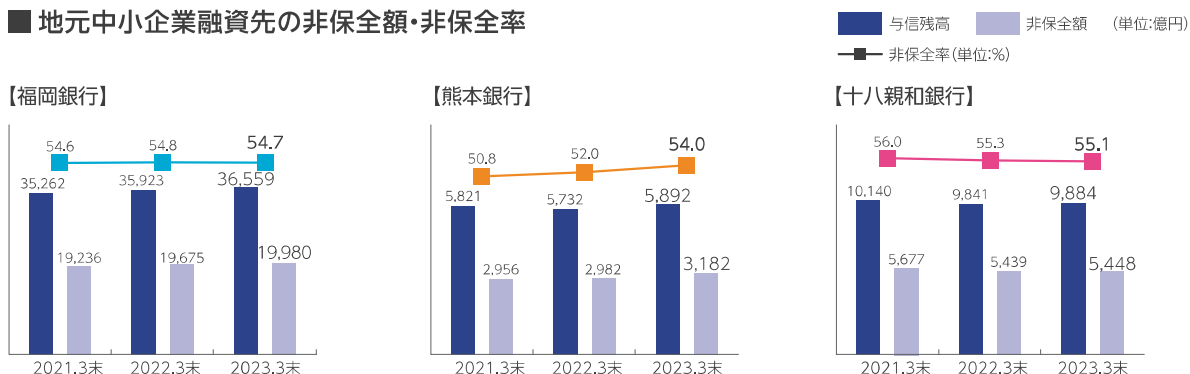
担保・保証に過度に依存しない融資

当社グループでは融資に際して、取引先企業の事業内容等を分析したうえで、事業に必要な資金を融資しています。その際、融資金の用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

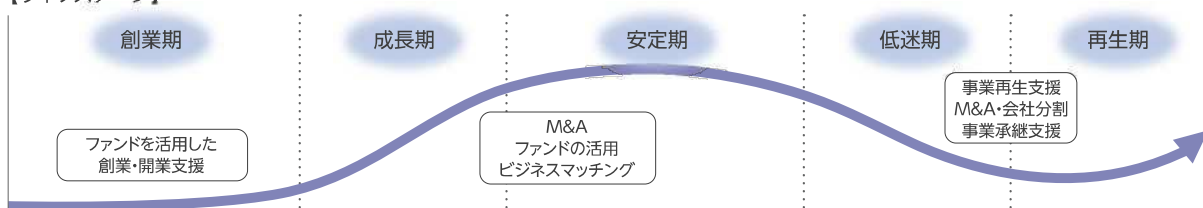
※中小企業:地方公共団体・大企業・中堅企業を除く

※非保全率(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。

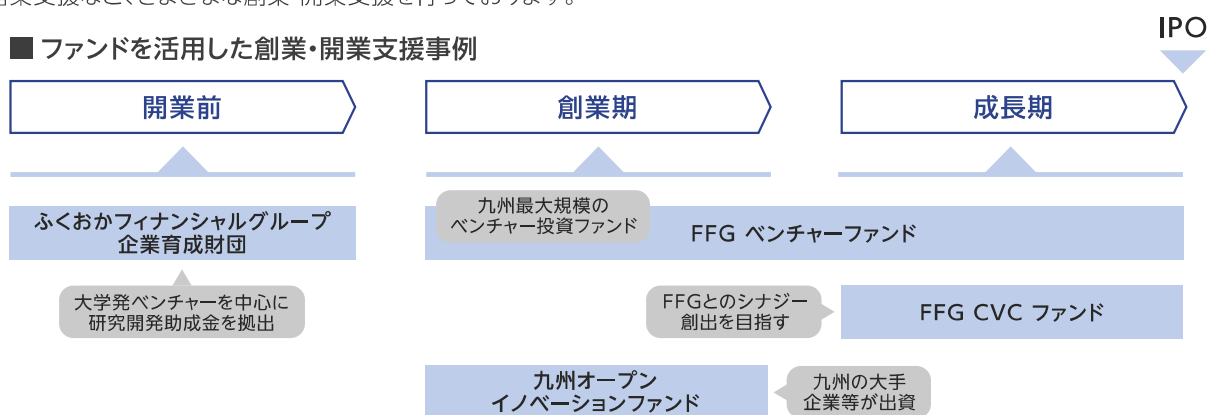
【ライフステージ】



創業期

当社グループでは、開業前から成長期にかけて、ファンドを活用した安定的な資金供給や、事業化支援プログラムの提供、営業支援など、さまざまな創業・開業支援を行っております。

■ ファンドを活用した創業・開業支援事例



➔ 資金供給だけでなく、事業化支援プログラムや営業支援など、包括的な支援を提供

成長期・安定期

当社グループでは、お客さま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、お客さま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

～海外商談会・セミナー～

- 台湾ビジネスセミナー in 熊本
- 第13回「香港・華南地区 日系企業ビジネス交流会」

～国内主なセミナー～

- 新入社員研修会、新入社員フォローアップ研修会
- 企業ブランディング取り組みの進め方
- リーダーシップ・ベーシック
- 実践! 報告・連絡・相談セミナー
- 新入社員教育担当のための1Day準備講座

〈台湾ビジネスセミナー in 熊本〉



〈香港・華南地区 日系企業ビジネス交流会〉



■ M&A支援先数

	福岡銀行		熊本銀行		十八親和銀行	
	2021年度	2022年度	2021年度	2022年度	2021年度	2022年度
先数	17社	16社	2社	3社	22社	15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

(2023年3月末)

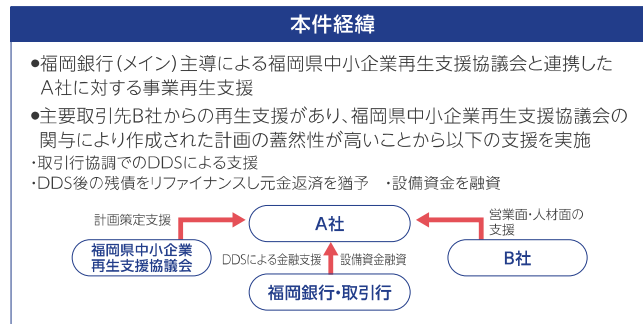
	条件変更先総数	好調先	順調先	不調先
福岡銀行	3,919社	26社	134社	3,759社
熊本銀行	1,011社	18社	45社	948社
十八親和銀行	1,928社	13社	63社	1,852社

・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～

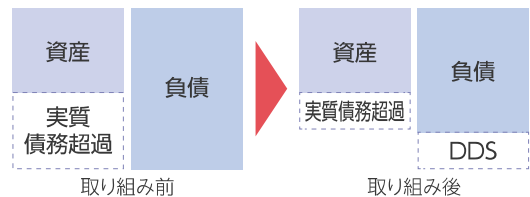
※DDS…既存融資を劣後ローンに転換すること



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】

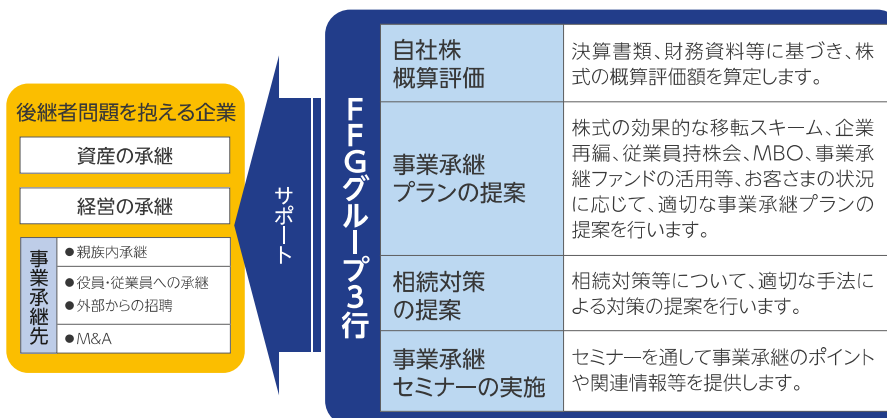


■ 事業承継

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	
	2021年度	2022年度
福岡銀行	322件	611件
熊本銀行	122件	123件
十八親和銀行	214件	458件

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、中小企業活性化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（対象期間：2022年4月～2023年3月）

	福岡銀行	熊本銀行	十八親和銀行
期初債務者数	39,978先	12,650先	20,196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）	488先 (1.2%)	210先 (1.7%)	361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）	24先 (4.9%)	13先 (6.2%)	27先 (7.5%)
再生計画を策定した先数 （再生計画策定率）	275先 (56.4%)	116先 (55.2%)	177先 (49.0%)

※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

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：2022年4月～2023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	30,338	8,435	14,332
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資件数	10,709	2,292	4,847
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	35.3%	27.2%	33.8%
保証契約を解除した件数	1,481	477	876
ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	5	3	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:2022年10月～2023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	16,893	5,126	8,306
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資件数※	5,541	1,336	2,837
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資割合	32.8%	26.1%	34.2%

※内訳 (単位:件)

新規に無保証で融資した件数	5,535	1,331	2,836
停止条件つき保証契約を活用した件数	5	0	0
解除条件つき保証契約を活用した件数	1	5	1
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:2022年10月～2023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	4	0.9%	1	0.7%	4	1.9%
旧経営者のみから保証徴求	265	58.0%	81	57.0%	94	44.3%
新経営者のみから保証徴求	143	31.3%	43	30.3%	72	34.0%
経営者からの保証徴求なし	45	9.8%	17	12.0%	42	19.8%

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:2022年4月～2022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	13,445	3,309	6,026
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資件数※	5,168	956	2,010
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資割合	38.4%	28.9%	33.4%

※内訳 (単位:件)

新規に無保証で融資した件数	5,160	955	2,007
停止条件つき保証契約を活用した件数	6	0	0
解除条件つき保証契約を活用した件数	2	1	3
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:2022年4月～2022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	0	0.0%	0	0.0%	1	0.3%
旧経営者のみから保証徴求	296	60.4%	115	63.2%	152	49.5%
新経営者のみから保証徴求	145	29.6%	52	28.6%	129	42.0%
経営者からの保証徴求なし	49	10.0%	15	8.2%	25	8.1%

※2022年4月～2022年9月に代表者が変更となり、保証契約の解除・締結などの手続きを2022年10月～2023年3月に実施した場合は、2022年4月～2022年9月の実績を修正するとともに、2022年10月～2023年3月の実績として計上しております。

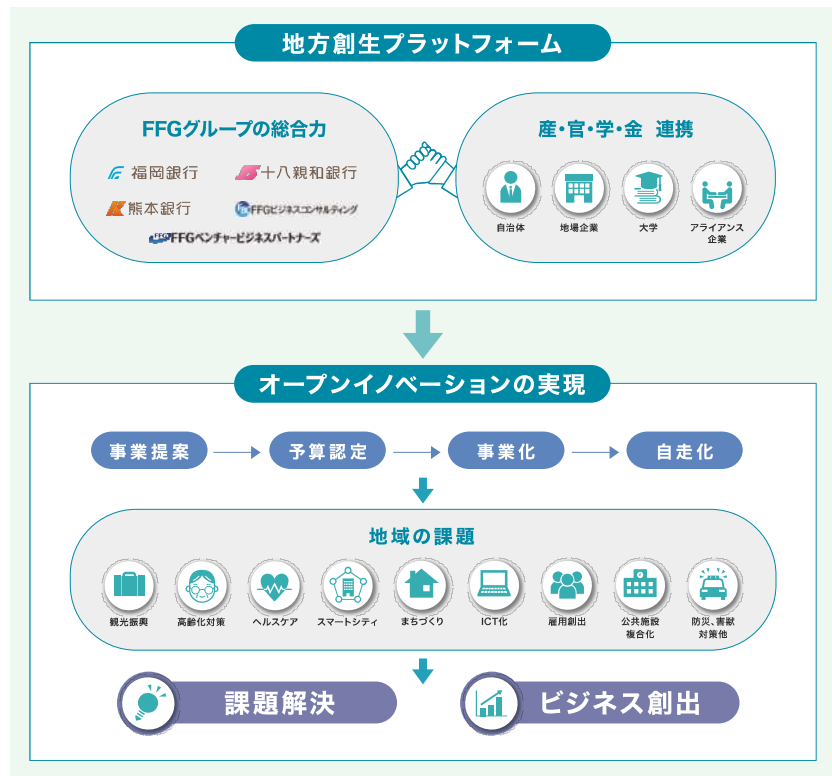
※朱色下線が修正箇所です(左記に伴い、割合も修正しています)。

地域活性化に向けた取り組み

FFGの考える地方創生

2021年度より、国は「まち・ひと・しごと創生総合戦略」を抜本的に改訂し「デジタル田園都市国家構想総合戦略」を新たに策定しました。本戦略に基づき、各地方自治体は、デジタルを活用した地域の課題解決に向けた取り組みを推進しています。

FFGでは、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います。魅力ある地域を創造するため、地方自治体や地域の事業者と連携しながら、「地域経済の活性化」「地域の課題解決」に向けた取り組みや持続可能なビジネス機会の創出を支援しています。



歴史的資源を活用した拠点づくり

●添田町 英彦山 宿坊再生プロジェクト

九州北部豪雨により、公共交通機関の運休や自然林の倒壊・社殿の破損等、大きな影響を受けた添田町では、町のシンボルである日本三大霊山 英彦山の魅力を活かした観光振興の推進による移住人口・交流人口の増加を目指しています。その一環として、観光庁事業を活用し、修験道体験ツアー（観光コンテンツの造成・人材育成）と宿坊の物件調査を実施しました。将来的な宿坊を改修したビジネス化に向けて、参道沿いの観光交流拠点となる高付加価値ホテルの開業を目指します。



●熊本市古町 早川倉庫再生プロジェクト

熊本市との「歴史まちづくりに関する連携協定」に基づく取り組みの一環として、早川倉庫(熊本市の新町・古町地区に明治10年に建設された歴史的建造物)2階の一部をリノベーションして開始された、ワーキングスペース事業(早川倉庫WORKINGSPACE 素心吟舎)に対し、金融面での支援を行いました。本施設は、今後の熊本を担う人々やベンチャー企業の育成を行うことを目的とし、学生や若手経営者たちの学びの場として、また、ビジネスにもつながる拠点として活用される予定です。



Ⅱ デジタルを活用した地域製品の販路開拓支援

●福岡県産ジビエ消費拡大支援

野生鳥獣による農林水産物被害が課題となっている福岡県では、ジビエを地域資源と捉え、有効活用する取り組みを推進しています。その取り組みの一環として、ジビエの消費拡大・情報発信を目的に「ふくおかジビエ」の販路開拓とプロモーション支援を実施しました。「ふくおかジビエフェア」と題し、グルメイベントの開催およびジビエ認証店のお得なお食事チケットをFFGのCFサイト「エンニチFUND-ING」で販売する等、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。福岡県産ジビエの認知拡大を通じて、害獣駆除と飲食店への売上貢献の好循環を生んだサステナブルな取り組みとなりました。



●南島原の名産品販路拡大支援

「おいしい南島原」をテーマに、南島原市の食・自然・歴史・観光などの魅力の発信を目的とした「南島原市総合的プロモーション推進事業」の一環として、長崎文化放送と連携し、FFGのECサイト「エンニチ」内で、南島原市の特産品の特集を開催しました。

本特集では南島原の名産品の情報を発信し、コロナ禍で現地に赴くことが難しい中でもお取り寄せができるような企画として取り組みました。

今回の事業をきっかけとし、各事業者によるSNSでの情報発信やECサイトでの販路拡大への取り組みを、今後も継続的に支援していきます。



Ⅰ 人材育成を目的とした文化芸術振興への取り組み

●市民参加型ミュージカルの開催

福岡市が掲げるグローバル人材育成および文化芸術振興に寄与する取り組みの一環として、福岡銀行とFFG文化芸術財団主催の小中学生参加型ミュージカル「WORLD MUSIC」をFFGホールにて開催しました。

本イベントは、英語で歌やダンスをミュージカル形式で披露するものです。参加対象者は、福岡市近郊にお住まいの小学3年生から中学3年生で、総勢120名程参加いただきました。参加した子どもたちは、4日間計18時間のレッスンを経て、大観衆を前に成果を披露しました。今回の活動を通じて、子どもたちに文化芸術に触れる機会や英語で自己表現するすばらしさ、作品を作り上げる上でのチームワークなどさまざまな体験による学びの機会を提供することができました。



Ⅱ 持続可能なまちづくり

●脱炭素を目指した土地区画整理事業

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担っています。

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、官民連携し実践に向けた取り組みをしています。



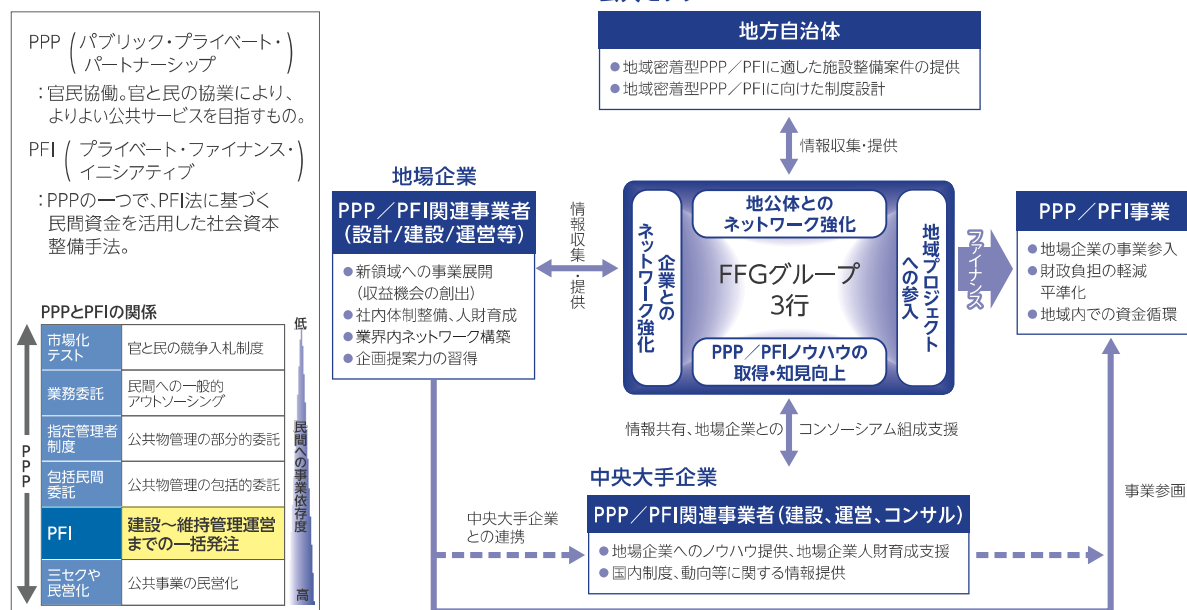
イメージ | 全体



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。



●早良南地域交流センター整備事業（サービス購入型PFI）

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「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。地場金融機関として事業者（SPC）に対する事業資金融資を行うことで、地域活性化の一助を担う活動に携わりました。



●益城町の区画整理事業

2016年4月に発生した熊本地震からの創造的復興に向けた各事業を推進する益城町において、「住みたいまち、住み続けたいまち、次世代に承継したいまち」をコンセプトとした、地域住民・地権者主体による組合施行の区画整理事業が進捗しています。当事業に対する金融面の支援に加えて、商業施設のほか医療・福祉施設等の生活利便施設の誘致支援などに取り組むなど、各関係者と連携を図りつつ、持続可能なまちづくりを推進しています。



■ 大学発スタートアップの創出に向けた取り組み

～「オール九州・沖縄スタートアップエコシステムプラットフォーム(PARKS)」～

FFGでは、グループのベンチャーキャピタル「FFGベンチャービジネスパートナーズ(以下、FVP)」を通じて、スタートアップ企業の支援・育成に取り組んでいます。

特に、九州地区の大学発ベンチャー創出を目的に、大学等と連携した「寄付講座提供」、「アントレプレナーシップ拠点創設」、「学生ビジネスプランコンテスト運営」などに積極的に取り組んでいます。

2022年度には、JST(※)の採択事業として、九州・沖縄の18の大学とFVPで、「PARKS」を設立しました。地域一体となり、大学発ベンチャー創出へ向けた体制構築を目指し、5年間にわたり進めていく事業です。具体的には、①研究資金をはじめとする起業活動支援、②アントレプレナーシップ人材育成、③大学間のネットワーク化による起業環境整備、④アジアとつながるスタートアップ・エコシステムの形成などです。

※ JST=文部科学省所管の科学技術振興機構



■ スタートアップ企業と地域企業とのマッチングの取り組み

● ビジネスマッチングイベントの開催

FVP投資先を中心とした国内スタートアップと、グループ3行のお取引先をはじめとする地域企業との交流イベント「X-Tech Match up」を継続開催しています。2023年3月の北九州市での開催時には、50社以上のお取引先と10社のスタートアップに参加いただきました。最先端の技術やビジネスアイデアを、企業や地域社会の課題解決につなげて、持続的な地域社会実現を目指しています。

第7次中期経営計画で掲げている「ゴールベース型営業」の考え方のもと、お取引先の事業パートナーとなるためにご提供するソリューションとして、スタートアップのサービスを紹介する取り組みを強化していきます。



地域の面的再生への積極的な参画

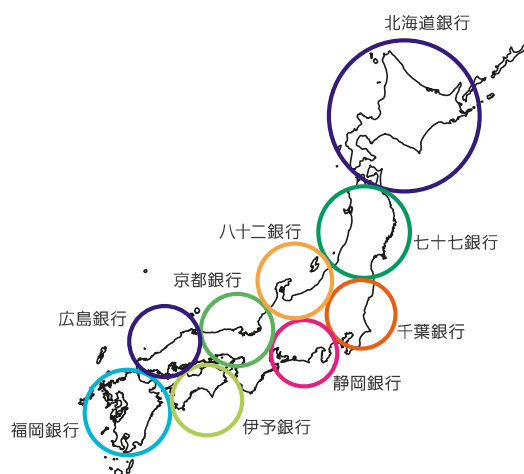
■ 地域再生・活性化ネットワーク

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、アドバイザリーサービス
- ③ビジネスマッチング業務にかかる各種情報のご提供



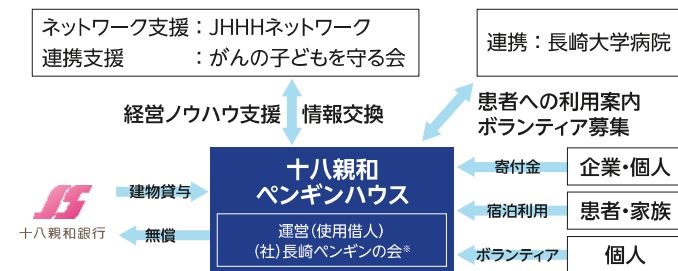
長崎県内における地域活性化の取り組み

当社グループ傘下の十八親和銀行は、銀行合併による効果を通じて、地域に貢献するための取り組みを実施しています。

●店舗統合跡地の地域への活用 「ペンギンハウス」

合併により生じた店舗統合の跡地の地域への活用を実施するため、旧大学病院前支店を小児がんや難病の子どもと、その家族が宿泊できる施設として改装し、一般社団法人へ無償貸与する運営を開始しました。

【運営スキーム図】



※長崎ペンギンの会は、十八親和ペンギンハウスの運営を目的として、2022年12月に設立



小児がん等の子どもへ高度医療を提供できる病院は限られており、長崎県内ではその治療の多くが長崎大学病院で行われています。遠方から治療に通う子どもや、病気で苦しむご家族を全面的に支援することを目的に、長崎大学病院に近接する本跡地を有効活用しました。