

長崎県経済の活性化を実現するための 取組みについて

対象:2019年度上期(4月~9月末)

CONTENTS

コミットメント&モニタリングの全体像

- 1 長崎県における主な取組み
- 2 モニタリング指標の進捗状況
- 3 外部モニタリング委員会の開催

2019年12月

当社グループは、十八銀行との経営統合、親和銀行と十八銀行の合併による効率化を通じて、厳しい環境下においても、将来にわたり長崎県経済の発展に貢献する地域金融機関本来の役割を果たします。当社グループは具体的な取組み（コミットメント）として、主に6点を掲げております。

コミットメント&モニタリングの全体像

長崎県経済の発展に貢献するためのコミットメント

- 1 お客さまの利便性を考慮した店舗網の維持
- 2 貸出金利の水準を不当に上げないこと
- 3 金利以外のサービス品質の向上
- 4 担保や保証に依存せず、お取引先の事業を深く理解した融資の実践
- 5 お取引先の課題解決に人員を投入して従来以上のソリューションを提供
- 6 統合により生じる資本や人材等を長崎県内に還元し、中小企業との融資取引に貢献



事前牽制措置

金利水準を不当に引き上げない事前のチェック態勢



モニタリング

定量面（指標）

■コミットメントを実践するためのモニタリング指標を設定

定性面（相談窓口、アンケート）

- 相談窓口の設置（統合に関連した意見・苦情への対応）
- お客さまアンケートの実施（総合的な声の収集）

FFG内のモニタリング委員会

チェック

チェック

外部モニタリング委員会（外部有識者で構成）

チェック

こうした取組みが確実に実践されていることを地域の皆さまにご理解いただけるよう、定量的・定性的な指標等を用いて定期的に開示するとともに、相談窓口の設置やアンケートの定期実施などによりお取引先をはじめとする地域の皆さまの声（意見・苦情等）を収集し、取組みをより良いものへと改善します。

また、これらの実施状況を、社内および第三者で構成される外部モニタリング委員会に報告する態勢とすることで、統合の効果が確実に地域の皆さまに還元されるよう努めてまいります。

経営統合以降の主な取組一覧

2019年4月の十八銀行との経営統合以降、当社グループは長崎県の皆さまに経営統合の効果を還元するための取組みに着手いたしました。

今後につきましても、親和銀行と十八銀行の合併(2020年10月予定)や事務システム統合(2021年1月予定)、重複店舗の統合(同年5月から実施予定)により生じる人員等の経営資源を地元に向けられることで、地域活性化に貢献してまいります。

※青字:個人のお客さま向けサービス

2019年

4月 **経営統合**

ATM時間外手数料の相互無料化、両行間の振込手数料引下げ

長崎県でお取引先のデジタル化サポートを先行開始 ⇨P3

十八銀行とFFG3行のビジネスマッチング・M&Aスタート ⇨P4

5月 親和銀行・十八銀行限定の保証協会商品長崎全力応援融資を開始

7月 本部フロントの一体運営開始(ソリューション・ローンセンター) ⇨P4

十八銀行のFFG証券との連携スタート

10月 長崎大学にFFGアントレプレナーシップセンター開設 ⇨P5

11月 長崎を重点エリアとして地域総合商社事業を開始

上記に関連し、長崎で補助金制度(長崎Re-Branding Fund)を創設

→地元企業製品のブランディングをサポートするための補助金枠10百万円を設定

2020年

10月 **両行の合併**

2021年

1月 **事務システム統合**

旧十八銀行で各種サービスがスタート

Wallet+

Debit+

Yoka!Pay

5月～ **店舗統合(移転)**

合併・事務システム統合・店舗統合で生じた人員等は、今後も成長分野に投入し
地域活性化に貢献

その他の経営統合関連イベント

- 5月 ながさき物産展(福岡銀行・本店) 海外ビジネスセミナー
- 6月 投信フェアin長崎 事業承継セミナー

- 9月 海外ビジネスセミナー ⇨P5 学生向けビジネスプランコンテスト

デジタル化サポートへの取組み

2019年4月、親和銀行と十八銀行は、当社グループの中でも長崎県を重点エリアとして、中小企業のお取引先のIT導入・デジタル化をサポートする取組みを開始いたしました。

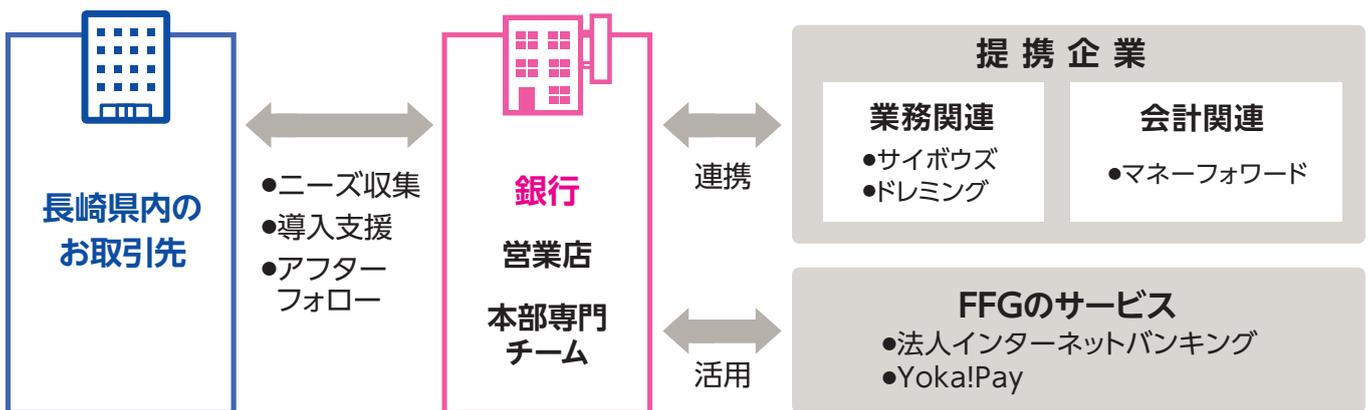
親和銀行と十八銀行に当該サポートを行う本部専門チームを設置し、最適なサービスのご提案から導入、アフターフォローまで展開しております。2019年9月末現在で9先のお取引先のサポートが完了し、192先のお取引先のサポートを継続中です。

背景

地域の中小企業のお取引先は、主にIT人材の不足・相談相手の不在を理由に、昨今急速に広がる各種デジタルツールの活用が進展していない状況。

取組内容

- 親和銀行・十八銀行両行に本部専門チームを設置し、お取引先のデジタル化ニーズを収集。
- 最適なツールの導入支援だけでなく、アフターフォローまで対応する体制を構築し、お取引先の生産性向上・業務効率化をサポート



2019年9月末時点 ●サポート完了 9先 ●サポート継続中 192先

デジタル化サポートの具体事例

1 お取引先の現状

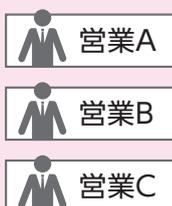
営業担当者の
訪問件数を増やしたい

原因

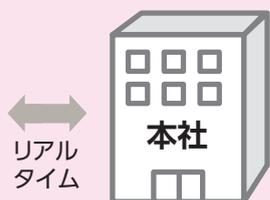
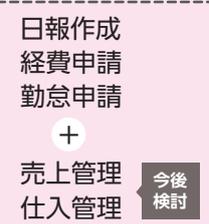
- 営業事務が煩雑で作業に時間を要す
- 事務作業の都度、営業担当者が事務所へ帰社の必要

2 デジタルツール導入によるお取引先のメリット

- 営業・管理事務効率化
- 営業時間の創出
- 本社でのリアルタイムな状況把握



クラウド



グループ4行間でのビジネスマッチング業務

当社グループは、九州3県(長崎県・福岡県・熊本県)の強固なネットワークを活かし、お取引先の様々なビジネスマッチングニーズにお応えするための体制を構築しております。

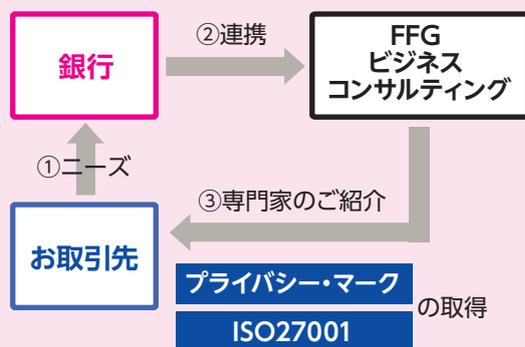
ビジネスマッチングの具体事例

1 お取引先の現状

新たなECサイトを開発中であるが、個人情報や情報セキュリティ面でサイトの信頼性を向上させたい。

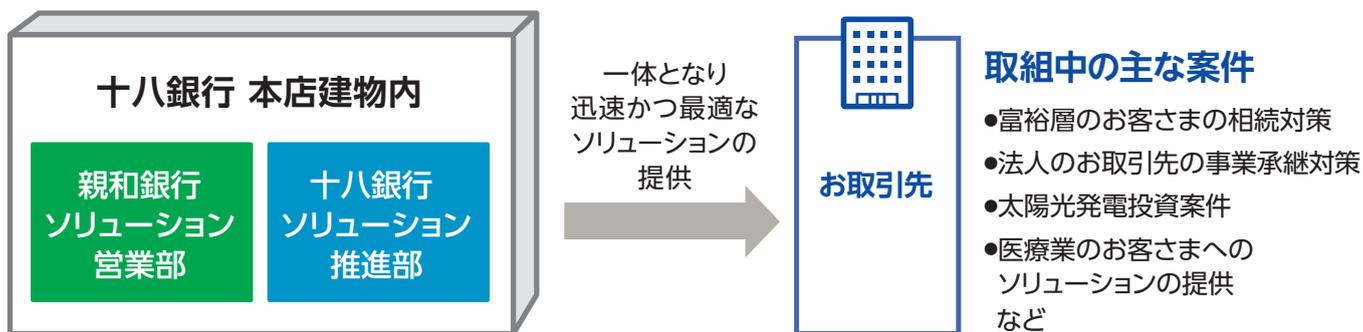
2 対応内容

- 当社グループのFFGビジネスコンサルティングを通じ、専門業者をご紹介。
- お取引先は、専門業者を通じて、個人情報の適切な保護措置を講ずる体制が評価されていることを示す「プライバシーマーク」、情報セキュリティのマネジメントシステム構築・運用に関する規格「ISO27001」を取得しました。



本部フロント(ソリューション営業部・ソリューション推進部)の一体運営

親和銀行と十八銀行は、2019年7月から本部フロント部隊(ソリューション営業部・ソリューション推進部)を集約いたしました。合併に先んじて集約することによって、ノウハウの共有と陣容の拡大を図り、ご希望のお取引先に対しては、両行が協力して最適なソリューションを提供いたします。



FFGアントレプレナーシップセンターの開設

当社グループは、次世代のアントレプレナー人材の育成のため、長崎大学に寄附講座として「FFGアントレプレナーシップセンター」を開設いたしました。

今後も、当社グループは地元自治体や教育機関と連携し、長崎県における新産業やベンチャーの創出に資する取組みを行ってまいります。

実施時期 2019年10月～2023年3月(正式開講は2020年4月)

教育科目

- アントレプレナーシップ論
- イノベーション論(技術戦略・知財戦略等)
- 最新技術や専門知識に関する科目
- FFGインキュベーションプログラム等

履修対象 長崎大学大学院生・学部生の方々

講座の体制 外部からの招聘、FFG出向者等により編成



あなたのいちばんに。
ふくおかフィナンシャルグループ



長崎大学
NAGASAKI UNIVERSITY

海外ビジネスサポート

当社グループでは、お取引先の海外進出や海外への販路拡大等に関して、福岡銀行の海外ネットワークや外部提携機関と連携しサポートを行っています。

2019年4月以降、十八銀行のお取引先に対する海外ビジネス関連のサポートも提供しています。

海外ネットワーク ●大連 ●上海 ●香港 ●台北 ●バンコク ●ホーチミン ●シンガポール

海外ビジネスサポートの具体事例

海外でのビジネス展開や外国人材の活用に興味がある長崎県内のお取引先を対象に経営統合以降、海外ビジネスイベントを開催

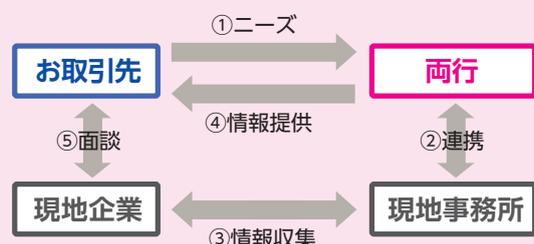
内容	1 海外ビジネスセミナー	参加企業数:長崎地区69社、佐世保地区76社
	2 海外ミッション団の派遣	人気の高い2国を視察:ベトナム20社、台湾16社
	3 海外事務所長7人によるセミナー・交流会	参加企業数:90社

① お取引先の現状

業務用製品の価格競争力向上(生産性向上)を目的とした海外仕入や海外生産のニーズ

② 対応内容

- 福岡銀行ホーチミン事務所が現地企業やベトナムに進出する当社グループのお取引先を紹介
- ベトナムでの低コストでの生産を検討中



前述のコミットメント6点に対するモニタリング指標の進捗は以下のとおりです。

コミットメント ① お客さまの利便性を考慮した店舗網の維持

KPI

長崎県内における店舗統合の基準を「閉鎖店舗と統合店舗の距離が車で10分圏内」とし、統合が決定した場合は統合店舗間の距離を開示します。

2019年度 上期実績

2019年度上期における店舗統合の実績はございませんが、2019年10月に店舗統合に関するニュースリリースを実施しております。

2021年5月以降、長崎県内の計63ヶ店を近隣店に統合予定ですが、対象全店において上記KPIを遵守しております。

統合店舗間の移動時間

時間	店舗数	構成割合
1分圏内	43	68%
1分～3分圏内	17	27%
3分～10分圏内	3	5%
合計	63	100%

統合店舗間の距離

距離	店舗数	構成割合
1km内	54	86%
1km～3km内	7	11%
3km超	2	3%
合計	63	100%

※車での移動時間：交通センサスデータをもとに対象店舗間の移動時間を算出。

速度条件：一般国道および主要地方道40km/h、一般県道30km/h、その他道路20km/h

コミットメント

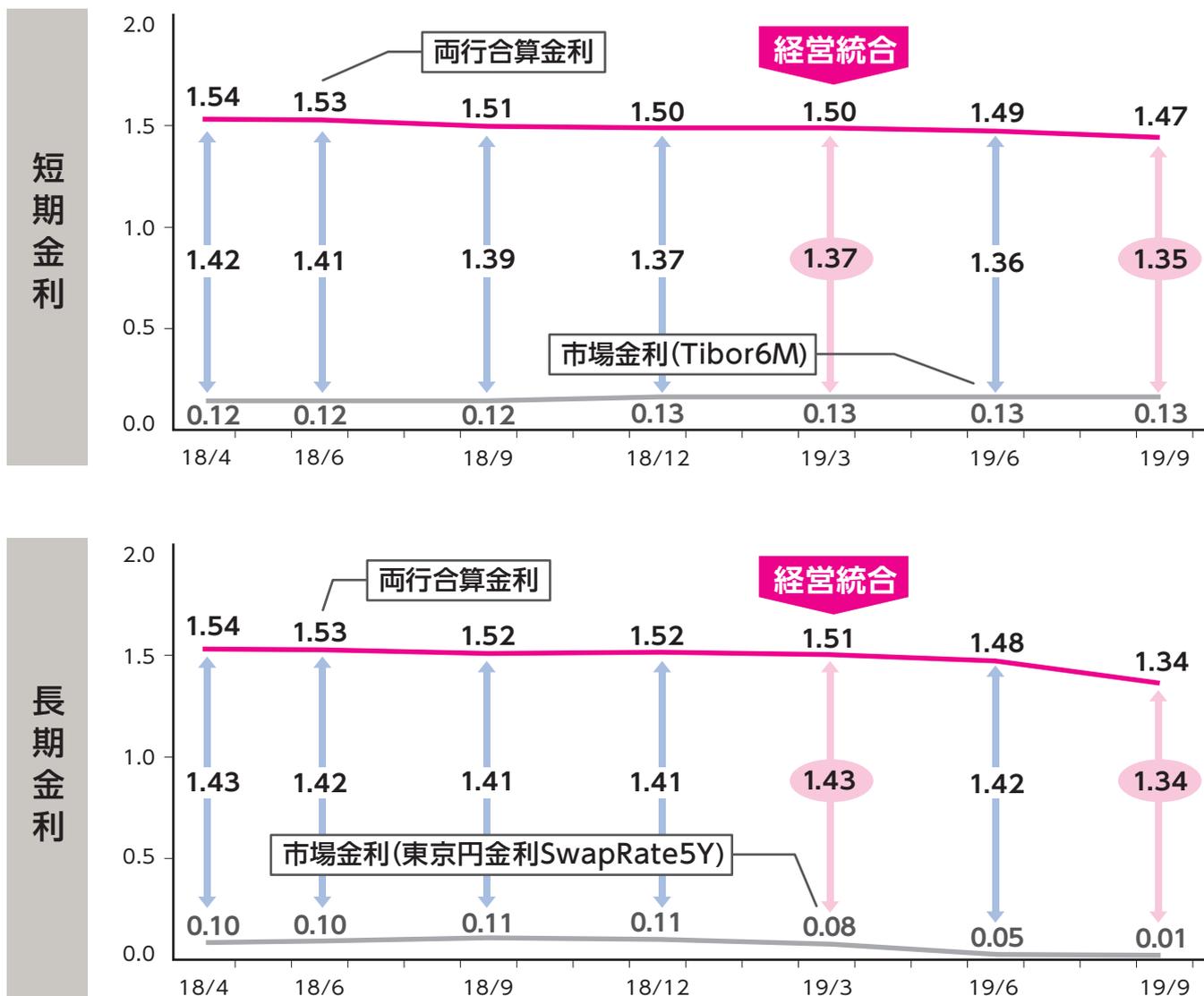
② 貸出金利の水準を不当に引上げないこと

KPI

①長崎県内中小企業向け新規実行金利【短期/長期別】が、不自然に上昇していないことを示します。

2019年度
上期実績

①長崎県内における親和銀行・十八銀行合算の中小企業向け新規実行金利は、短期金利・長期金利共に、市場金利と比較して、不自然な上昇は生じておりません。



※長崎県内中小企業向け新規実行金利:両行の長崎県内店舗における中小企業・個人事業主のお取引先向け新規実行金利。
上記は①両行の新規実行金利推移、②市場金利推移および①と②の差を表示(1年移動平均)。

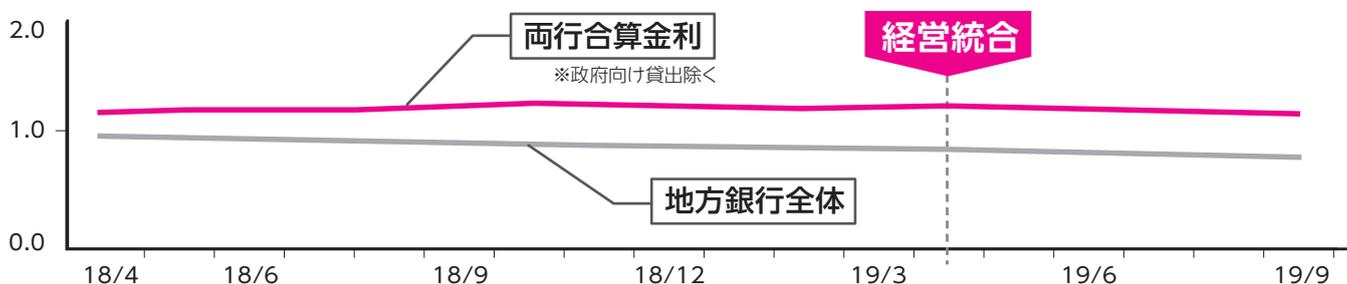
コミットメント ② 貸出金利の水準を不当に引上げないこと

KPI

②日銀が公表している新規実行金利について、地方銀行全体と親和銀行および十八銀行の比較を開示します。

2019年度
上期実績

②日本銀行が公表する地方銀行全体の新規実行金利と両行合算の金利を比較しても、両行金利は地方銀行全体金利と同じように推移しております。



※日銀が公表している新規実行金利:日本銀行公表の地方銀行全体の新規実行金利と両行が日本銀行に報告している同金利の推移。なお、新規実行金利は全体の貸出金利であり、事業性融資のほかローンなども含む。

コミットメント ③ 金利以外のサービス品質の向上

KPI

長崎県内における「事業承継支援先数」「販路開拓支援先数」を前年よりも増加させることを約束します。

目標

2022年3月末の目標値

●事業承継支援先数:500先 ●販路開拓支援先数:400先

2019年度
上期実績

近年社会的課題となっている事業承継問題に対応すべく、両行の本部フロント部署を中心に、お取引先の事業承継の課題にお応えする体制を構築しております。その結果、事業承継支援先数は前年度末から増加しております。

また、お取引先同士のマッチングサポートにつきましても、当社グループが有する地域内外のネットワークを活用いただく体制を整備しており、今期9月末までの6ヶ月間は前年度1年間に迫るペースで推移しております。

	'19年3月期	'19年9月末	前期末比	'22年3月末目標
事業承継支援先数	328先	435先	+107先	500先
販路開拓支援先数	295先	287先	▲8先	400先

※事業承継支援先数:各時点においてお取引先の事業承継(後継者問題、自社株対策等)の課題に対して銀行がサポート中の先数
※販路開拓支援先数:各期間中に('19年3月期' '18年4月~'19年3月末の1年間、'19年9月末' '19年4月~'19年9月末の6ヶ月間)、お取引先に対し販売候補先・仕入候補先などをご紹介した先数

コミットメント

4 担保や保証に依存せず、お取引先の事業を深く理解した融資の実践

KPI

長崎県内における「事業性評価先数」を前年よりも増加させることを約束します。

目標

2022年3月末の目標値: 2,500先

2019年度 上期実績

親和銀行と十八銀行は、お取引先との積極的な対話を通じて、お取引先の多様化するニーズに対し、グループ各社が一体となって、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。

その結果、事業性評価先数は前年度末から増加しております。

	'19年3月期	'19年9月末	前期末比	'22年3月末目標
事業性評価先数	1,831先	2,956先	+1,125先	2,500先

※事業性評価先数: 各時点までにお取引先との対話のうえ、様々なご提案(新たに銀行が発掘した資金ニーズ・ビジネスマッチング・事業承継サポート・海外ビジネスサポート・デジタル化サポート・人材派遣など)を行った先数

コミットメント

5 お取引先の課題解決に人員を投入して従来以上のソリューションを提供

KPI

長崎県内における「経営改善支援取組先数」を前年よりも増加させることを約束します。

2019年度 上期実績

お取引先の経営改善にあたっては、お取引先と十分なコミュニケーションをとったうえで、当社グループの専門部署や外部専門家と密な連携を図りながら、課題解決に向けた取組みを行っております。

経営統合以降、経営改善支援取組先数は増加しており、引き続き財務面・事業面の課題把握や解決策の策定・実行に向けたサポートを行ってまいります。

	'19年3月期	'19年9月末	前期末比
経営改善支援取組先数	248先	258先	+10先

※経営改善支援取組先数: 各時点において、当社グループが主導してお取引先の改善計画策定やその実現に向けてサポートを行っている先数

コミットメント

6 統合により生じる資本や人材等を長崎県内に還元し、中小企業との融資取引に貢献

KPI

長崎県内における「中小企業との取引割合」を維持していることを示します。

2019年度 上期実績

親和銀行と十八銀行の両行は、長崎県内のお取引先との融資取引のため、経営統合後も継続して営業人員を投入しています。また、長崎県信用保証協会と連携した両行限定商品の取扱を開始するなど、中小企業に対するきめ細やかなサービスを徹底しており、その結果、中小企業取引割合は、経営統合前の水準を概ね維持しております。

	'19年3月期	'19年9月末	前期末比
中小企業取引割合	26%	26%	0%

※中小企業取引割合：長崎県内企業数（国税庁が公表する法人番号の登録先数）に占める両行（いずれか）と融資取引がある中小企業取引先数の割合

2019年12月2日(月)、社外の委員で構成される「第1回 外部モニタリング委員会」を以下のとおり開催いたしました。

開催日時 2019年12月2日(月) 14:00～15:00 開催場所 十八銀行本店

委員長 川合 弘造(弁護士 西村あさひ法律事務所)

参加者 委員 佐々木 達也(長崎商工会議所 副会頭/株式会社東美 代表取締役社長)
馬 郡 謙一(佐世保商工会議所 副会頭/株式会社マゴオリ 代表取締役)
松本 信幸(税理士 九州北部税理士会 副会長/松本総合会計)

会議構成

- FFGからの報告
 - 長崎県経済の活性化を実現するための取組み(コミットメント&モニタリング)の概要
 - 2019年度上期の進捗状況
- 外部委員による協議

外部モニタリング委員会における当社グループに対する総評

経営統合後6ヶ月間の取組みは、順調な出足と評価できる。

- 経営統合による不当な金利引上げ等の事象はなく、地域から弊害が発生したという声も聞かれない。
- FFGグループは、とりわけ地元の中小企業に対して積極的なフォロー・サポートを実施しており、むしろ地域からの評価は良好と云える。
- 但し、経営統合からまだ6ヶ月間しか経過しておらず、合併後も含めて統合・合併効果の還元状況を引き続き確認していく必要がある。
- FFGグループに対しては、地域企業のために今の取組みを着実に継続いただきたい。

お問い合わせ窓口

親和銀行や十八銀行に対し、経営統合・合併に伴うご意見・苦情やお借入金利に関するご意見・苦情等がございましたら、お取引店とは別に以下の窓口を設置しておりますので、ご連絡下さい。

親和銀行

親和銀行 サービス監査室

0120-333-284

十八銀行

十八銀行 お客さまサポート室

0120-86-1881