

地域密着型金融の推進に関する 基本方針

1. F F Gの経営理念
2. F F Gのグループ経営体制
3. F F G第二次中期経営計画（2007年10月～2010年3月）
4. 地域密着型金融の推進 ～基本的な方針
5. 地域密着型金融の推進 ～具体的な取組み①
6. 地域密着型金融の推進 ～具体的な取組み②
7. 地域密着型金融の推進 ～具体的な取組み③

平成19年11月



ふくおかフィナンシャルグループ

FFGの経営理念

- FFGのグループ経営理念は、「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」することで人々にとって役に立つ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」することを使命としています。
- ブランドスローガンである「あなたのいちばんに。」を展開し、地域社会を形成するすべてのステークホルダーにとって真に価値ある存在になることで、「国内トップクラスの広域展開型地域金融グループ」を目指しています。

グループ経営理念

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。

コアバリュー

いちばん身近な
 いちばん頼れる
 いちばん先に行く

ブランドスローガン

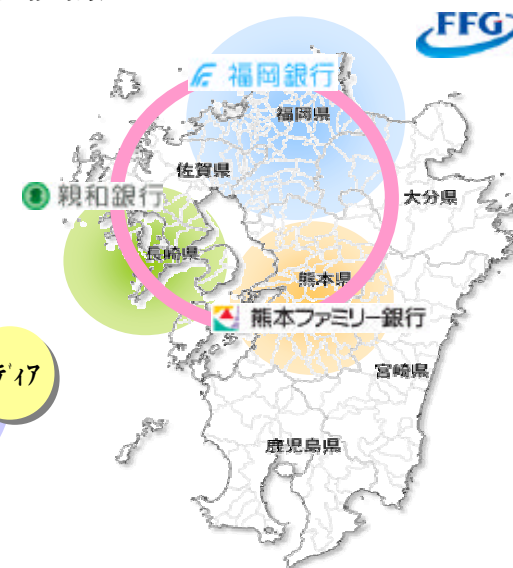
あなたのいちばんに。

FFG ふくおかフィナンシャルグループ

① 親和銀行 **FFG** 福岡銀行 熊本ファミリー銀行

FFGの目指す姿

- 国内トップクラスの広域展開型地域金融グループ
- 九州を基盤とした地域密着型金融の実現
- ステークホルダーの期待を超える価値創造



FFGのグループ経営体制

- FFGは九州を基盤とする地域金融グループであり、お客様や地域社会との強固なリレーションが必要不可欠です。このため、お客様との接点である営業チャネルにおいては、福岡銀行、熊本ファミリー銀行、親和銀行といった地域に根ざした3つのブランドを最大限に活用し、各銀行がそれぞれの特徴・強みを活かしながら、質の高いきめ細やかな金融サービスを提供することで、顧客基盤の拡大を図ってまいります。
- 一方、グループ内部においては、持株会社であるFFGに本部企画機能を集約し、グループ共通の経営インフラを3行に提供することで各行の健全性の向上を図ると共に、お客様に対し高度な金融商品・サービスを提供することが可能となります。
- また、各銀行がグループ共通のシステム・事務インフラを使用することで、統合シナジーを最大限に活かした効率的な経営を展開してまいります。

グループ内 シングルプラットフォーム（一体の経営体制・共通のインフラ）



インフラの共有

一体の経営体制

一つの経営戦略

顧客接点の多様性

顧客基盤の拡大へ

対顧客

マルチブランド
(3つの銀行)

FFG第二次中期経営計画（2007年10月～2010年3月）

- FFG第二次中期経営計画は、「グループ一体経営体制」を確立し、「統合シナジー効果の最大化」を図るとともに、常に変革・進化へチャレンジしていく「FFGカルチャーの創造」を基本方針としています。
- グループの戦略・施策体系を基本に、各銀行が地域社会との徹底したリレーションバンキングを展開することで、FFGは質・量ともに「国内トップクラスの地域金融グループ」を目指します。



第二次中期経営計画の基本方針

- FFGカルチャーの創造
- 統合シナジー効果の早期実現と最大化
- グループ一体経営体制の確立

目標指標（2009年度）

指 標	金利横這
連結当期純利益	330億円
連結不良債権比率	2%台半ば
連結ROE	6%程度
3行合算OHR	50%台半ば
自己資本比率	9%程度
Tier I比率	6%程度

福岡銀行	目指す銀行像	目標指標（2009年度）	
	期待を超える銀行	指 標	金利横這
	基本方針	コ ア 業 務 純 益	675億円
		当 期 純 利 益	335億円
		不 良 債 権 比 率	1%台半ば
		O H R	50%台前半
知と行動の総力展開	中小企業等向貸出金残高	4兆5000億円	

＜FFG第二次中期経営計画 戦略・施策体系＞

戦略体系	施策・戦術の概要
営業戦略	- 商品・マーケティング開発の一元化 - マルチブランド（3ブランド）による広域展開型営業 - グループチャネルの戦略的活用
リスクマネジメント戦略	- グループリスク管理体制の構築 - 不良債権問題との訣別
事務戦略	- 事務規定・処理体制の共通化 - 事務バックオフィス集約による効率化
IT戦略	3行のシステム統合 - 競争力あるグループIT基盤の構築
人財戦略	- グループ人的リソースの戦略的再配置 - グループ人財の育成
クオリティ戦略	- グループコンプライアンス態勢の強化 - ブランド構築によるグループ一体感の醸成

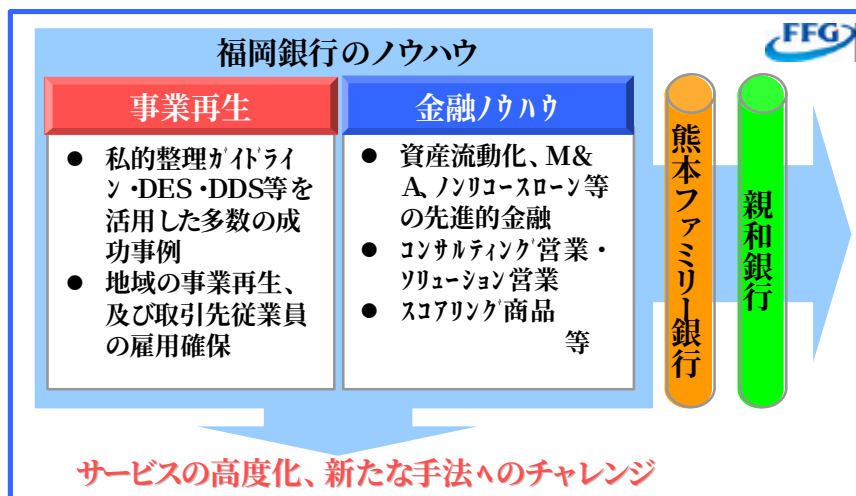
熊本ファミリー銀行	目指す銀行像	目標指標（2009年度）	
	地域になくはない銀行	指 標	金利横這
		コ ア 業 務 純 益	90億円
	基本方針	当 期 純 利 益	45億円
		不 良 債 権 比 率	2%台後半
		O H R	60%台半ば
攻めの経営・ 規律ある経営	中小企業等向貸出金残高	8800億円	

親和銀行	目指す銀行像	目標指標（2009年度）	
	地域と共に発展・成長する銀行	指 標	金利横這
		コ ア 業 務 純 益	120億円
	基本方針	当 期 純 利 益	50億円
		不 良 債 権 比 率	5%台後半
	変革と進化	O H R	60%台後半
		中小企業等向貸出金残高	1兆円

※本頁における第二次中期経営計画の目標指標は、2008年4月7日に公表した修正後の数値を掲載しております。

地域密着型金融の推進 ～基本的な方針

- FFGはすべてのステークホルダーに対して、真に価値ある存在であり続け、地域社会と共に成長していくことを使命としています。また、九州を基盤とした「地域密着型金融」の実現により、国内トップクラスの「広域展開型地域金融グループ」を目指します。
- このFFGの基本精神は各グループ銀行の中期経営計画の基本方針および経営戦略となっており、各銀行における中期経営計画の実践こそが、「地域密着型金融」の実現に繋がっていくものと考えます。
- FFGのコアバンクである福岡銀行は、これまで事業再生の専門部署を組織し人材育成とノウハウの蓄積を進めるとともに、地域型事業再生ファンド創設への参画や地域企業に密着したサービスの設立、並びに弁護士・税理士等外部専門家との協業体制を構築する等により、お取引先企業の事業再生支援に積極的に取り組んでまいりました。
- さらに、スコアリングシステムの精緻化や、関連不動産評価会社による高度な評価システムの構築等により、信用リスクをコントロールしつつ積極的に貸出強化を図る「地域密着型金融」の推進体制を支えてまいりました。
- FFGでは、これらの福岡銀行で蓄積した事業再生や先進的金融ノウハウを熊本ファミリー銀行、親和銀行へ導入すると共に、更なる金融サービスの高度化、新たな金融手法への展開を図り、3行が連携した取組みを行うことで、「地域密着型金融」を推進・深化してまいります。
- 今後の展開としては、「地域密着型金融の推進」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用した持続可能な地域経済への貢献」を軸に、各銀行がそれぞれの中期経営計画に基づき、その特性、地域性を活かした取組みを実践することで地域社会に貢献してまいります。
- なお、今回方針として定める「地域密着型金融の推進」に関する取組み実績につきましては、各銀行のホームページ等を通じて積極的に開示を行ってまいります。



地域密着型金融の推進

- 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

地域密着型金融の推進 ～具体的な取組み①

I. 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

福岡銀行

◇ 創業・新事業支援機能の強化

- スコアリングモデルの高度化や動産・債権担保融資・知的担保融資等を通じて、将来性のあるベンチャー企業を育成していきます。
- 「ベンチャー支援ファンド」に対し引き続き出資を行い、ベンチャー企業の育成を支援していきます。

◇ 取引先企業に対する経営相談・支援機能の充実

- 事業承継・M&A等のFA機能を更に充実し、取引先企業のニーズに則した、ソリューション営業の展開を行っていきます。
- ビジネスマッチング業務の拡充や、商談会の開催等、取引先企業の支援に今後も積極的に取組んでいきます。

◇ 事業再生に向けた取組み

- これまで取り組んできた事業再生ノウハウを活用し、ローンレビューを踏まえ、外部専門家と協業で経営改善アドバイスを行っていきます。

熊本ファミリー銀行

◇ 創業・新事業支援機能の強化

- 信用保証協会や保証会社と連携した融資を通じて、創業や新事業に取組む企業を育成していきます。

◇ 取引先企業に対する経営相談・支援機能の充実

- FFGグループの広域ネットワーク網を活用して、ビジネスマッチング業務の拡充や、商談会の開催等に取り組む、より幅広い取引先ニーズに対応していきます。
- また、当行の強みである“親しみやすさ”“フェイス トゥ フェイス”の営業により、更にきめ細やかな支援を行っていきます。

◇ 事業再生に向けた取組み

- 再生支援先へのローンレビューを実施し、経営改善アドバイスを行うことにより、事業再生の支援を継続していきます。

親和銀行

◇ 創業・新事業支援機能の強化

- 産学連携活動を強化し、取引先企業の研究開発を支援していきます。

◇ 取引先企業に対する経営相談・支援機能の充実

- FFGグループの広域ネットワーク網を活用して、ビジネスマッチング業務の拡充や、商談会の開催等に取り組む、より幅広い取引先ニーズに対応していきます。

◇ 事業再生に向けた積極取組み

- 取引先企業の経営ニーズを的確に把握し、経営改善計画の策定・実践等、経営全般に亘り支援していきます。
- 事業再生の専門スタッフで構成する「融資審議室」・「審査第二部」および「ふくおかサービサー」を核として、FFGの高度なノウハウを展開し、事業再生を支援していきます。

地域密着型金融の推進 ～具体的な取組み②

II. 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

福岡銀行

◇ 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資手法の拡充

- 不動産担保や個人保証に過度に依存せずに、取引先企業の事業価値を見極めて融資を行うため、先進的融資商品を拡充し、積極的に推進していきます。
- ✓ 中小企業に対する新しいファイナンス手法の検討
- ✓ スコアリングモデル活用無担保商品の強化
- ✓ 動産・債権等を活用した融資商品の強化
- ✓ 資産流動化スキームの強化
- ✓ 財務制限条項の活用スキームの強化
- ✓ 外部機関との連携強化、研修制度充実による企業に対する「目利き力」の育成

熊本ファミリー銀行

◇ 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資手法の拡充

- FFGの先進的ノウハウを活用し、リスクテイク体制の整備を図り、不動産担保や個人保証に依存しない融資を推進していきます。
- ✓ 案件格付け制度の導入
- ✓ ミドルリスク先向け無担保商品の構築
- ✓ スコアリングモデル活用無担保商品の強化
- ✓ 動産・債権等を活用した融資商品の構築
- ✓ 資産流動化スキームの構築
- ✓ 財務制限条項の活用スキームの強化
- ✓ 外部機関との連携強化、研修制度充実による企業に対する「目利き力」の育成

親和銀行

◇ 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資手法の拡充

- FFGの先進的ノウハウを活用し、リスクテイク体制の整備を図り、不動産担保や個人保証に依存しない融資を推進していきます。
- ✓ 案件格付け制度の導入
- ✓ ミドルリスク先向け無担保商品の構築
- ✓ スコアリングモデル活用無担保商品の強化
- ✓ 動産・債権等を活用した融資商品の構築
- ✓ 資産流動化スキームの構築
- ✓ 財務制限条項の活用スキームの強化
- ✓ 外部機関との連携強化、研修制度充実による企業に対する「目利き力」の育成

地域密着型金融の推進 ～具体的な取組み③

III. 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

福岡銀行

◇ 広域営業ネットワーク網を活用したビジネスマッチング情報等の提供

- FFGグループの広域営業ネットワーク網を活用して、取引先企業のニーズに則した、営業情報およびビジネスマッチングの機会を提供していきます。

◇ 地域活性化のための各種施策・連携強化

- 産学連携を強化し、取引先企業と地元大学等の橋渡しを行い、共同技術研究・開発等に繋げることで、取引先企業の課題解決や商品開発を支援していきます。
- PFI事業に取り組むことで、地域活性化及び地域再生に貢献していきます。
- 地域の金融知識普及の一環として、資産運用セミナー等を充実させていきます。

熊本ファミリー銀行

◇ 広域営業ネットワーク網を活用したビジネスマッチング情報等の提供

- FFGグループの広域営業ネットワーク網を活用して、取引先企業のニーズに則した、営業情報およびビジネスマッチングの機会を提供していきます。

FFGグループ連携

◇ 地域活性化のための各種施策・連携強化

- 産学連携を強化し、取引先企業と地元大学等の橋渡しを行い、共同技術研究・開発等に繋げることで、取引先企業の課題解決や商品開発を支援していきます。
- 地域の金融知識普及の一環として、資産運用セミナー等を充実させていきます。

◇ 環境問題への取組み

- 当行はISO14001の認証を取得しており、今後も環境に配慮した取組みを行ってまいります。

亲和銀行

◇ 広域営業ネットワーク網を活用したビジネスマッチング情報等の提供

- FFGグループの広域営業ネットワーク網を活用して、取引先企業のニーズに則した、営業情報およびビジネスマッチングの機会を提供していきます。

◇ 地域活性化のための各種施策・連携強化

- 産学連携を強化し、取引先企業と地元大学等の橋渡しを行い、共同技術研究・開発等に繋げることで、取引先企業の課題解決や商品開発を支援していきます。
- 地域の金融知識普及の一環として、資産運用セミナー等を充実させていきます。