



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組みについて（平成26年度）

目次

- 1 地域密着型金融の推進に関する基本方針
- 2 地域密着型金融の推進体制
- 3 お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮
 - 創業・開業期支援 ～事業カウンセラー、創業者支援に関する業務提携
 - 成長・成熟期支援 ～商談会、セミナー、産学官連携
～海外ビジネスサポート、（事例）海外販路開拓支援
 - 事業再生・経営改善支援 ～（事例）会社分割を活用したM&A
 - 事業承継支援 ～（事例）事業承継ファンドの活用
- 4 地域の面的再生への積極的な参画 ～PPP／PFI
～地域再生・活性化ネットワーク
- 5 地域やお客さまに対する積極的な情報発信 ～経営サポートガイド

平成26年8月



福岡銀行



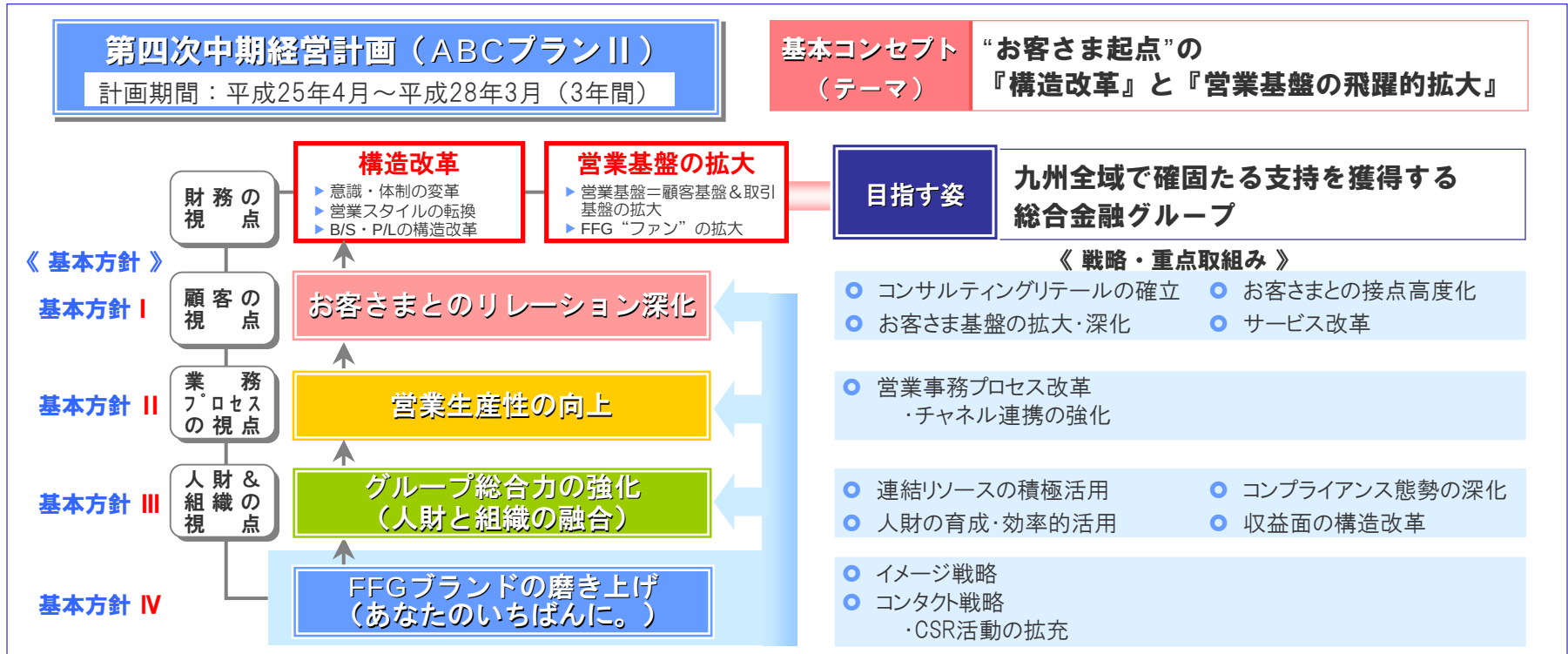
熊本銀行



親和銀行

1 地域密着型金融の推進に関する基本方針

- 当社グループは、「広域展開型地域金融グループ」として、当社の経営理念や第四次中期経営計画『ABCプランⅡ』に基づく高品質な金融サポートを通じた中小企業の経営改善および地域活性化に向けた取組みこそが、地域社会への貢献に広く資するものと考えています。
- とりわけ、『ABCプランⅡ』の基本方針の一つにかかげる「お客さまとのリレーション深化」では、中小企業のお客さまの経営課題や様々なニーズに対して、積極的に金融仲介機能を発揮し、資金等の円滑な供給はもちろんのこと、経営相談や経営改善支援といった総合的なコンサルティングを実践するために、本部専門部署による営業店サポートの徹底や、外部専門家・外部機関のネットワーク活用により、お客さまにとって最適なソリューションの提供を目指していきます。
- 「中小企業金融円滑化法」は平成25年3月で終了しましたが、当社グループでは、これまで同様「金融円滑化に関する基本方針」に沿って、お客さまの各種ご相談に対して適時適切にお応えし、地域金融機関としての使命を果たしていきます。

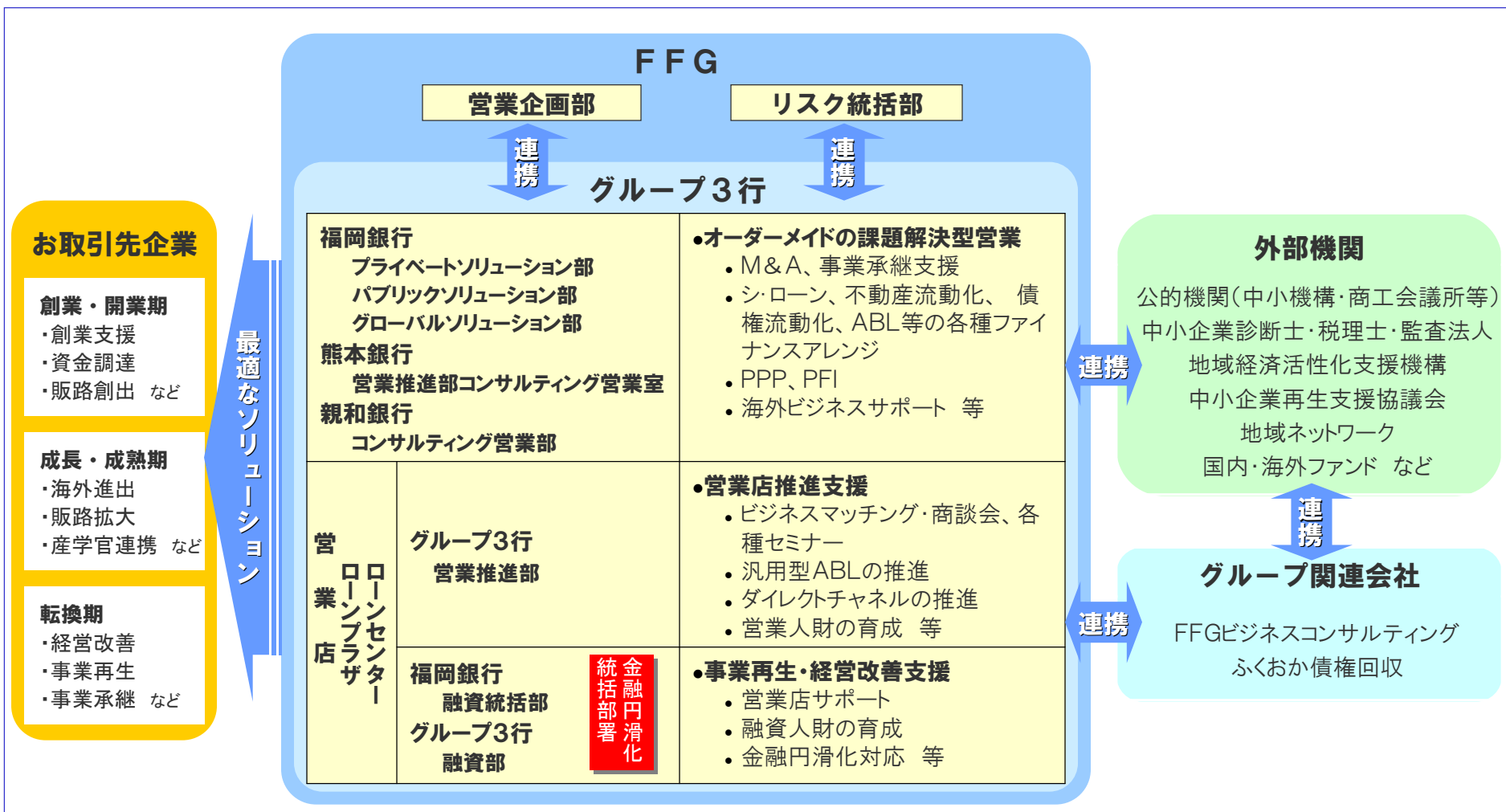


「ABCプランⅡ」に基づく諸施策の実践

地域密着型金融の推進

2 地域密着型金融の推進体制

- 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、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資金供給や最適なソリューションの提供を通じて、お客さまの中長期的な成長と地域経済の活性化をサポートする体制を構築しています。
- また、お客さまに対する経営相談・経営指導および経営改善支援をはじめとした金融仲介機能を積極的に発揮する観点から、グループ3行に「金融円滑化管理責任者」および「金融円滑化統括部署」を設置しています。



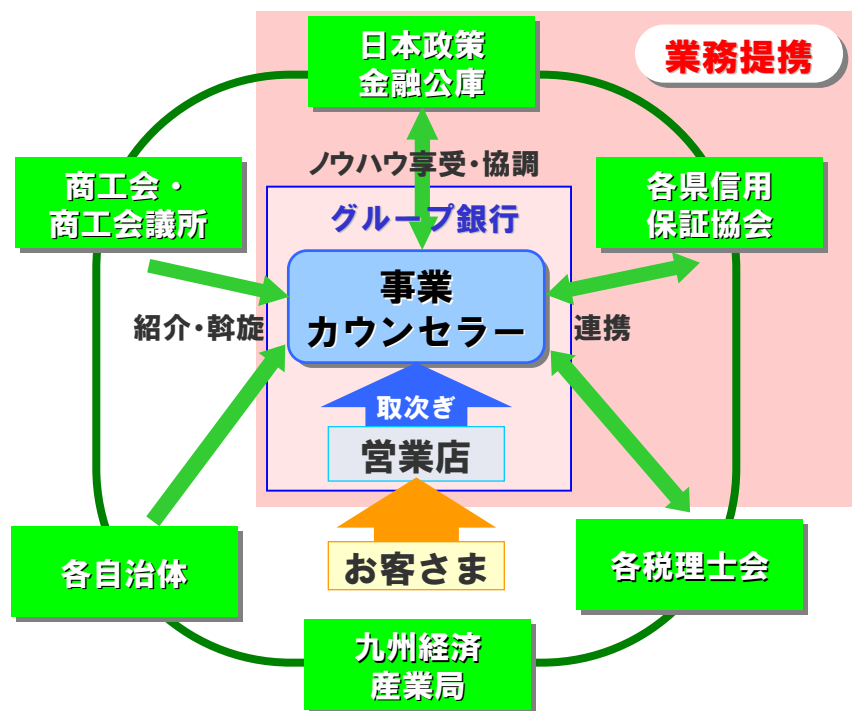
3 お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

【創業・開業期支援】

- 当社グループ銀行では、創業・開業期企業へのサポートを積極化するため、「事業カウンセラー」を設置しています。関係団体等とのネットワークを活用し、創業・開業期企業の様々なニーズに対応しています。
- また、福岡銀行・親和銀行は日本政策金融公庫・信用保証協会の3者間、熊本銀行は日本政策金融公庫との間において、創業者支援を柱とした「業務連携・協力に関する覚書」を締結しました。創業・開業支援の専門部隊を有する銀行と、創業融資等の独自のノウハウを持つ日本政策金融公庫、中小企業融資に関する知識・経験を持つ信用保証協会がそれぞれの特性を活かし、創業・開業期企業へ質の高いサポートを提供しています。

事業カウンセラーの設置

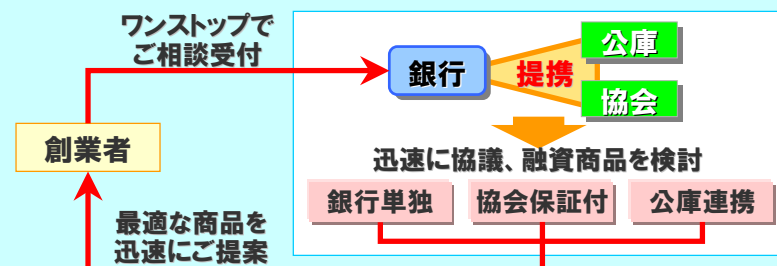
- 平成25年度の相談受付実績（福岡銀行） 316 件



銀行・日本政策金融公庫・県信用保証協会の業務提携

□ 連携した融資

- 銀行・日本政策金融公庫（以下、公庫）・各県信用保証協会（以下、協会）が連携し、創業者に必要な資金ニーズに対応



□ 事業計画策定支援

- 「認定支援機関※」である銀行と、創業融資等の独自のノウハウを保有する公庫が、事業計画の策定から創業に関する様々な相談まで、木目細かくサポート

※ 中小企業者が安心して相談が受けられるために、専門的知識や、実務経験を一定レベル以上有する、国が認定した支援機関

□ 創業後のフォローアップ

- 創業後も、協会が紹介する中小企業診断士による経営指導・経営相談を実施※

※ 連携融資をご利用いただくお客さまが対象

3 お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

【成長・成熟期支援 ～商談会、セミナー、産学官連携】

- 当社グループではお取引先の販路や調達先の開拓を支援するため、商談会やセミナーを積極的に開催しています。
- また、お取引先の研究開発・技術支援等を行うため、主要営業基盤である福岡県・熊本県・長崎県の行政機関や大学と連携協定を締結し、産学官連携のネットワークを構築しています。

商談会・セミナー



【開催実績】平成25年度実績

◇ 商談会 （FFG取引先 307社 参加）

- FFGものづくり商談会（25年8月）
- 玉名・山鹿・菊池フードチャレンジ商談会 in 山鹿（25年9月）
- 長崎ビジネス交流会（25年12月）
- くまもと逸品商談会（26年2月）

◇ セミナー

- 新入社員研修会
- 事業戦略セミナー
- 輝く女性管理者のためのキャリア・デザイン・ワークショップ
- 経済講演会 など

多様なネットワークの活用

グループ会社ネットワーク

- (株)FFGビジネスコンサルティングによる
ビジネスマッチングや各種コンサルティング

【ビジネスマッチングの成約件数】

FFG3行 370件（平成25年度）



大学との連携

- 九州大学・熊本大学・長崎大学・福岡大学など
との産学連携サポートサービス

行政との連携

- 北九州市・糸島市・合志市・長崎市・佐世保市
などとの連携による 商談会・イベントの開催

3 お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

【成長・成熟期支援 ～海外ビジネスサポート】

- 当社グループでは、グループ銀行である福岡銀行の海外駐在員事務所や、関連会社のF F Gビジネスコンサルティングと連携し、お取引先の海外ビジネスのサポートを行っているほか、外部金融機関との協調による海外現地法人向け資金のご融資、貿易や海外進出に関する情報提供など、国内外のネットワークを活用したお客さまサポートを行っています。

グループ内サポート体制

【福岡銀行】海外駐在員事務所

【中国】

- 大連駐在員事務所
- 上海駐在員事務所
- 香港駐在員事務所

【タイ】

- バンコク駐在員事務所

【シンガポール】

- シンガポール駐在員事務所

【北米】

- ニューヨーク駐在員事務所

海外行員研修

- F F G 3行 324名派遣
(平成26年3月末時点)

海外駐在員事務所によるサポート

F F G 3行 475件 (平成25年度)

※サポート例は次頁ご参照

お客さま向けセミナー

「海外駐在員が語る『アジアの‘今’』」

F F G取引先 60社 78名

「ナマの海外現地情報の提供」

「海外駐在員との個別相談会」

海外商談会 In 大連・上海

F F G取引先 30社



海外銀行との連携による 現地法人の資金調達支援



外部専門機関との業務提携

シンクタンク等との業務提携

- (株) 野村総合研究所
- 国際協力銀行
- (独) 日本貿易保険

海外商業銀行との業務提携

【韓国】

- 韓国外換銀行

【中国】

- 交通銀行

【タイ】

- カシコン銀行

【アジア・中東16カ国】

- スタンダードチャータード銀行

【ベトナム】

- オーストラリアニュージーランド銀行

3 お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

海外販路開拓支援の事例

～ 海外ネットワークの活用



< 経緯 >

- お取引先の酒造A社より、「中国で販路を開拓したい」とのニーズをキャッチ

【FFGの海外ビジネスサポート】～海外ネットワークを活用～

➤ 福岡銀行のグローバルソリューション部・海外駐在員事務所が緊密に連携し、お客さまのニーズに木目細かくご対応

- ✓ 大連事務所の現地ネットワークを駆使して、A社の販路開拓ニーズに合致する現地酒類専門商社B社を紹介
- ✓ A・B両社の商談をアレンジするほか、様々な形でサポート
 - ・A社が大連を訪問する際の現地アテンド
 - ・B社がA社酒蔵を見学する際のサポート

□ FFGの海外ビジネスサポート

- 仕入先・販路開拓支援
- 現地市場調査
- 各種現地情報の提供
(不動産・現地労働規制など)
- 現地企業信用調査
- 海外進出に係る専門家、物流業者、通関業者等の紹介
- 海外現地法人の資金調達支援
- 貿易決済におけるスキーム提案
- 為替リスクヘッジ手段の提案

- **商談は成立。** A社は中国市場での販路開拓し、日本酒・焼酎数種類の輸出を実現

3 お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

【事業再生・経営改善支援】

- 当社グループでは、お取引先の事業再生・経営改善支援の取組みについて、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、外部専門家と密な連携を図ることで、課題解決に向けた取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実施しています。
- 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。

事業再生支援の事例

～ 会社分割を活用した M & A ～

ご 相 談 時 の 状 況

< C社について >

- 地場の中堅建設会社
- 完工高は県内上位、同社ブランドは地元では有名

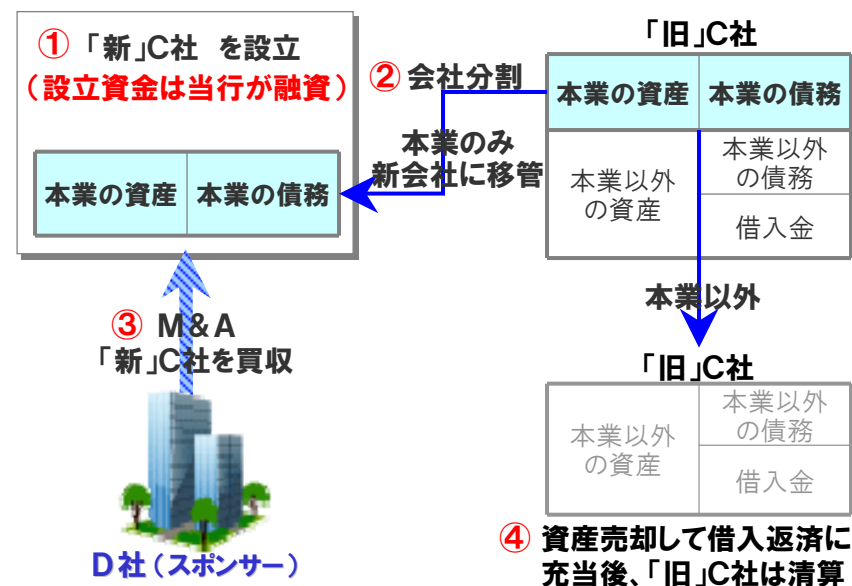
< 窮状に至った要因 >

- 競争激化により受注工事が減少
- 資材価格高騰により利益率が悪化
- 本業以外への投資の失敗により財務悪化(借入過多)

【 事業再生に向けた取組み 】

- 当社グループのFFGビジネスコンサルティングをアドバイザーとして、C社再生策を検討。
- 他県の有力建設会社D社が、C社エリアでの営業強化を希望しているというニーズをキャッチ。
- C社を本業と本業以外に会社分割し、本業をD社によりM & A、本業以外を清算するスキーム(右図参照)を提案。

□ 会社分割を活用したM & Aスキーム



➤ 効果

- 従業員の雇用は維持され、地元に着したブランドも存続。
- 有力なD社の傘下となったことにより、原材料費の低減、利益率の改善が期待できる。
- D社においても、C社エリアでの営業基盤強化に加え、グループ化によるシナジーも見込まれる。

3 お取引先企業に対するコンサルティング機能の発揮

【事業承継支援】

- 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様々な悩みに、税理士・公認会計士等の専門家やグループ関連会社のFFGビジネスコンサルティングと連携してお応えいたします。

事業承継支援の事例

～ 事業承継ファンドの活用 ～

ご相談時の状況

< E社の経営陣・株主構成等 >

- オーナーは複数の創業者とその配偶者
- 大手企業との取引多く、業績は安定
- ほぼ無借金経営、自己資本約5億

< 経緯 >

- オーナーが高齢となり、親族外の取締役役に事業承継を打診するも、経験不足・責任への重圧に耐えられず、辞退

【事業承継を支援する取組み】

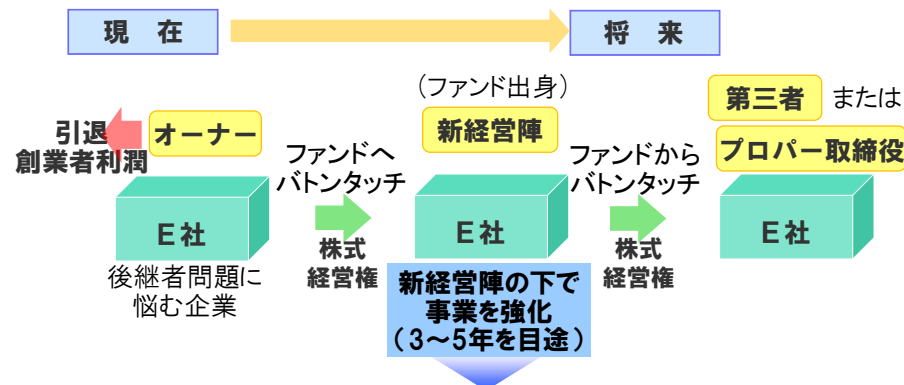
- 雇用の維持・対外的信用力の向上・対内的な合理化を企図し、ファンドへの全株式売却による事業承継を提案
- 前述の親族外取締役への事業承継についても、将来の選択肢として留保

【事業承継後の支援】

- 多額の株式譲渡代金や、その他の資産も含めた相続対策等をアドバイス

□ ファンドを活用した事業承継

- 事業承継ファンドへの全株式譲渡をもって、オーナーは引退
- オーナー一族は、株式譲渡に伴い数億円の創業者利潤を確保
- 従業員の雇用は維持され、取引先との関係も継続
- 新経営陣はファンドから派遣。新体制のもとでプロパーの取締役が経験を積み、将来経営者として事業を承継する可能性も残す



➤ ファンド活用による企業価値の向上

- 代表取締役、非常勤取締役、監査役の派遣
- 業務フローの“可視化”による効率化策の実施
- 管理会計導入(原価管理体制の構築・生産管理体制の改善)
- 設備投資による業務効率の向上
- 販売支援、営業体制の見直し

4 地域の面的再生への積極的な参画 ～PPP/PFI

- 今後、地方自治体における公共施設の老朽化対策やインフラ整備に対し、民間資金やノウハウを活かしたPPP/PFIの活用拡大が期待されています。
- 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。

PPP(パブリック・プライベート・パートナーシップ)

：官民協働。官と民の協業により、よりよい公共サービスを目指すもの。

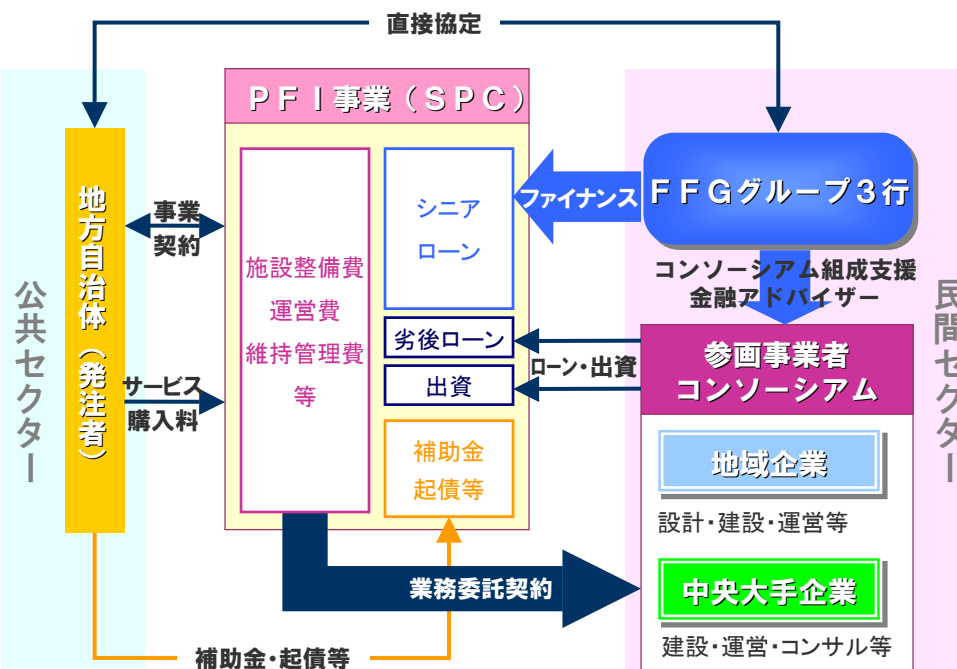
PFI(プライベート・ファイナンス・イニシアティブ)

：PPPの1つで、PFI法に基づく民間資金を活用した社会資本整備手法。

PPP	市場化テスト	官と民の競争入札制度
	業務委託	民間への一般的アウトソーシング
	指定管理者制度	公共物管理の部分的委託
	包括民間委託	公共物管理の包括的委託
	PFI	建設～維持管理運営までの一括発注
	三セク・民営化	公共事業の民営化

低
民間への
事業依存度
高

地域密着型PPP/PFIのスキーム



地域経済にもたらす効果

【地域企業】

- 新領域への事業展開
 - ・ 収益機会の創出
- 中央大手企業との連携によるノウハウ習得
 - ・ 技術力、競争力の向上
 - ・ 社内体制整備、人材育成
 - ・ 業界内ネットワークの構築
 - ・ 企画提案力の習得
 - ・ 国内制度、動向等に関する情報の共有

【地域全体】

- 地域内資金循環の形成
 - ・ 地域の企業・金融機関・行政機関の事業参画による地域内資金循環
- 財政負担の軽減
 - ・ 官民協業・民間ノウハウ活用による財政負担軽減平準化

4 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

- 平成26年1月、当社グループの福岡銀行は、地方銀行8行（北海道銀行、七十七銀行、千葉銀行、八十二銀行、静岡銀行、京都銀行、広島銀行、伊予銀行）と『地域再生・活性化ネットワークに関する協定書』を締結しました。
- 経営基盤・営業エリアが異なる地方銀行が連携し、各行の保有する様々な情報・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。

< 目的 >

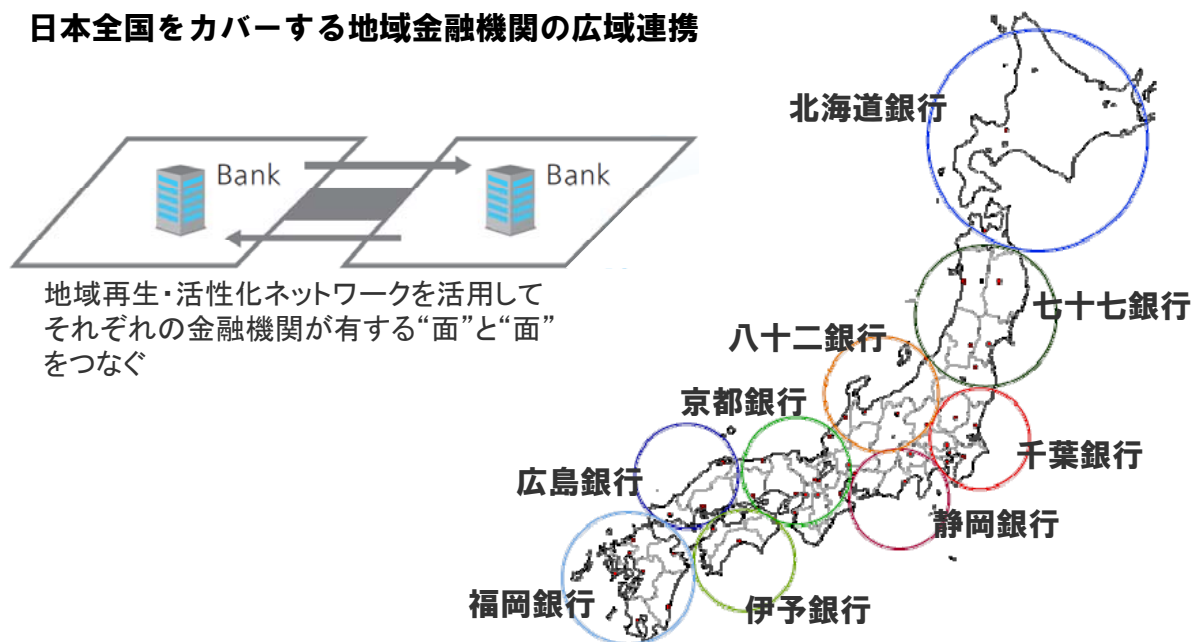
～広域連携による新たな価値共創から、地域経済の再生・活性化を促進～

お取引先が県境・地域を越えて、企業活動を展開していく中で生じる様々な経営課題やニーズに対し、各参加銀行が「地域のコーディネーター」として情報・ネットワークを共有・活用し、企業同士や事業を繋ぐお手伝いをする中で、お取引先と銀行双方にとっての新たな価値を共創します。

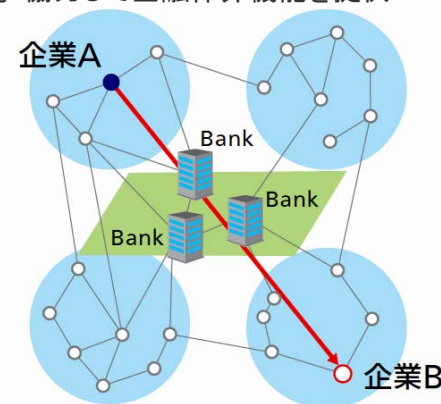
< 具体的内容 >

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・活性化に資する様々な個別案件に対して、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、協調融資など）、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などを中心に、連携・協力していきます。

日本全国をカバーする地域金融機関の広域連携



県境・地域を越えて活躍する(今後検討を含む)取引先のさまざまなビジネスニーズに、全国の各エリアにおいて集積された情報を持ち、地域のコーディネーターとなりうる地域金融機関が連携・協力して金融仲介機能を提供



5 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

- アベノミクスが掲げる成長戦略「日本成長戦略 ～Japan is BACK～」の中から、お客さまの関心の高い、有益な各種施策について分かり易くまとめた冊子「経営サポートガイド」を配布しています。
- 設備投資や海外進出など、お客さまが抱える様々な課題・ニーズに応じた助成金、税制優遇、各種支援制度等をご紹介しますことにより、経営改善や事業革新の促進・支援を目指します。

「経営サポートガイド」

※お配りする冊子のほか、グループ3行のホームページでもご覧いただけます。

日本再興戦略(Japan is BACK)

＜3つのプラン＞

日本産業再興プラン

- 産業の新陳代謝の促進
- 人材力強化・雇用制度改革
- 科学技術イノベーション
- 世界最高水準のIT社会の実現
- 立地競争力の強化
- 中小企業・事業者の革新

戦略市場創造プラン

- 国民の健康寿命の延伸
- 次世代インフラの構築
- 地域資源で稼ぐ地域社会

国際展開戦略プラン

- 戦略的な通商関係の構築
- 海外市場獲得の取組
- 中小企業の貿易額増加

FFG 企業・事業経営者のための 経営サポートガイド — アベノミクスの成長戦略 活用術 —



- お客さまの関心の高い
有益な各種施策をご紹介します

【内容】

項目	ご紹介する制度等
設備投資	▶ 生産性向上設備投資促進税制 ▶ 中小企業投資促進税制
新規事業	▶ グレーゾーン解消制度 ▶ 企業実証特例制度 ▶ 補助金・助成金制度
創業・起業	▶ 創業補助金
事業再編・承継	▶ 事業再編促進税制 ▶ 事業引継ぎ支援センター
雇用促進	▶ 雇用促進税制・所得拡大促進税制 ▶ 高齢者雇用安定助成金・雇用調整助成金 ▶ 主婦と新卒者向けインターンシップへの助成金 ▶ トライアル雇用奨励金
事業革新	▶ ものづくり・商業・サービス補助金 ▶ 老朽化設備の新陳代謝 ▶ 取引先の事業所の閉鎖・縮小を受けている事業者の設備投資等
海外進出	▶ 海外展開一貫支援ファストパス制度 ▶ パッケージ型海外展開支援事業
その他	▶ 研究開発税制、交通費課税の特例 ▶ 経営改善計画策定支援事業 等
今後さらなる成長が見込まれる分野	▶ 健康寿命の延伸、次世代インフラ、エネルギー等

5 地域やお客さまに対する積極的な情報発信

- 当社グループの地域密着型金融の取組み状況については、地域のお客さまに適切に評価していただけるよう、定期的に情報開示を行ってまいりました。
- これからも、地域密着型金融はもちろん、地域の活性化に繋がる様々な活動に取組み、各種媒体（刊行物、ホームページ）やお客さまと直に接する機会（商談会・セミナー、各種イベント）を通じて、適時適切かつ積極的に情報発信してまいります。



IR情報

- ディスクローチャー誌
- 会社説明会資料・動画



経営情報

- FFG調査月報
- 「トップに聞く」「海外レポート」



商談会・セミナー

- 国内・海外商談会
- 販路開拓セミナー



各種イベント

- 地域行事
- コンサート