



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（2024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
- ▶ 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  
金融円滑化の取り組み

### ■ 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

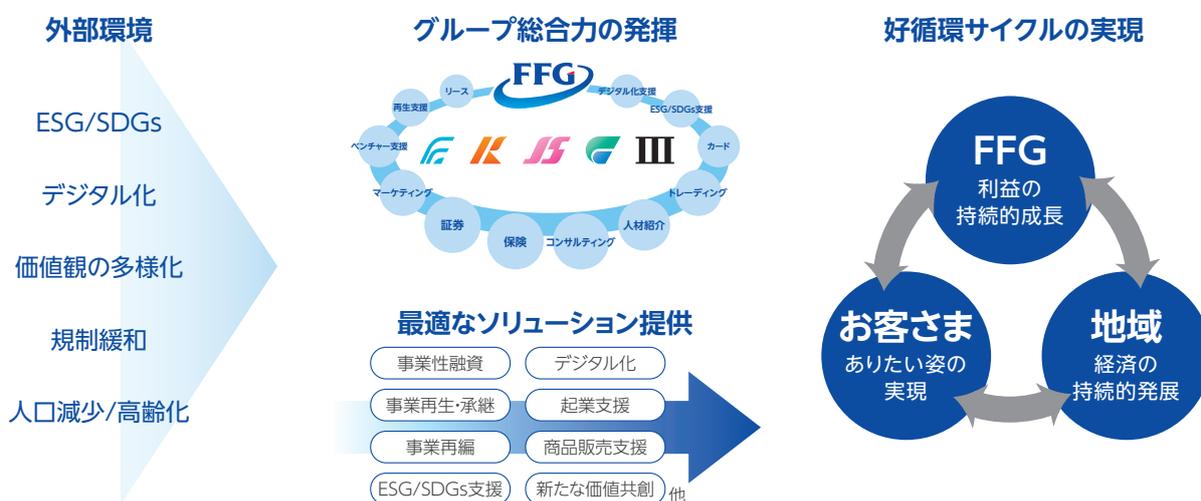
# 金融仲介機能の発揮に向けた取り組み

## 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。

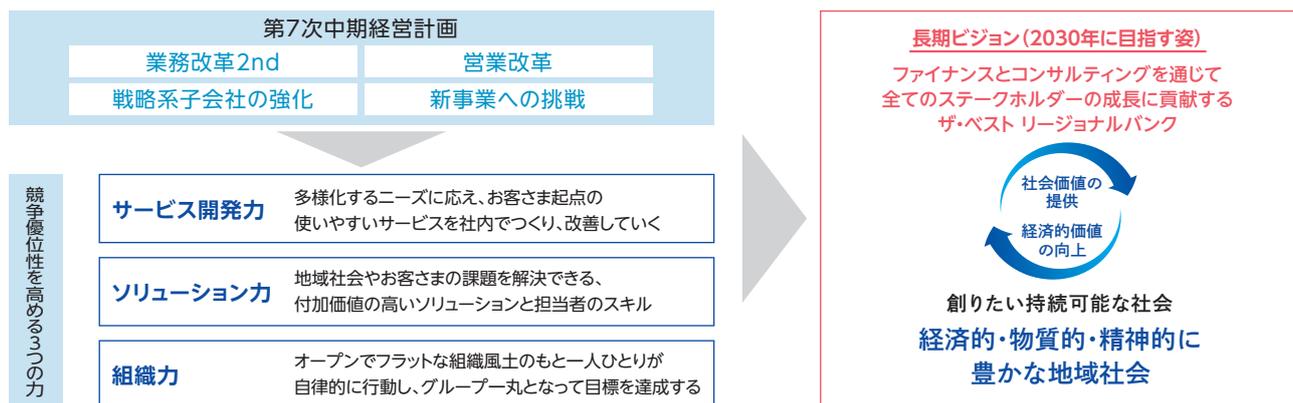
### ■ 持続可能な地域社会の実現に向けた金融仲介機能の発揮



## 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。

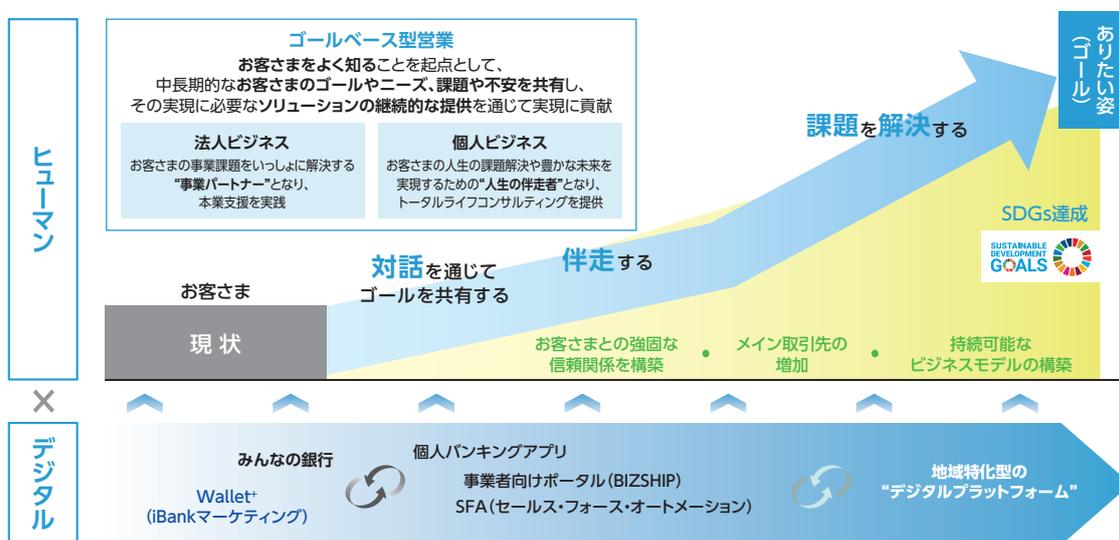


## FFGが考えるゴールベース型営業

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。

そうした営業人財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、個人のやりがいにと留まらず、組織力の向上にもつながるものと考えています。



## 取り組み体制

当社グループでは、グループ4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。

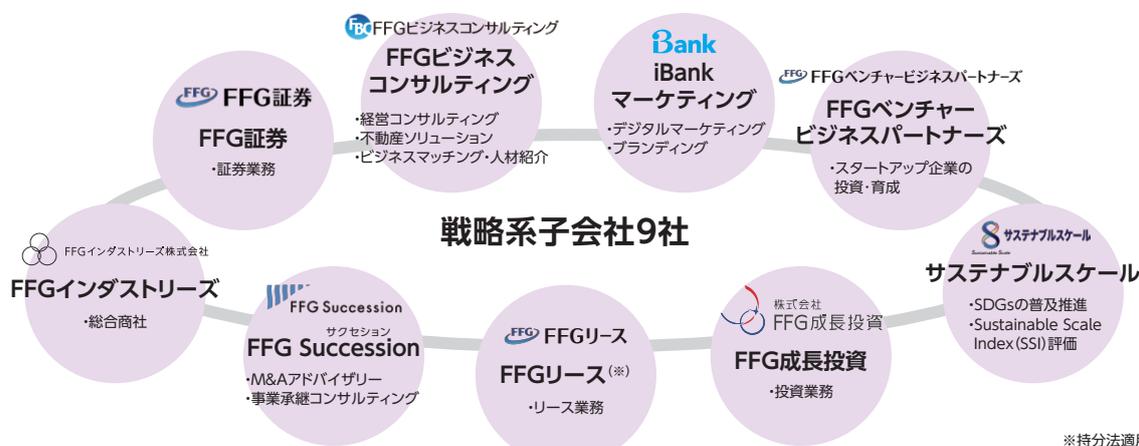


## グループ総合力の発揮による多角的なサポート

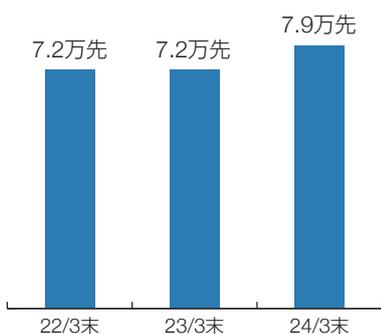
お客さまや地域社会の課題は、人手不足、デジタル化への対応、後継者不足など多様化かつ複雑化しています。また、サプライチェーン全体でSDGsへの対応が求められるようになってきていることから、中小企業のお客さまにおいても、脱炭素をはじめとする環境対応などの自然資本、雇用維持や従業員満足度等の社会・人的資本の取り組みへの関心が高まっています。

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。

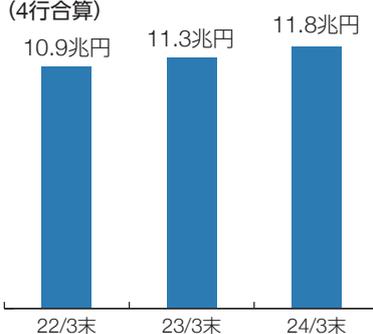


〔法人債務者先数〕(4行合算)



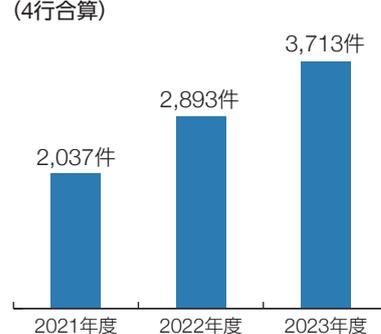
※24/3末の数値には、福岡中央銀行を含んでおります。23/3末以前の数値には、福岡中央銀行を含んでおりません。

〔中小企業等貸出金残高〕(4行合算)



※24/3末の数値には、福岡中央銀行を含んでおります。23/3末以前の数値には、福岡中央銀行を含んでおりません。

〔ビジネスマッチング成約件数〕(4行合算)



※2023年度の数値には、福岡中央銀行の下半期(6ヶ月)を含んでおります。2022年度以前の数値には、福岡中央銀行を含んでおりません。

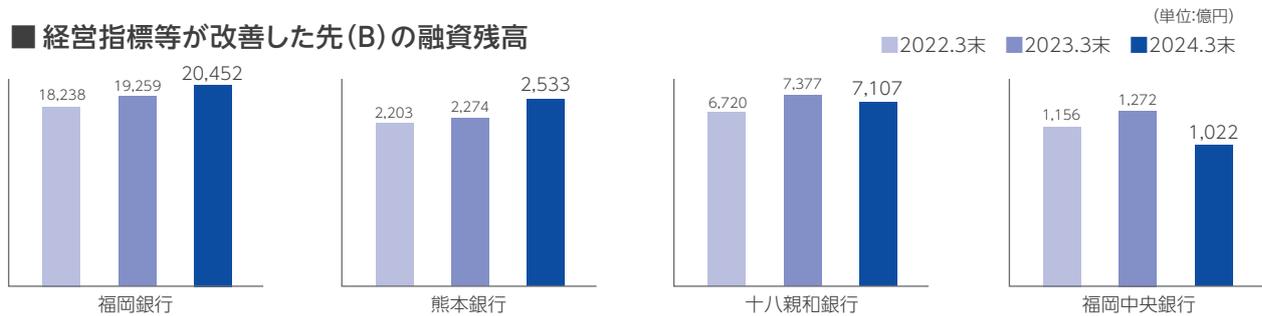
## メイン取引先の状況

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。

(2024年3月末)

	福岡銀行	熊本銀行	十八親和銀行	福岡中央銀行
メイン取引先数<グループベース>(A)	8,536社	2,582社	4,899社	3,170社
メイン取引先の融資残高	23,241億円	2,960億円	8,104億円	1,522億円
Aのうち経営指標等が改善した先(B)	6,859先	2,074先	3,976先	2,087先
改善先の割合(B/A)	80.4%	80.3%	81.2%	65.8%

## ■ 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)

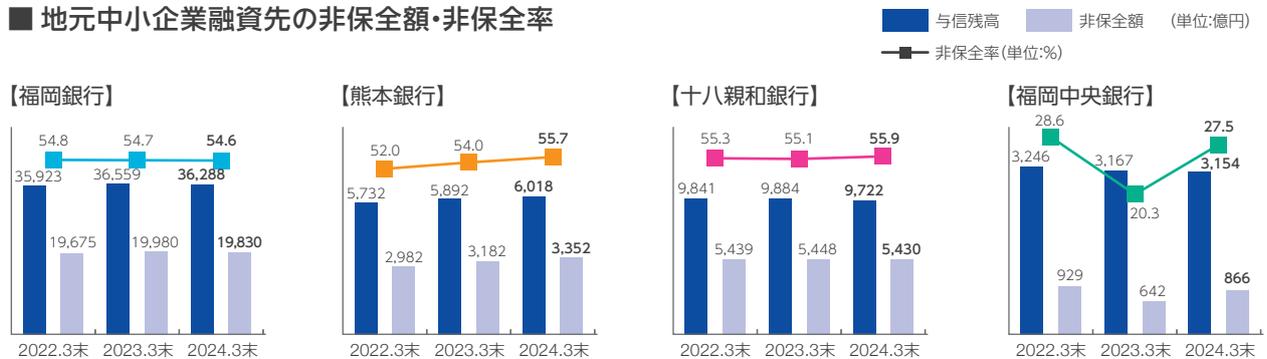
## 担保・保証に過度に依存しない融資

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っています。

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/福岡中央銀行:福岡県

※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。

### 【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ベンチャーデッドや、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・開業支援を行っています。

### ■ 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、FFGでは、取引先とESG/SDGsに取り組む

企業・団体との接点を提供するため、サステナブルファイナンス関連の商品・サービスを豊富に取り揃えています。これらの商品・サービスを起点に対話の機会を増やし、SDGsの観点からも、お客さまへの理解をより深めていきます。

### ■ 商談会・セミナー等開催実績

#### ～国内主なセミナー～

- 読みやすく、わかりやすい!  
ビジネス文書・電子メールの書き方基本講座
- 若手社員のためのビジネスマナー講座  
～基本の振り返りと実践編～
- 実践! 報連相のコミュニケーションセミナー初級編
- 知っておくと便利! Excel実践講座
- ラグビー日本代表から学ぶ良いリーダーと組織

#### ～海外商談会・セミナー～

- 大連・地方銀行合同交流会2024
- FOOD TAIPEI 2023(台北国際食品見本市)

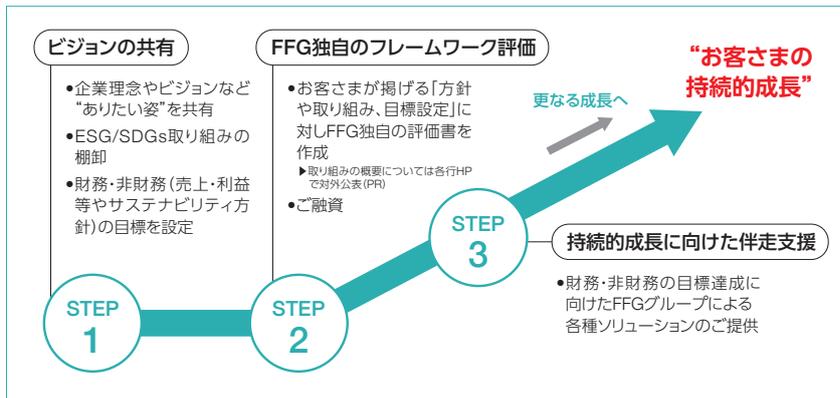


## ■ FFG本業支援ローン

(SLL(サステナビリティ・リンク・ローン)フレームワーク型/GL(グリーンローン)フレームワーク型)

FFG本業支援ローンは、お客様の“ありたい姿”や“ビジョン”を実現するために、FFG独自のフレームワークを通じて、財務面(売上や利益計画等)や非財務面(サステナビリティ経営の実現に向けた取り組み等)の目標設定・共有を行うことで、FFGがお客様の課題解決に向けた中長期的な伴走支援を行う融資商品です。

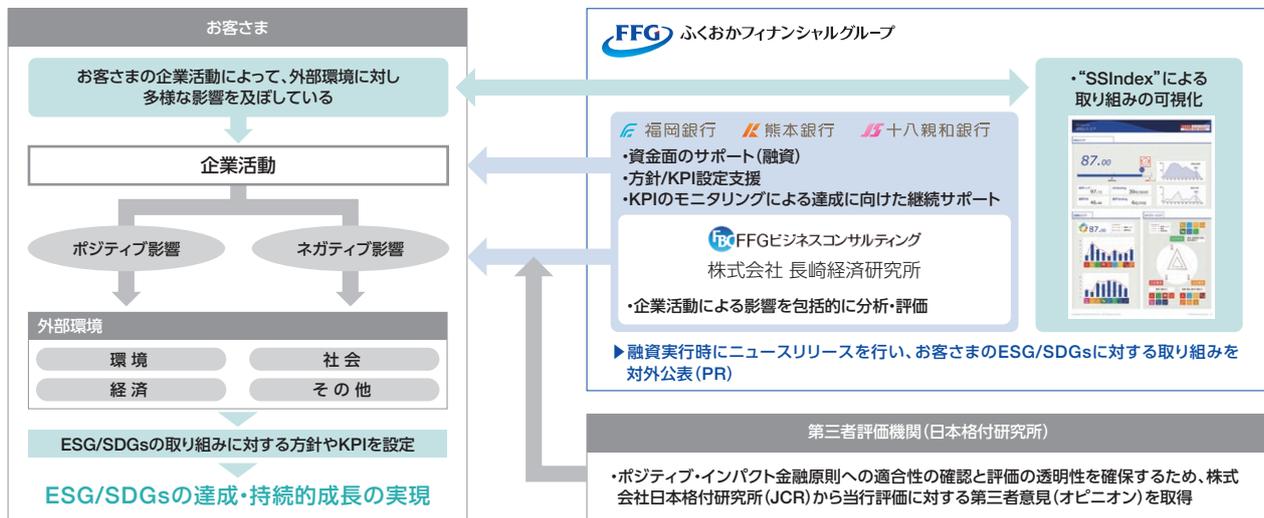
・“FFG本業支援ローン”のステップ



## ■ 〈FFG〉ポジティブ・インパクト・ファイナンス(PIF)

SSIによる評価結果や国際的なインパクト算定ツールを基に対話を重ね、お客様の企業活動が環境・社会・経済に与えるポジティブならびにネガティブな影響(インパクト)を分析・特定し、ネガティブな効果を低減しながらポジティブな効果を増大させる(KPIを設定する)ことで、お客様の持続的な成長につながるよう、FFGが中長期的な伴走支援を行う融資商品です。

・〈FFG〉ポジティブ・インパクト・ファイナンス”の全体像



## Ⅰ 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

(2024年3月末)

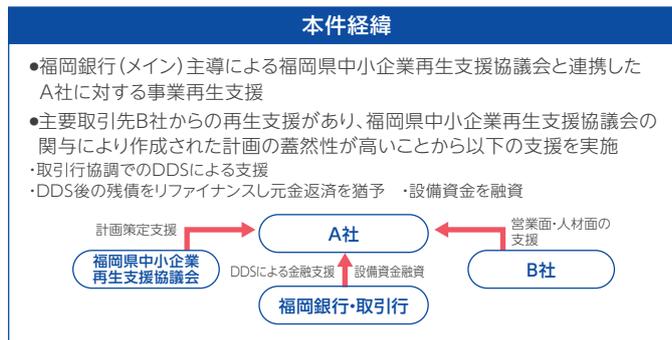
	条件変更先総数	好調先	順調先	不調先
福岡銀行	4,016社	66社	87社	3,863社
熊本銀行	928社	14社	42社	872社
十八親和銀行	1,985社	19社	53社	1,913社
福岡中央銀行	681社	27社	13社	641社

・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	
	2022年度	2023年度
福岡銀行	611件	591件
熊本銀行	123件	116件
十八親和銀行	458件	295件
福岡中央銀行	104件	127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まいります。

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：2023年4月～2024年3月）

	福岡銀行	熊本銀行	十八親和銀行	福岡中央銀行
期初債務者数	43,143先	12,560先	19,277先	10,690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)	472先 (1.1%)	201先 (1.6%)	356先 (1.8%)	110先 (1.0%)
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)	27先 (5.7%)	8先 (4.0%)	35先 (9.8%)	11先 (10.0%)
再生計画を策定した先数 (再生計画策定率)	264先 (55.9%)	104先 (51.7%)	172先 (48.3%)	79先 (71.8%)

※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まいります。

※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：2023年4月～2024年3月）

(単位:件)

	福岡銀行	熊本銀行	十八親和銀行	福岡中央銀行
新規融資件数	27,236	7,728	12,241	5,994
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資件数	13,602	4,764	6,465	2,599
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	49.9%	61.6%	52.8%	43.4%
保証契約を解除した件数	2,156	625	1,140	213
ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数	1	0	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:2023年10月～2024年3月)

(単位:件)

	福岡銀行	熊本銀行	十八親和銀行	福岡中央銀行
新規融資件数	14,679	4,376	6,682	2,838
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資件数※	7,628	2,811	3,664	1,210
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資割合	52.0%	64.2%	54.8%	42.6%

※内訳

(単位:件)

新規に無保証で融資した件数	6,742	1,890	3,202	1,210
停止条件つき保証契約を活用した件数	0	0	0	0
解除条件つき保証契約を活用した件数	886	921	462	0
ABLを活用した件数	0	0	0	0

・事業承継時における保証徴求の状況 (対象期間:2023年10月～2024年3月)

(単位:件)

	福岡銀行		熊本銀行		十八親和銀行		福岡中央銀行	
	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合
新旧両経営者から保証徴求	9	1.9%	3	1.9%	1	0.5%	0	0.0%
旧経営者のみから保証徴求	249	53.8%	110	69.2%	123	56.4%	18	47.4%
新経営者のみから保証徴求	136	29.4%	19	11.9%	62	28.4%	20	52.6%
経営者からの保証徴求なし	69	14.9%	27	17.0%	32	14.7%	0	0.0%

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:2023年4月～2023年9月)

(単位:件)

	福岡銀行	熊本銀行	十八親和銀行	福岡中央銀行
新規融資件数	12,557	3,352	5,559	3,156
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資件数※	5,974	1,953	2,801	1,389
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資割合	47.6%	58.3%	50.4%	44.0%

※内訳

(単位:件)

新規に無保証で融資した件数	5,334	1,349	2,491	1,389
停止条件つき保証契約を活用した件数	1	0	2	0
解除条件つき保証契約を活用した件数	639	604	308	0
ABLを活用した件数	0	0	0	0

・事業承継時における保証徴求の状況 (対象期間:2023年4月～2023年9月)

(単位:件)

	福岡銀行		熊本銀行		十八親和銀行		福岡中央銀行	
	件数	割合	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%	3	1.0%	0	0.0%
旧経営者のみから保証徴求	<u>90</u>	44.8%	<u>106</u>	67.5%	<u>187</u>	61.3%	20	40.0%
新経営者のみから保証徴求	76	37.8%	39	24.8%	80	26.2%	30	60.0%
経営者からの保証徴求なし	<u>35</u>	17.4%	12	7.6%	35	11.5%	0	0.0%

※2023年4月～2023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2023年10月～2024年3月に実施した場合は、2023年4月～2023年9月の実績を修正するとともに、2023年10月～2024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)。

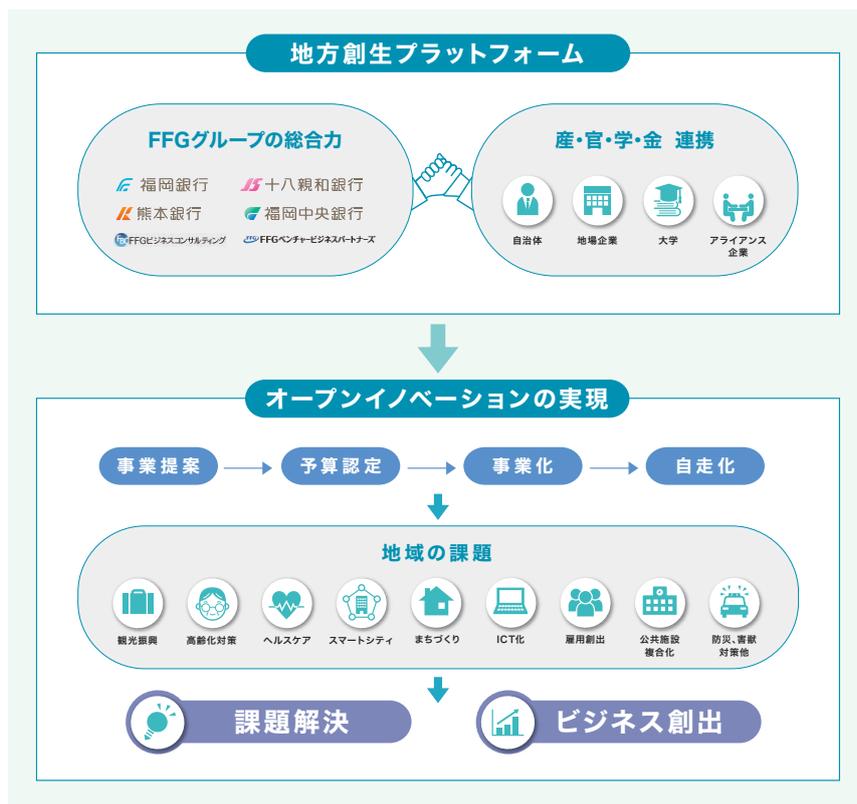
# 地域活性化に向けた取り組み

## FFGの考える地方創生

FFGが考える地方創生は、自治体や取引先と連携しながら地域の課題解決に主体的に取り組み、地域の魅力をより高めていくことです。地域に根ざした銀行だからこそ持つネットワークで人や地域を繋ぐことで、FFGだからこそできる地域成長への貢献を目指しています。

FFGの地方創生における具体的な取り組みは、自治体、地場企業、大学などとコンソーシアムを組成し、国や自治体の補助金や企業の資金を活用して課題解決を行いながらビジネス機会を創出する「地域プロジェクト」と、地域産品・工芸品等をリブランディングし、ECやクラウドファンディングといったデジタルチャネルや、商業施設等でのリアル催事により販路拡大を支援する「地域産品の販路チャネル拡大」の2本柱です。

魅力ある地域を創造するため、グループ体となったサポート体制を構築し、「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。



## 地域プロジェクト

### ●糸島の食「糸島ブランド」の認知拡大に向けた商品開発・ツアー造成

福岡県糸島市は、美しい自然と豊かな食文化を持つ観光地ですが、観光客が訪れる場所が限られていることや地域産品の認知度不足から、地域全体への経済波及効果が十分に得られていない状況です。そこで、観光庁事業を活用し、糸島の食品事業者で構成される糸島市食品産業クラスター協議会を中心に、自然や食文化を体感できるスポットを周遊する「フードツーリズムの造成」と「お土産品開発」に取り組みました。お土産品開発では、日本一の漁獲量を誇る糸島産天然真鯛を活用したラーメンを開発し、パッケージデザインに糸島の風景をあしらうことで、糸島のPRに繋がりました。

本事業をきっかけに、糸島の食「糸島ブランド」の強化を図り、地域での観光客増加を目指しています。



### ●一般社団法人 離島振興地方創生協会と連携した販路拡大支援

「離島振興と地方創生をめざし、日本を豊かな食列島にする」ことを理念とした離島振興地方創生協会(以下、離創協)へ行員を派遣するなど連携しており、五島市、新上五島町、杵岐市、対馬市、西海市、島原市の食品関連事業者の販路拡大を支援しています。

これまでに、バイヤー等の現地招聘、全国各地の小売店等でのフェア開催、展示商談会出展支援、大手メーカーとの商品開発等、離創協のネットワークを活かし、離島・地方の事業者と大手小売企業やメーカーとのマッチングなどに取り組んでいます。

今後も支援エリアの拡大を図りながら、地域の食品産業振興に寄与していきます。



## ■ 地域産品の販路チャンネル拡大

### ●菊陽町物産展の開催

熊本県菊池郡菊陽町との包括連携協定に基づく取り組みの一環として、「菊陽町物産展」をふくぎん本店広場で開催しました。台湾の大手半導体メーカーTSMCの進出が決定して以降、国内外から注目を集める菊陽町は、昔から農産物が盛んな町です。会場では、町の基幹産業である農産物の振興を目的とした農産物の販路拡大等の支援を行うため、町や有限会社さんふれあと連携し、特産品である「菊陽にんじん」をはじめとする野菜や農産加工品を販売しました。当日は多くの方にご来場いただき、菊陽町の農産物の認知拡大につながりました。

今後もTSMCの進出による半導体関連企業の誘致に留まらず、町の産業振興等まちづくりに関する取り組みを継続的に支援していきます。



### ●福岡市内産農産物のブランド構築に向けたプロジェクト

福岡県福岡市は、市内産農産物について、その魅力が消費者に十分に知られていないという課題を解決するため、ブランド化など消費拡大に向けた取り組みを推進しています。FFGでは福岡市の委託業務を受託し、消費拡大につなげるための調査や効果的な手法を検討しました。

銀行公式アプリ「Wallet+」のアンケート機能を用いた消費者のニーズ調査や、生産者に対して市内産農産物の特徴・食べ方・背景にある生産者の想い等のヒアリングを実施するとともに、地元飲食事業者と連携して、市内産農産物を用いた期間限定メニューを提供しました。農産物の魅力を引き出したメニューを展開することで、市内産農産物を多くの方に味わっていただくきっかけとなりました。今後も市内産農産物の認知拡大を図り、生産者の販路拡大支援につなげていきます。



## Ⅰ スタートアップ支援によるビジネス機会の創出

### ●長崎のスタートアップ創出支援「ミライ企業Nagasaki推進事業2024」の開催

「ミライ企業Nagasaki推進事業」は、長崎県と十八親和銀行が共同で長崎の経済活性化と新たな価値創造を目的に2022年度から開始したイベントです。イベントの企画運営および参加者に対し、事業化やプレゼンのメンタリングなどを行い、各ビジネスモデルのブラッシュアップ支援を実施しました。スタートアップ企業と投資家のマッチングを行う「スタートアップ部門」に5組が、ビジネスプランコンテストの優勝者や一般公募から選ばれた起業家が競う「チャレンジ部門」に8組が登壇。先進的なビジネスモデルのプレゼンが行われ、ビジネス創出の機運醸成につながる取り組みとなりました。

本事業を通じて長崎の未来を担う起業家を支援し、革新と挑戦の精神を育むことに努めます。



## 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、市町村や地域住民・地権者が抱える地域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」などの様々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

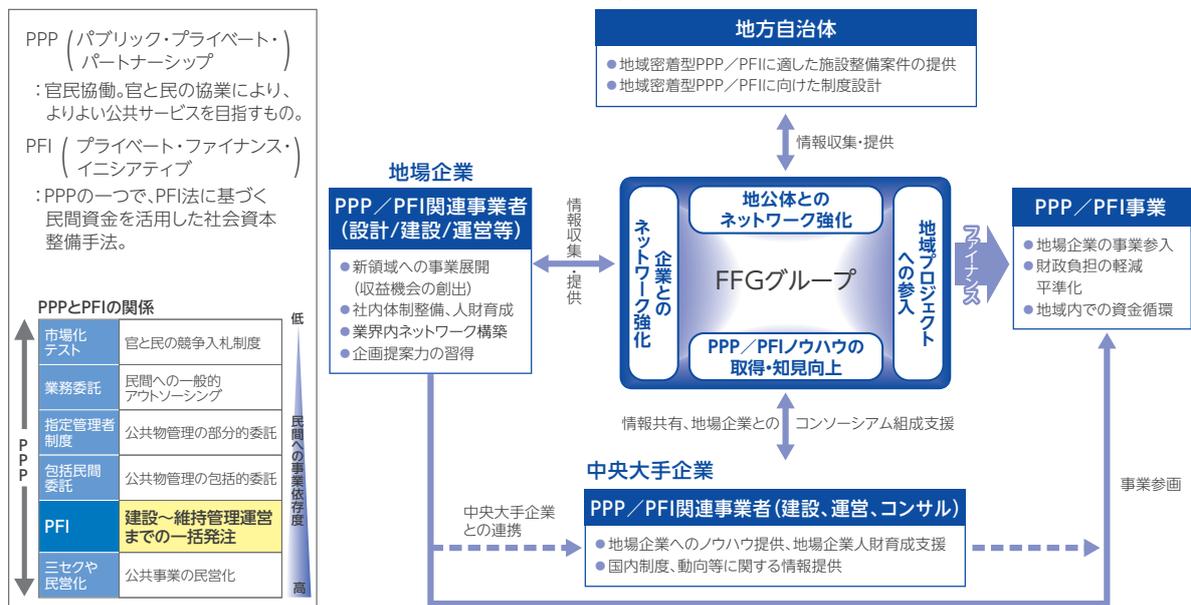


イメージ | 無電柱化したまちなみ

## 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。

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は、「公共セクター」「地域企業」「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、「地域企業」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。



### ●旧大名小学校跡地活用事業(PPP)

福岡県福岡市都心部に位置する旧大名小学校跡地は、都市の成長と市民サービスに資するさまざまな都市機能が集積する「福岡大名ガーデンシティ」として再開発が行われました。

高質なオフィスやホテルに加え、地域の方々が集う公民館や市民の憩いの場となるパブリックスペースが整備され、新たな賑わいの拠点となりつつあります。地域金融機関として金融面の支援だけでなく、スタートアップの成長支援・地域企業のイノベーション創出支援を目的とした施設「GROWTH I」を運営しており、新規事業や事業変革を支援しています。



©株式会社エスエス 上田新一郎

### ●福岡市小・中学校特別教室空調整備PFI事業(サービス購入型)

福岡県福岡市は近年の温暖化の影響による猛暑や厳冬などに対応するため小中学校教室の空調整備を2015年ごろから継続して実施しています。2020年度からは特別教室への整備を進め、2022年12月に小中学校全教室の空調整備が完了しました。

空調整備にあたり、PFI手法(サービス購入型)を活用し地域企業群で組成された事業体で整備・維持がなされています。地域企業への金融面のサポートと併せてPFIのノウハウを提供する伴走支援を行いました。



## 地域の面的再生への積極的な参画

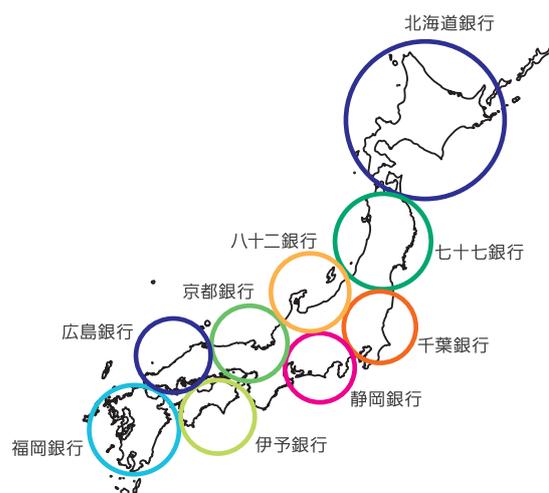
### ■ 地域再生・活性化ネットワーク

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



## 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。

#### ● 長崎県内の高等学校に金融教育

##### 「ALL長崎 金融リテラシー向上プロジェクト」

2023年7月、長崎県内の60団体が参加する「ALL長崎 金融リテラシー向上プロジェクト推進協議会」が設立されました。\*現在は65団体

本プロジェクトは地域金融機関が中心となって官学金一体で主に長崎県の若年層の金融リテラシー向上を目指すものです。

十八親和銀行はプロジェクト全体の事務局を担い、長崎県内の高等学校に本協議会より講師を派遣し金融教育(出前授業)を行っています。

2023年度は本プロジェクトにおいて定時制を含む県内高校69校(受講生徒数8,227名)で授業を実施し、十八親和銀行からも39校(受講生徒数3,890名)へ延べ94名を講師として派遣しました。

「ALL長崎」には、官学金一体に加え、子どもたちひとり残らずとの意味が込められています。

#### 〈体制イメージ図〉

