

第34回 会社説明会

2022年5月23日



Part I 経営戦略

● 2021年度決算サマリー,前年比要因	3,4
● 第6次中計の振り返り_目標経営指標の達成状況	5
● 長期戦略	
①環境認識	6
②長期ビジョン	7
③備えたい3つの力	8
④利益成長の考え方(～2030)	9
● 第7次中期経営計画	
概要・目標経営指標	10
基本戦略と重点取組	11
既存ビジネスの成長(営業・市場部門)	12,13
重点取組_業務改革2nd・営業改革	14～16
重点取組_戦略系子会社の強化	17
重点取組_新事業への挑戦	18
人財戦略	19
サステナビリティの取り組み	20
利益成長	21
資本政策	22,23

Part II みんなの銀行

● サービス提供開始1年の軌跡	26～28
● プロダクト毎の実績紹介	29～36
● みんなの銀行の新中期経営計画	37～39
● みんなの銀行のローン	40～43
● みんなの銀行のBaaS事業	44～47
● 計数計画のポイント	48,49

Part III 決算・業績予想(参考資料)

● 2021年度決算サマリー	52～54
● 2022年度業績予想	55～57
● 資金利益	58
● 総貸出金平残	59
● 総資金平残	60
● 有価証券・非資金利益	61,62
● 経費・信用コスト・不良債権	63,64
● 資本政策	65

Part IV 第7次中期経営計画_計数(参考資料)

● 2024年度業績予想	67
● 第7次中期計画計数	68～70

Part IV 2021年度決算_計数(参考資料)

● 国内貸出金平残(銀行別、業種別)	72,73
● 国内資金平残	74
● 国内貸出金利回り、国内預貸金利回り	75,76
● 預貸金の種類別構成比	77
● 有価証券、非資金利益・資産運用商品販売額	78,79
● 経費・信用コスト、不良債権・自己資本比率	80,81

Part IV 九州経済(参考資料)

● マーケットシェア	83
● 九州経済指標	84～90

Part I : 経営戦略

2021年度決算サマリー

損益(3行単体合算)

(億円)

【2021年11月公表比】	3行単体合算		福岡銀行(単体)		熊本銀行(単体)		十八親和銀行(単体)	
	FY21実績	前年比	FY21実績	前年比	FY21実績	前年比	FY21実績	前年比
業務粗利益	2,049	24	1,379	41	194	5	476	▲22
資金利益	1,848	59	1,217	65	184	6	447	▲13
国内部門	1,697	23	1,093	34	184	6	420	▲17
国際部門	152	36	124	31	0	▲0	28	4
非資金利益	201	▲35	163	▲25	10	▲1	28	▲9
役務等利益	249	44	189	32	13	3	48	10
特定・その他利益(債券除く)	32	6	30	4	1	▲0	1	3
債券関係損益	▲80	▲85	▲56	▲60	▲4	▲4	▲21	▲21
経費(△)	1,154	▲69	670	▲14	131	▲2	353	▲54
実質業務純益	895	93	710	55	63	7	122	32
コア業務純益	975	179	765	115	67	11	143	53
臨時損益	32	219	34	133	5	2	6	75
経常利益	919	182	733	77	68	9	117	97
特別損益	▲10	7	▲2	0	0	2	▲9	5
税引前純利益	909	190	731	77	68	11	109	102
法人税等(△)	221	75	204	44	17	6	0	25
当期純利益	688	114	528	33	51	4	109	77
信用コスト(△)	15	13	5	▲19	▲9	▲0	20	32

損益(FFG連結)

【2021年11月公表比】	FY21実績	前年比
業務粗利益	2,211	+39
実質業務純益	783	+95
コア業務純益	863	+180
経常利益	761	+157
連結当期純利益(※)	541	+95

連結調整

当期純利益(3行単体合算)	688
FFG単体	▲100
みんなの銀行関連	▲59
子会社損益	23
有価証券調整等	▲10
FFG連結当期純利益	541

※親会社株主に帰属する当期純利益

Point 1 コア業務純益は975億円

- ▶ 前年比+179億円
- 資金利益の増加に加え、投信手数料等の役務利益が増加
- 経費は十八親和銀行統合効果等により、前年比減少
- ▶ 公表比+35億円

Point 2 信用コストは15億円の繰入れ

- ▶ 前年比▲13億円
- ▶ 公表比+17億円
- コロナ影響は相応にあったものの、15億円の繰入と低水準に留まる

Point 3 連結当期純利益は541億円

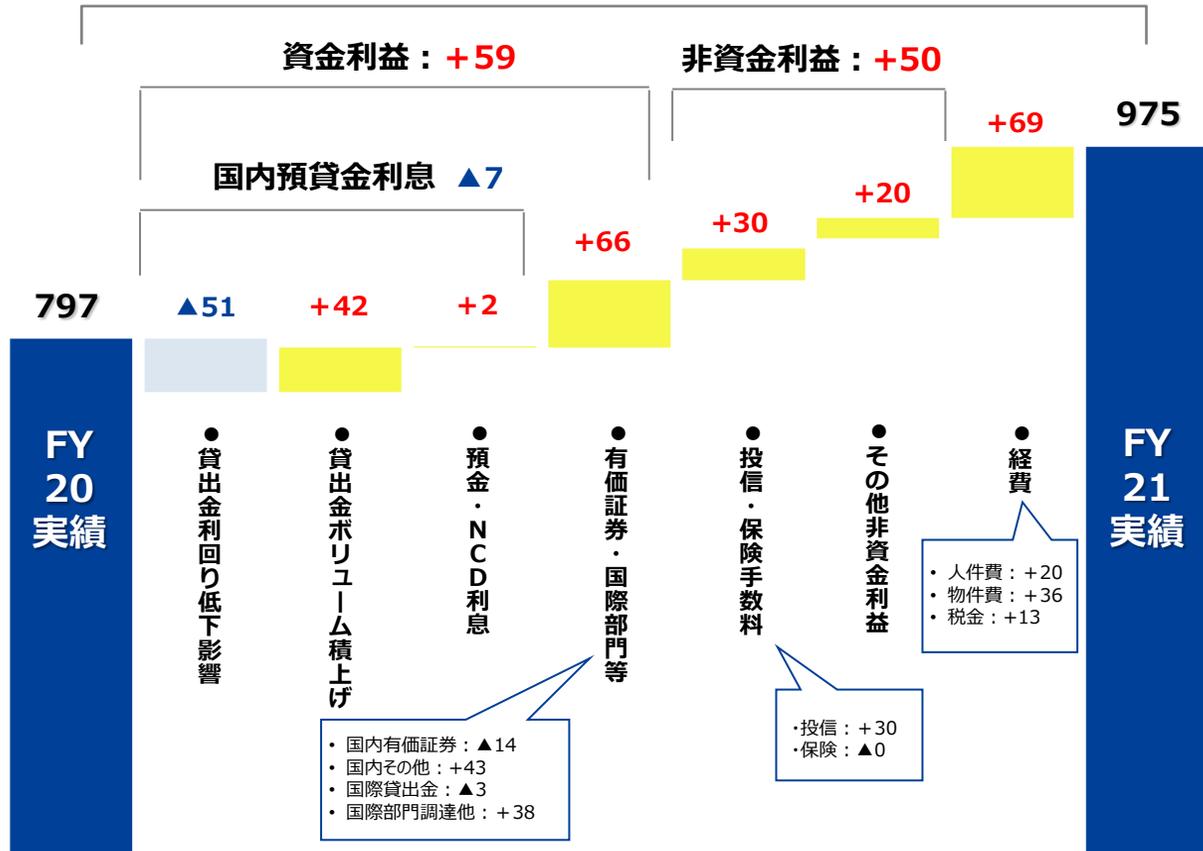
- ▶ 前年比+95億円
- ▶ 公表比+11億円
- 上記コア業務純益の上ブレに加え、統合関連費用の減少等による臨時損益の増加等により、前年比、公表比ともにプラスで期了

2021年度決算_前年比要因

- コア業務純益は、資金利益、非資金利益ともに堅調に推移し、前年比+179億円、公表比+35億円の975億円
- 連結当期純利益は、統合関連費用の剥落等もあり、前年比+95億円の541億円

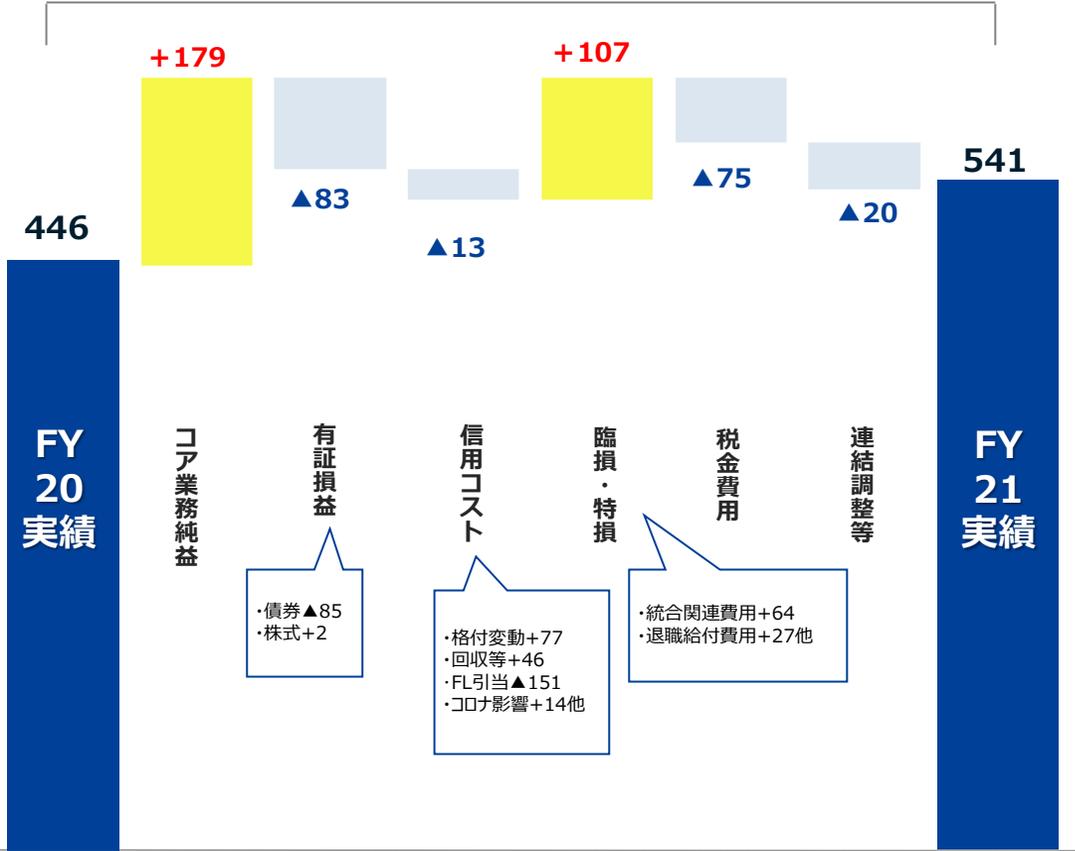
FY21実績 (コア業務純益)

コア業務純益 : +179 【公表比+35】



FY21実績 (連結当期純利益)

前年比+95 (税引後)



第6次中計の振り返り_目標経営指標の達成状況

- 記載の主な取組のほか、OHR構造改革プロジェクトによる経費削減、市場部門の投資多様化など、いずれも順調に進捗
- 中計に織り込んでいなかった、みんなの銀行の先行投資費用を除けば、**目標経営指標は概ね計画通り**

主な取組と効果

業務改革	<ul style="list-style-type: none"> ● 店頭業務プロセス見直し <ul style="list-style-type: none"> - タブレット設置、契約電子化、来店予約 ● 3年累計1,500名分※ (2割程度) 業務削減 <ul style="list-style-type: none"> - 捻出人員は戦略分野へ再配置 <p>※パート・関連会社社員含む</p>
新投信ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ● 長期ポートフォリオ提案 <ul style="list-style-type: none"> - 投信のパレットの展開 - 長期積立の推進 ● パレット残高1,800億円 <ul style="list-style-type: none"> - 契約者3万6千人 ● 積立投信契約50億円/月 (FY18比+30億円)
十八親和銀行	<ul style="list-style-type: none"> ● 新銀行の土台づくり <ul style="list-style-type: none"> - 事務システム統合 - 店舗統合 (68ヶ店) - 関連会社の集約 ● シナジー効果95億円/年 <ul style="list-style-type: none"> - 収益シナジー31億円 - コストシナジー64億円
みんなの銀行	<ul style="list-style-type: none"> ● B2C事業 <ul style="list-style-type: none"> - 最小限のサービス実装 ● BaaS事業 <ul style="list-style-type: none"> - みんなのCheer BOX - パートナー支店 ● 国内初のデジタルバンク開業 ● 開設口座数33万口座 (2022年3月) ● 従来のFFGにない人財・カルチャー

目標経営指標

項目	括弧内は、みんなの銀行およびZDFを除く計数	FY21	中計目標比
		連結当期純利益	541億円 (600億円)
収益性	ROE	5.7% (6.4%)	▲0.3% (計画どおり)
健全性	自己資本比率	10.7%	計画どおり
効率性	連結OHR	64.6% (61.3%)	+4.6% (計画どおり)
【参考】			
総貸出金平残 (FFG/政府向け除く)		14.5兆円	+0.6兆円
うち中小企業向け		6.4兆円	+0.1兆円
総資金平残		20.0兆円	+1.7兆円
投資信託残高 (FFG証券含む)		0.8兆円	▲0.4兆円

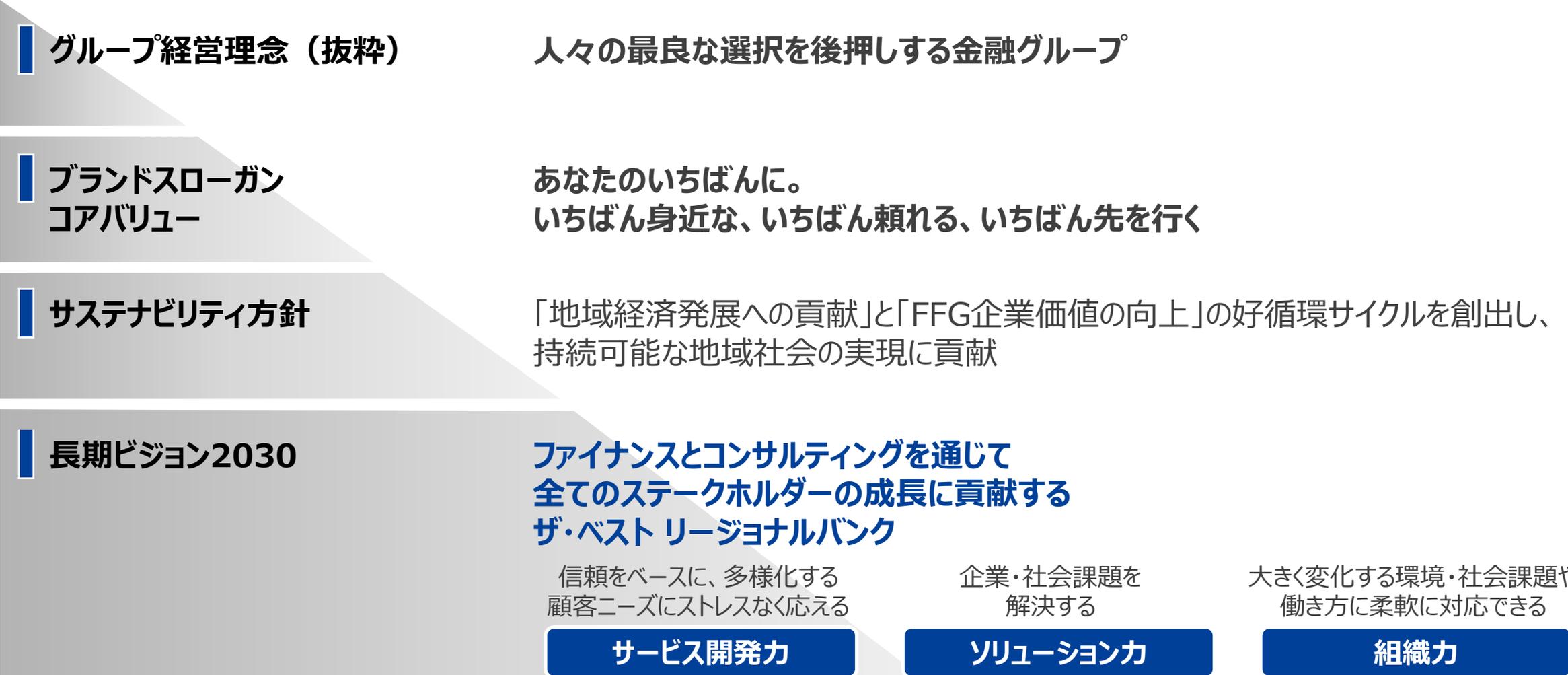
長期戦略 ①環境認識

- 2007年の設立以降、営業基盤の拡大とともに、新たな挑戦を通じて、福岡・九州におけるFFGのプレゼンスを確立
- 事業環境の変化を踏まえ、**FFGの使命や長期的に目指す姿を新たに設定**。事業機会を捉えて更なる成長を目指す



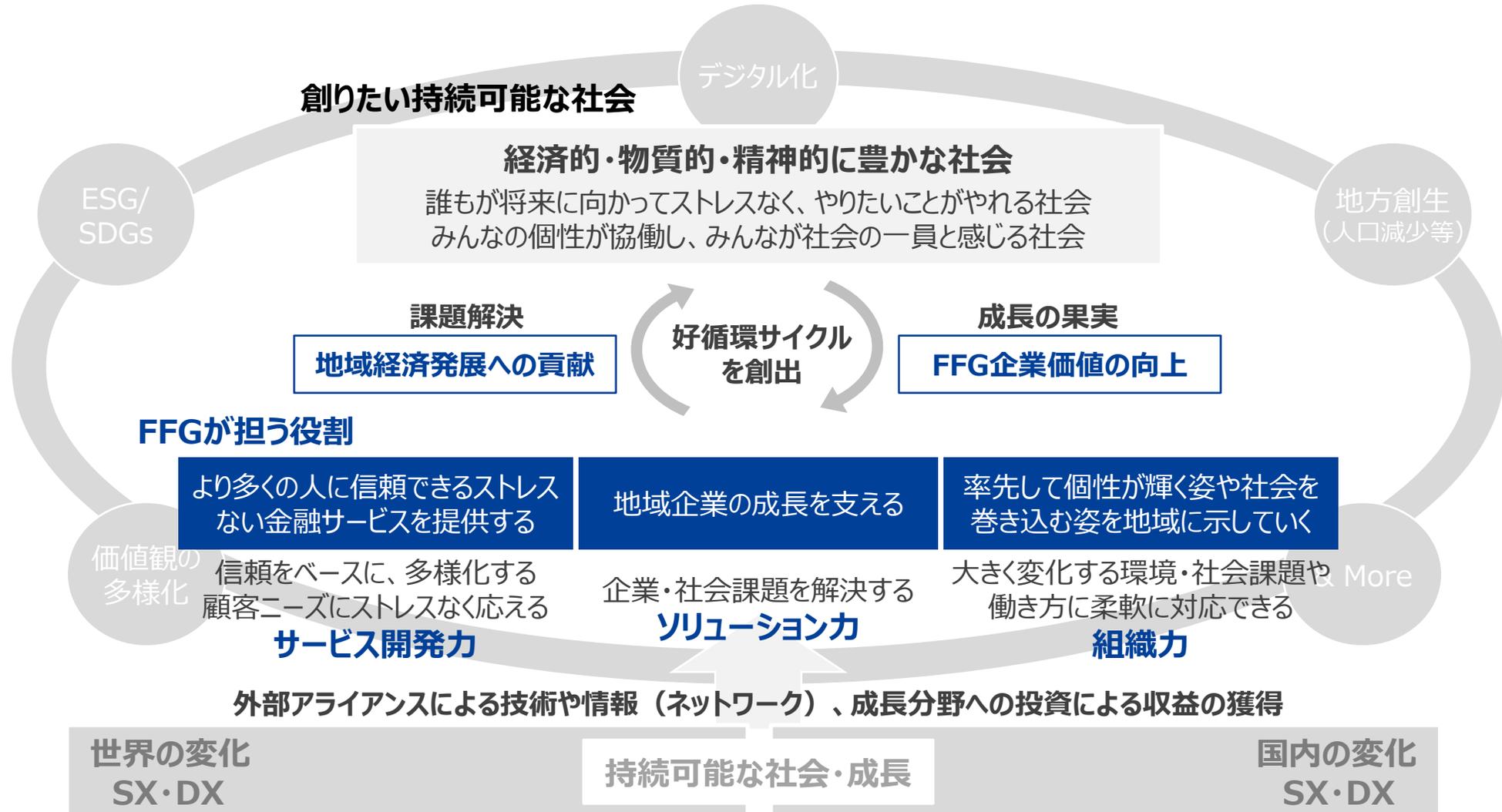
長期戦略 ②長期ビジョン

- 変わらない経営理念やブランドスローガンのもと、サービス開発力・ソリューション力・組織力の3つの力を備えた、「ファイナンスとコンサルティングを通じて全てのステークホルダーの成長に貢献するザ・ベストリージョナルバンク」へ



長期戦略 ③備えたい3つの力

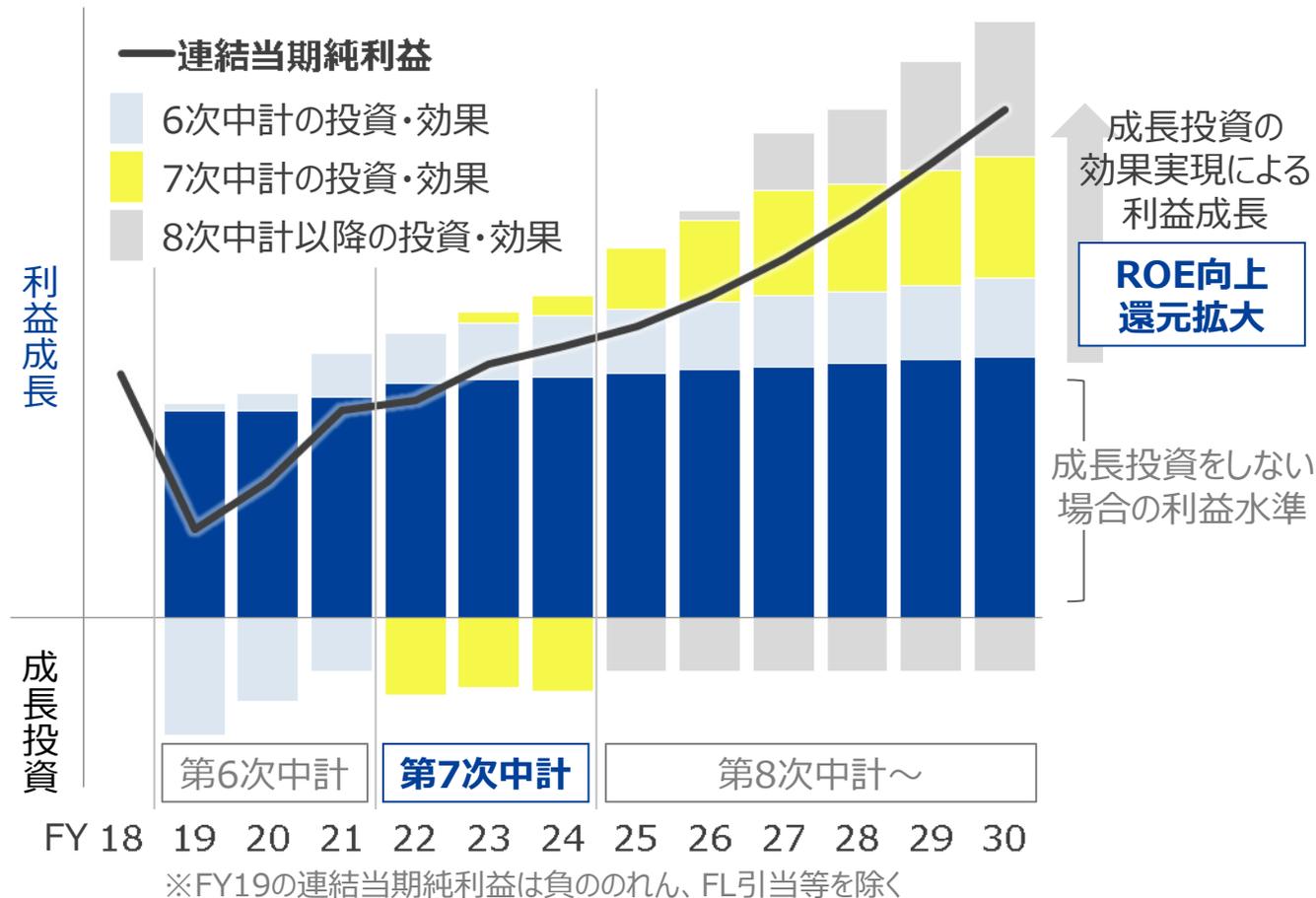
- 持続可能な地域社会を実現していくことが、FFGの使命であり、FFGのサステナビリティそのもの
- 好循環サイクルを創出するため、サービス開発力・ソリューション力・組織力の3つの力を備えていく



長期戦略 ④利益成長の考え方（～2030）

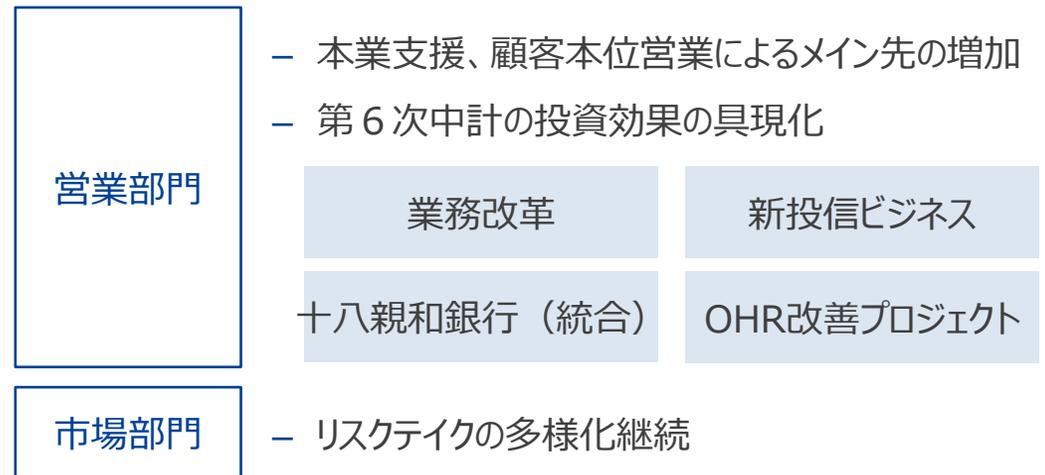
- ROE向上や株主還元拡大を目指し、成長投資と投資効果の実現を繰り返しながら、利益を成長させていく
 - 第7次中計は、第6次中計のプロジェクト効果の具現化を含めて既存ビジネスの利益を成長させながら、新たな成長投資も実施し、投資効果の早期実現を図る

利益成長のイメージ

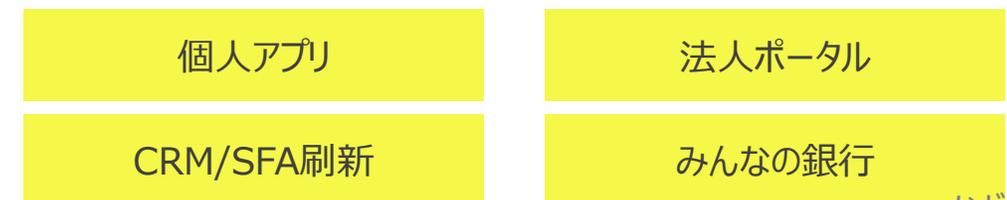


第7次中計の利益成長と成長投資

第6次中計の効果実現を含めた既存ビジネスの利益成長



第7次中計で実施する成長投資



第7次中期経営計画 概要・目標経営指標

- 第7次中計は2030年を目標にした新たな長期ビジョンのもと**4つの重点取組**を設定
- 中計最終年度FY24は**当期純利益650億円**（FY21比+109億円）が目標

概要

計画名称	第7次中期経営計画 ～カタチは変わる。想いは変わらない。～	
計画期間	2022年4月～2025年3月	
第7次中計の 基本戦略	第6次中計のプロジェクト効果具現化 を通じた既存ビジネスの利益成長を基盤に、 新たな 成長投資効果（重点取組）の早期実現 を図っていく3年間	
重点取組	I 業務改革2nd	II 営業改革
	III 戦略系子会社の強化	IV 新事業への挑戦

目標経営指標

項目		FY24	FY21比
収益性	連結当期純利益	650億円	+109億円
	ROE	6%程度	+0.5%程度
健全性	自己資本比率 【最終化完適ベース】	10%半ば	横ばい程度
効率性	連結OHR	60%程度	▲5.0%程度

【参考】

総貸出金平残（FFG/政府向け除く）	15.2兆円	+0.7兆円
総資金平残	22.2兆円	+2.2兆円
投資信託残高（FFG証券含む）	1.2兆円	+0.5兆円

※第6次中計の主なプロジェクト：業務改革、新投信ビジネス、十八親和銀行（統合）

第7次中期経営計画 基本戦略と重点取組

- 第7次中計の基本戦略は、**既存ビジネスの利益成長を基盤**に、**4つの重点取組**の早期実現を図っていくこと
- これまで、みんなの銀行への取組等でDXを推進してきたが、デジタルチャネルの構築を軸に**既存事業のDX等**に取組む

既存ビジネスの成長

(第6次中計の効果を含む)

営業部門 (本業支援・投信パレットなど)

市場部門 (リスクテイク多様化の継続)

業務改革 (生産性向上・リソース再配置)

十八親和銀行統合 (シナジー最大化)

など

+ 4つの重点取組

I 業務改革 2nd

- **デジタルチャネルの拡充**
 - 現物以外の全取引をデジタルチャネルへ
- **新たな店舗モデルの試行**
 - 軽量化・無人化店舗の試行



既存事業DXの起点
デジタルチャネルの構築



II 営業改革

- **営業品質の均一化と顧客ニーズの充足**
 - 営業活動をレコメンドする基盤システム
 - マーケティングの高度化
- **ヒューマンとデジタルの融合**
 - データ活用による顧客理解の深化

III 戦略系子会社の強化

- **リース/M&A/SDGs支援**
 - 子銀行の顧客基盤やアライアンスを活用して事業利益を拡大
- **エクイティ機能の強化**
 - スタートアップ企業に加え、事業承継・再生ニーズの支援強化

IV 新事業への挑戦

- **みんなの銀行の収益基盤確立**
 - ローン事業の展開によるマネタイズ
 - BaaS事業のマーケットシェア獲得
- **新たな事業創出に向けたチャレンジ**
 - 外部パートナーとの連携も活用し、新たな事業領域を探索

第7次中期経営計画 既存ビジネスの成長 ①営業部門

- グループ総合力を結集したコンサルティングを通じて貸出金に偏重しないフィーを軸としたビジネスモデルを構築
- 第6次中計のPJ効果の具現化（法人・個人のフィー増加、業務効率化）により、既存ビジネスの利益成長を図る

法人ビジネス

ゴールベース型営業で本業支援に取り組む “事業パートナー”

- 本業支援（複合的ソリューション提供）の実践
 - 事業承継・SDGs（脱炭素）・デジタル化支援
- 地区戦略の展開
 - 地域中核企業との取引拡大
- 投資銀行ビジネスのリスクテイク多様化
 - M&A・メザニン/エクイティファイナンス

個人ビジネス

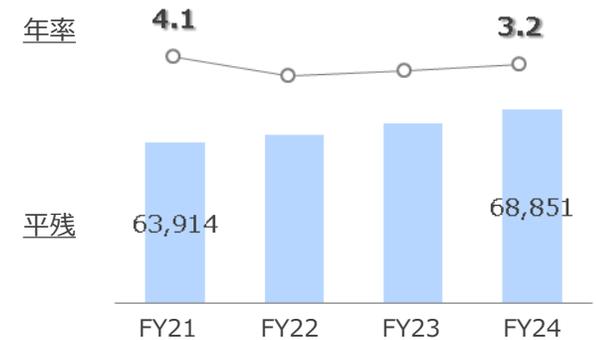
ゴールベース型トータルライフコンサルティングで 豊かな未来を実現する“人生の伴走者”

- 世代別マーケティングと伴走型の継続的アプローチ
 - 「投信のパレット」「FFG積立プラン」を軸とした提案強化
 - 保障性保険を軸とした提案強化
- 営業体制の再構築
 - 少数精鋭の効率化体制を構築し採算性を改善

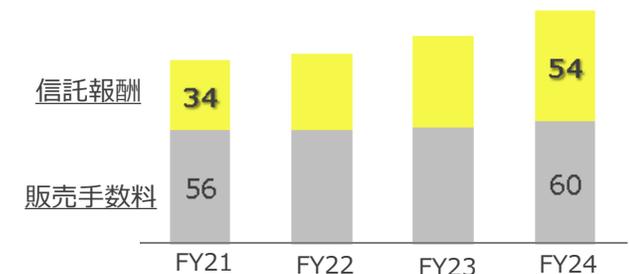
営業部門計数

		FY18→21	FY21→24
資金利益（営業部門）	うち 中小	+40	+37
	” 大中堅・公金	▲35	▲21
	” 個人部門	▲31	▲17
	資金利益（営業部門）	▲20	+0
非資金利益（営業部門）	うち 投信	+34	+24
	” 保険	▲35	+14
	” 法人関連	+26	+24
	” 決済関連	+6	▲6
非資金利益（営業部門）	+42	+39	
営業主要項目計	+23	+39	

中小企業向け貸出金



投信関連手数料



第7次中期経営計画 既存ビジネスの成長 ②市場部門

- 投資対象・運用手法を多様化する取組みを継続しつつ、中長期的な目線で質の高いポートフォリオを構築

第7次中計の運用コンセプト

分散投資の継続

- 投資対象・運用手法の多様化を継続し、リターンの源泉を分散

注力する予定の投資商品

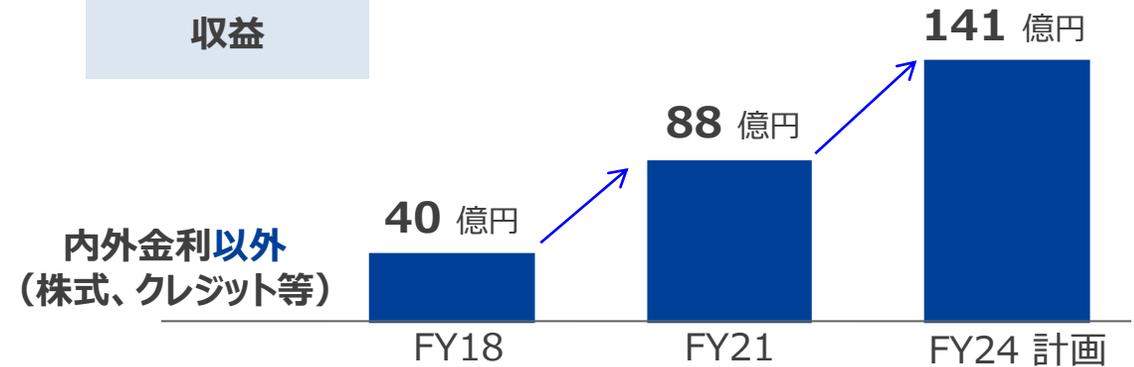
- ・ 米株ファンド
- ・ 個別株
- ・ クレジット商品（CLO等）
- ・ マルチアセット・ファンド
- ・ プライベート・エクイティ・ファンド

トータルリターンを意識した運営

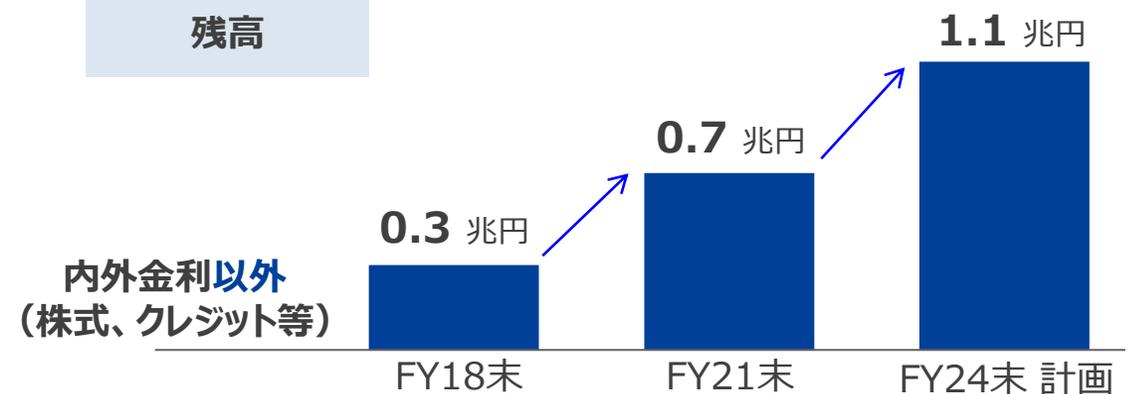
- 相関性を勘案した資産配分により、中長期的な収益力を確保
- 局面変化に応じたリバランスにより、ポートフォリオの質的向上を志向

リスクテイク多様化の継続

収益



残高



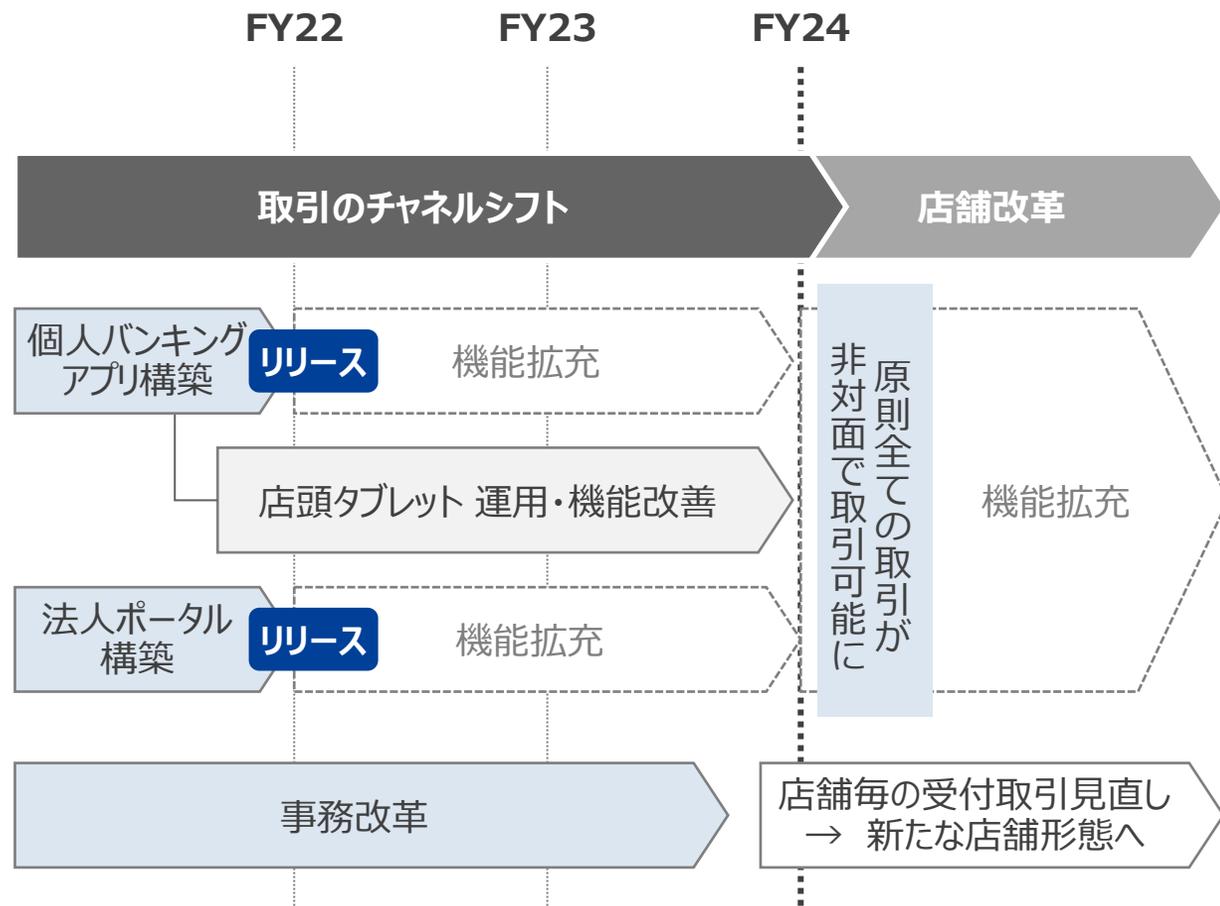
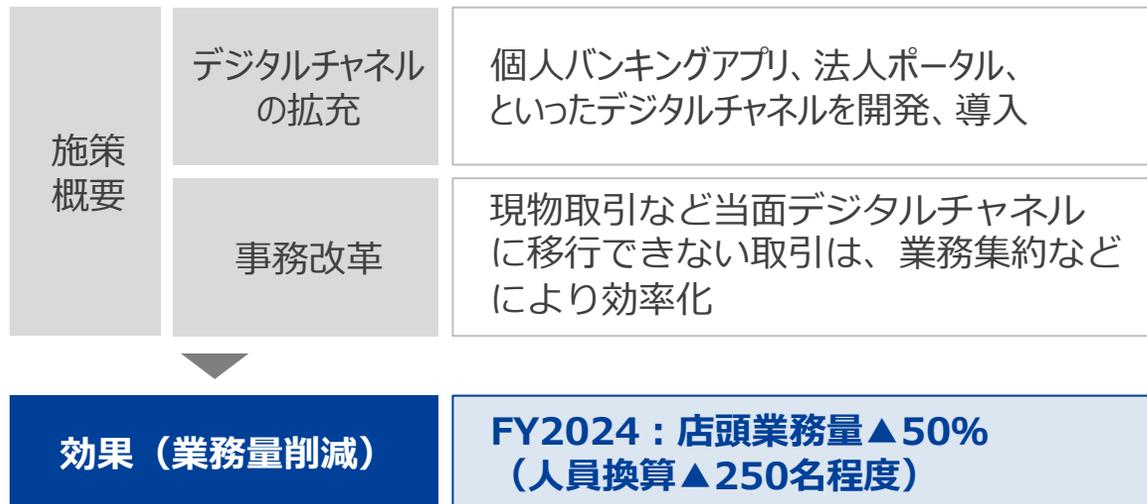
第7次中期経営計画 重点取組 ①業務改革 2nd

- 中核となるデジタルチャネルを構築し「現物以外の取引は原則全てデジタルチャネルで取引可能」に
- 取引のデジタル化と事務改革を同時に進めることで、中計最終年度には店頭業務量▲50%を目指す

目指す姿

- 取引チャネルの中核は「デジタルチャネル」と位置付け
「現物以外の取引は原則全てデジタルチャネルで取引可能」に
- ➔ 店舗は、非対面チャネル取引の案内&ヒトを活用した相談に特化

施策の概要と効果



第7次中期経営計画 重点取組 ②営業改革_個人ビジネスのDX

- 個人ビジネスでは、バンキングアプリの刷新によって顧客利便性を飛躍的に向上させ、デジタルでも選ばれる銀行へと変革
- iBankマーケティングで培ったノウハウも活用しながら、ヒトとデジタルが融合した高度なコンサルティングを提供

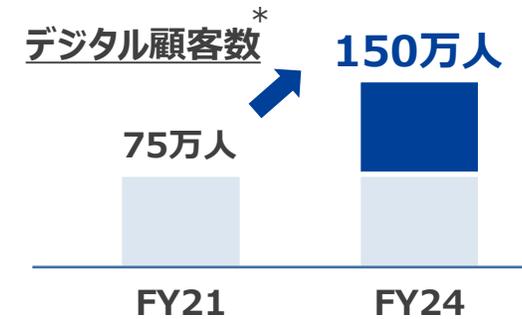
個人ビジネスの目指す姿

	業務量削減 (チャンネルシフト)	トップライン向上 (営業変革)
デジタル	<p>サービスのデジタル完結</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現物を伴わないサービス・各種諸届は原則デジタル完結 ・顧客利便性の飛躍的向上 	<p>顧客接点拡大 / データ利活用・パーソナライズ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リーチ可能な顧客の拡大 ・顧客本位の新サービス開発 ・ライフイベント捕捉・シナリオ精緻化・増大
リアル (営業店)	<p>事務の効率化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・受付のデジタル化 ・営業店・事務集中部門の後続事務も自動化・効率化 	<p>ヒト・デジタルの融合</p> <ul style="list-style-type: none"> ・対面・非対面に関わらず行員の高度なコンサルティング・サポートを提供 ・出来る営業マンのデジタル化
		<p>捻出された人財の活用</p> <ul style="list-style-type: none"> ・店頭業務量削減による付加価値の高い業務へのシフト

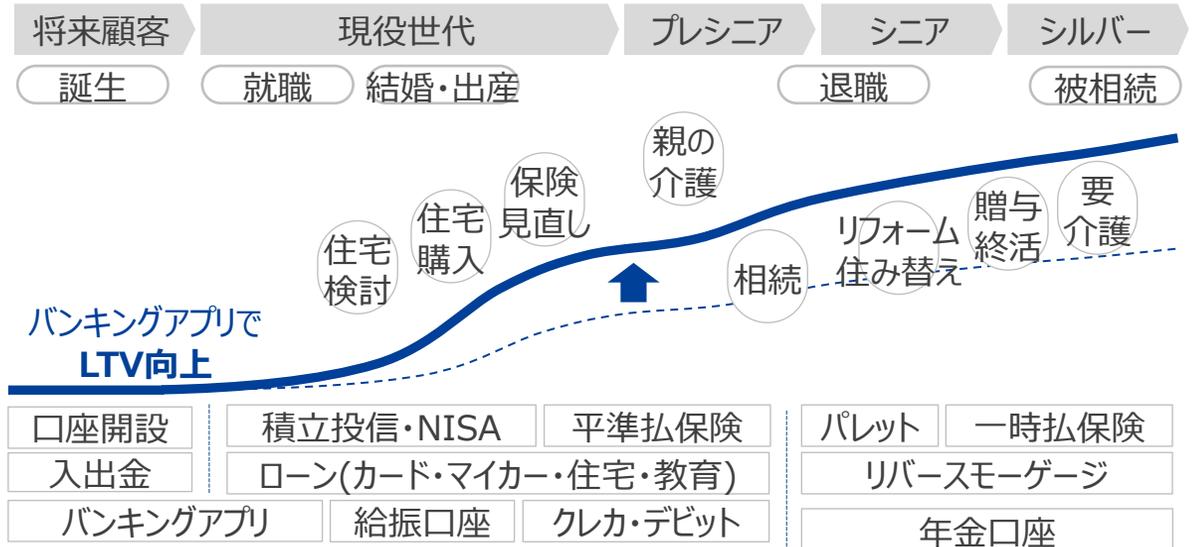


バンキングアプリ刷新による効果

- ① メイン口座・生活口座を中心とした顧客基盤の維持・拡大
- ② 取得データの利活用によるマーケティングの高度化
- ③ アジャイル開発態勢の強化によるサービス開発力の強化



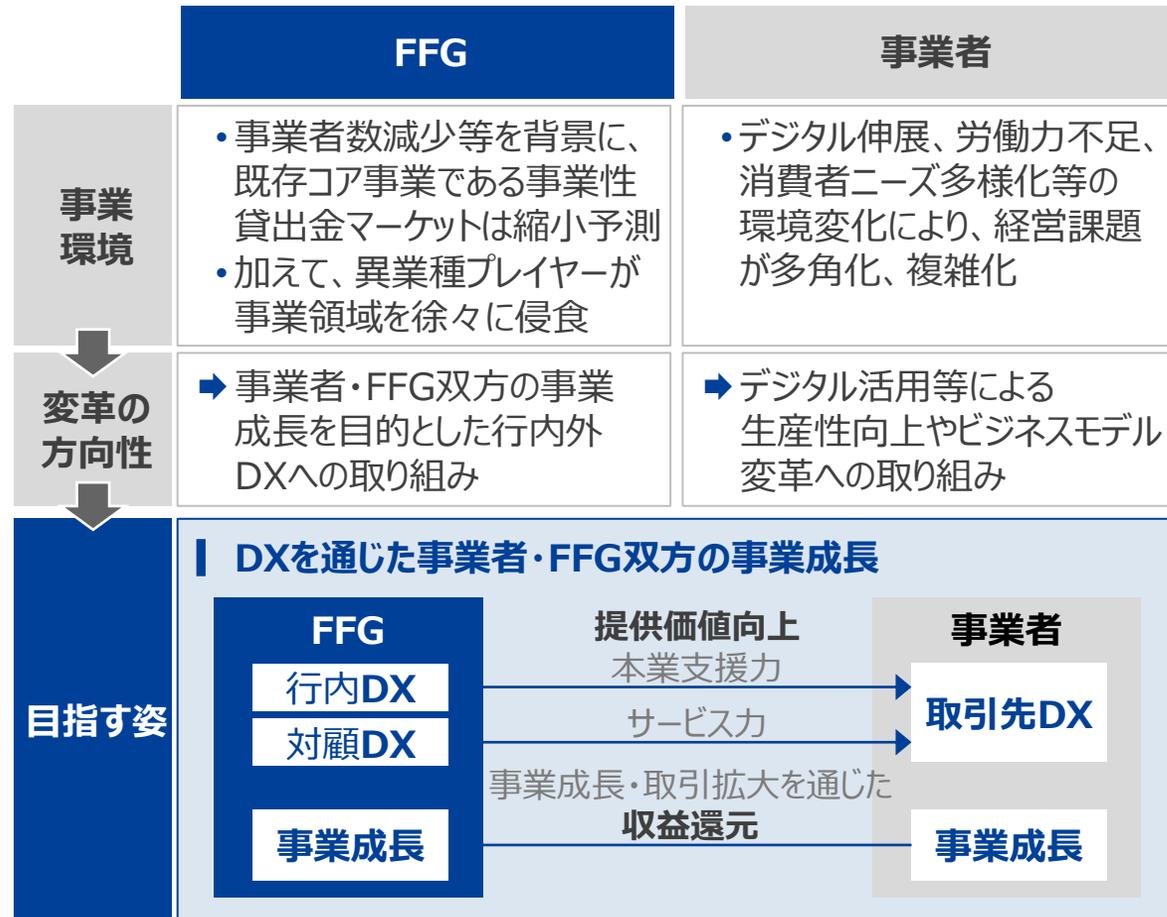
* バンキングアプリまたは個人IBの利用登録者



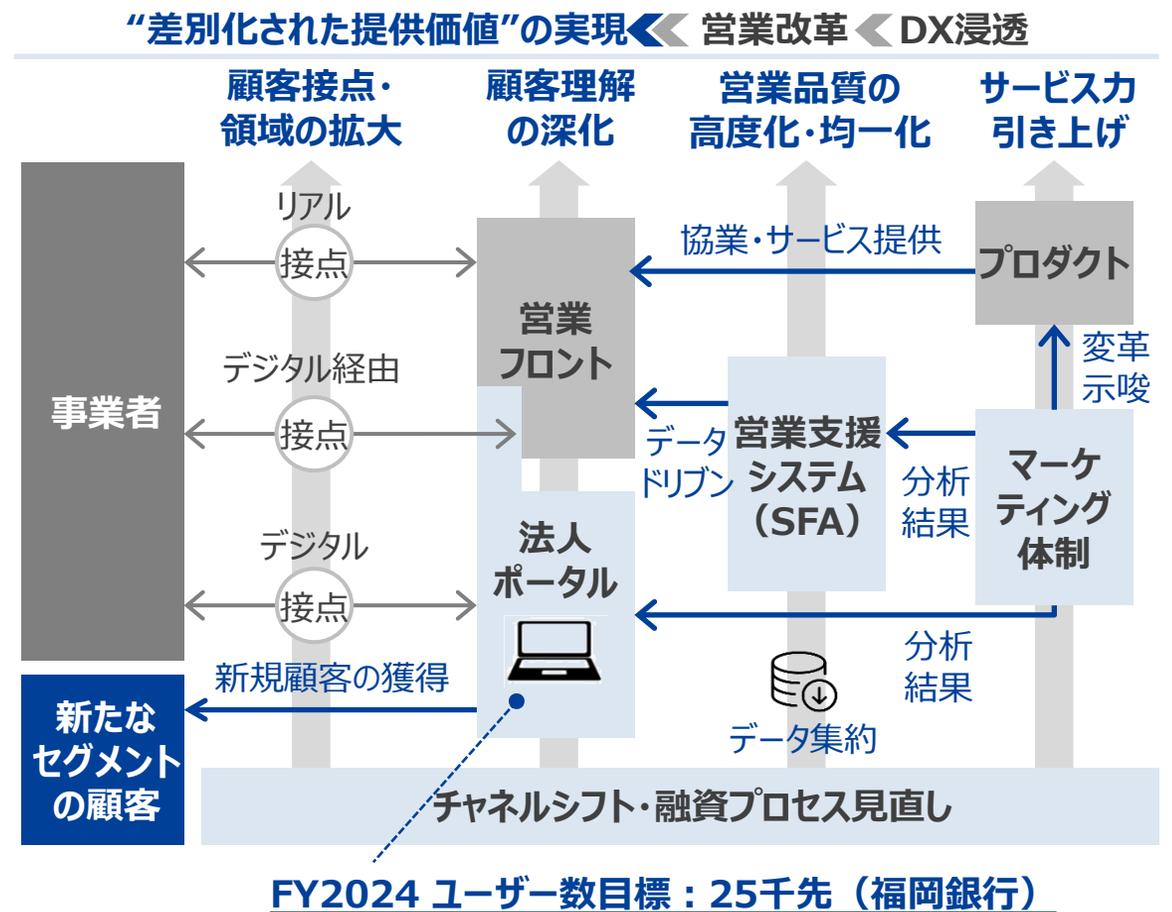
第7次中期経営計画 重点取組 ②営業改革_法人ビジネスのDX

- 法人ビジネスでは、FFG自身のDXと取引先のDXを同時推進することで、事業者・FFG双方の事業成長を目指す
- ヒューマンとデジタルが融合した営業スタイルと情報の一元管理で、事業者へ差別化された価値を提供する

法人ビジネスの目指す姿



法人ビジネスの全体像



第7次中期経営計画 重点取組 ③戦略系子会社の強化

- グループのソリューション力、組織力を上げるため、戦略系子会社の事業領域を拡大
- 銀行の顧客基盤やFFGのネットワークの活用、アライアンスを通じて戦略系子会社の顧客基盤や事業利益を拡大



備えたい力

サービス開発力

ソリューション力

組織力

銀行

機能系子会社

保証

不動産調査

債権回収

R&DビジネスF

FFGカード

FFGほけんサービス

FCS

【FFGコンピューターサービス】

事務サービス

FCSシステム
内製化人員

FY21	FY24
75名	100名

戦略系子会社

個人

FFG証券

iBank

法人

FFGリース

FFGBC

サステナブルS

【FFGビジネスコンサルティング】

投資
(助言含む)

FVP

FFGS

FFG成長投資

FFGベンチャービジネスパートナーズ (FVP)

- 2017年よりベンチャー投資開始
- 九州エリアの大学との連携やCVC活動等を強化
- 投資規模を拡大し、地域イノベーション創出

FFGリース (旧十八総合リース)

2022年4月～

- FFGリースへ商号を変更し、長崎で展開してきたリース事業を福岡・熊本へ拡大
- 東京センチュリーと資本業務提携
 - ノウハウや価格競争力を活用



FFGサクセッション (FFGS)

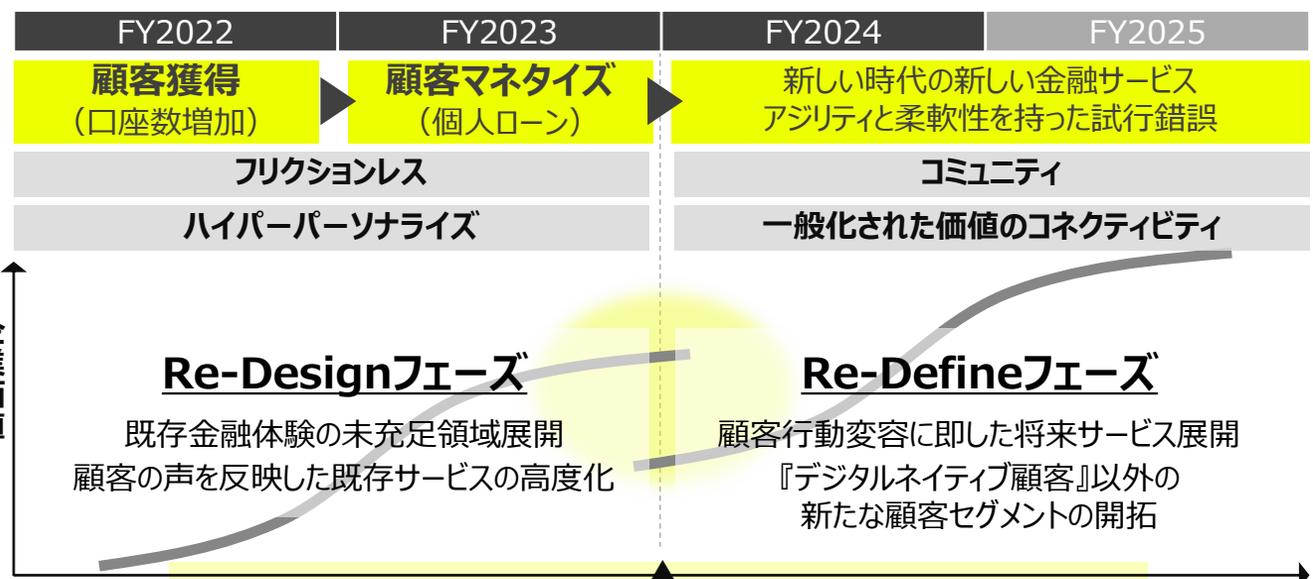
2022年4月～

- M&Aアドバイザー専門子会社として新設、中～大型案件のFA機能強化
- HLサクセッションと業務提携
 - バイヤーネットワークや助言ノウハウを活用

第7次中期経営計画 重点取組 ④新事業への挑戦

- みんなの銀行はB2C事業を先鋭化しデジタルバンクとしての価値向上と、BaaS事業（B2B2X事業）展開の同時実現を目指す
- みんなの銀行以外にも、顧客ニーズの変化や技術の進展を捉えて、**新事業の創出へ積極的に挑戦**していく

みんなの銀行



Re-Designでの事業開始後3年単黒

B2C事業でデジタルバンクとしての価値を高め、BaaS事業に重心移動

ユースケース拡充によるBaaS事業の飛躍的拡大

パートナー支店モデル ホワイトラベルモデル API基盤連携モデル

競争優位性を高めたバンキングシステム提供事業の推進

海外事業者向け展開 国内事業者向け展開

B2C事業

B2B2X事業

BaaS事業

バンキングシステム提供事業

- 顧客の声を反映した既存サービスの高度化
- 未充足領域展開/新規サービス立ち上げ
 - ローン、ことら、リアルタイム (web) 口振等
- ユースケース積上げによるアライアンス拡大
 - 「パートナー支店」「API連携 (含むホワイトラベル提供含む)」を中核
- 海外を中心とした販売先との交渉開始
 - 販売パートナーとのリレーション強化

KPI

項目		FY24	FY21比
顧客基盤	口座数	190万口座	+157万口座
	預金残高	1,800億円	+1,741億円
	ローン残高	950億円	+950億円
サービス開発力	開発人財 (ZDF合算)	220名	+182名

第7次中期経営計画 人財戦略

- 事業戦略を実現できる人財の獲得および選抜育成によるサービス開発力・ソリューションを強化し成長分野へ人財を配置
- 従業員の価値観の多様化に応じた働き方、個人主導のキャリア形成の促進による自律性・エンゲージメントの向上を図る

戦略の実現に向けた人財戦略

専門人財の獲得・育成

成長戦略への人的投資

- キャリア採用を中心とした即戦力の確保
- ✓ 2025年3月までに500名のキャリア採用を計画
- ✓ キャリア採用チームの新設による採用強化

高度専門人財の育成

- 戦略的事業分野に特化した人財の育成
- ✓ 適正・能力重視のオーダーメイド型カリキュラム
- ✓ 外部出向等による専門知識先鋭化プログラム



自律性・エンゲージメントの向上

キャリア開発支援

- キャリアを通じた自律人財の育成
- ✓ 個人主導によるキャリア形成の促進
- ✓ 事業戦略に紐付いたキャリアロードマップの展開

柔軟な働き方の提供

- 多様な個人のパフォーマンス最大化
- ✓ 男性育休の取得義務化による両立支援拡充
- ✓ 従業員エンゲージメントサーベイによる効果検証

多様な個人が自律・自走する活性化した組織を形成

第7次中期経営計画 サステナビリティの取り組み

サステナビリティ方針

ふくおかフィナンシャルグループは、グループ経営理念に基づく事業活動への取り組みを通じて、「地域経済発展への貢献」と「FFG企業価値の向上」の好循環サイクルを創出し、持続可能な地域社会の実現に貢献してまいります。

7つの重点項目（マテリアリティ）

項目	SDGsのゴール
1. 地域経済の健全な成長	8 働きがいも経済成長も、11 住み続けられるまちづくりを、17 パートナリシップで目標を達成しよう
2. 産業発展と金融イノベーション	8 働きがいも経済成長も、9 産業と技術革新の基盤をつくろう、11 住み続けられるまちづくりを、17 パートナリシップで目標を達成しよう
3. 少子高齢化への対応	3 すべての人に健康と福祉を、4 質の高い教育をみんなに、8 働きがいも経済成長も、11 住み続けられるまちづくりを
4. 環境への配慮	7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに、13 気候変動に具体的な対策を
5. 豊かな地域社会の実現	1 貧困をなくそう、2 健康をこころに、3 すべての人に健康と福祉を、4 質の高い教育をみんなに、10 人や国の不平等をなくそう
6. ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン	5 ジェンダー平等を促進しよう、8 働きがいも経済成長も
7. ガバナンス強化	16 平和と公正をすべての人に

サステナビリティ長期KPI

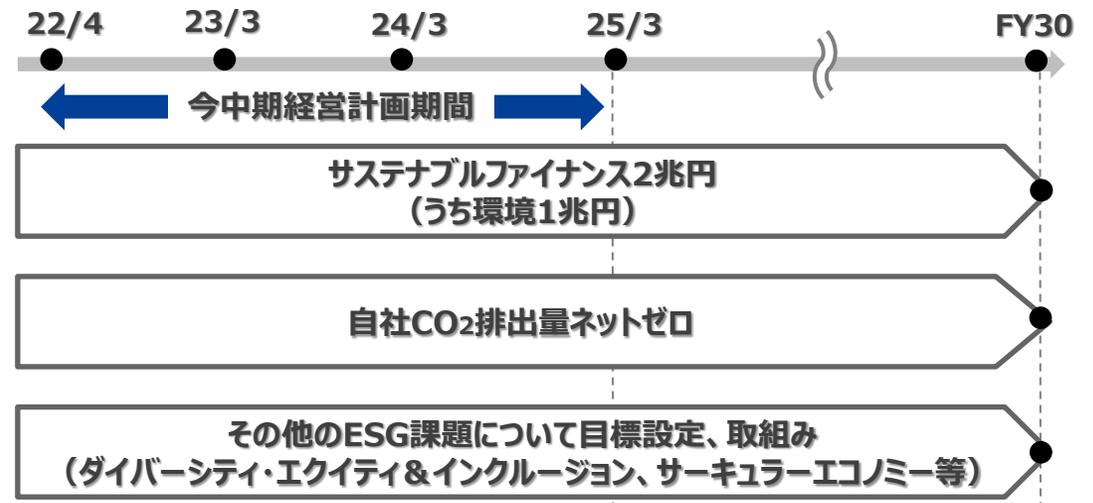
■ サステナブルファイナンス累積実行額目標(FY2020～FY2030)
2兆円※（うち、環境**1兆円**）

→FY2021迄実績:0.19兆円（うち環境0.09兆円）速報値

■ 2030年度までに自社CO₂排出量ネットゼロ*

*対象はScope1およびScope2

長期ロードマップ



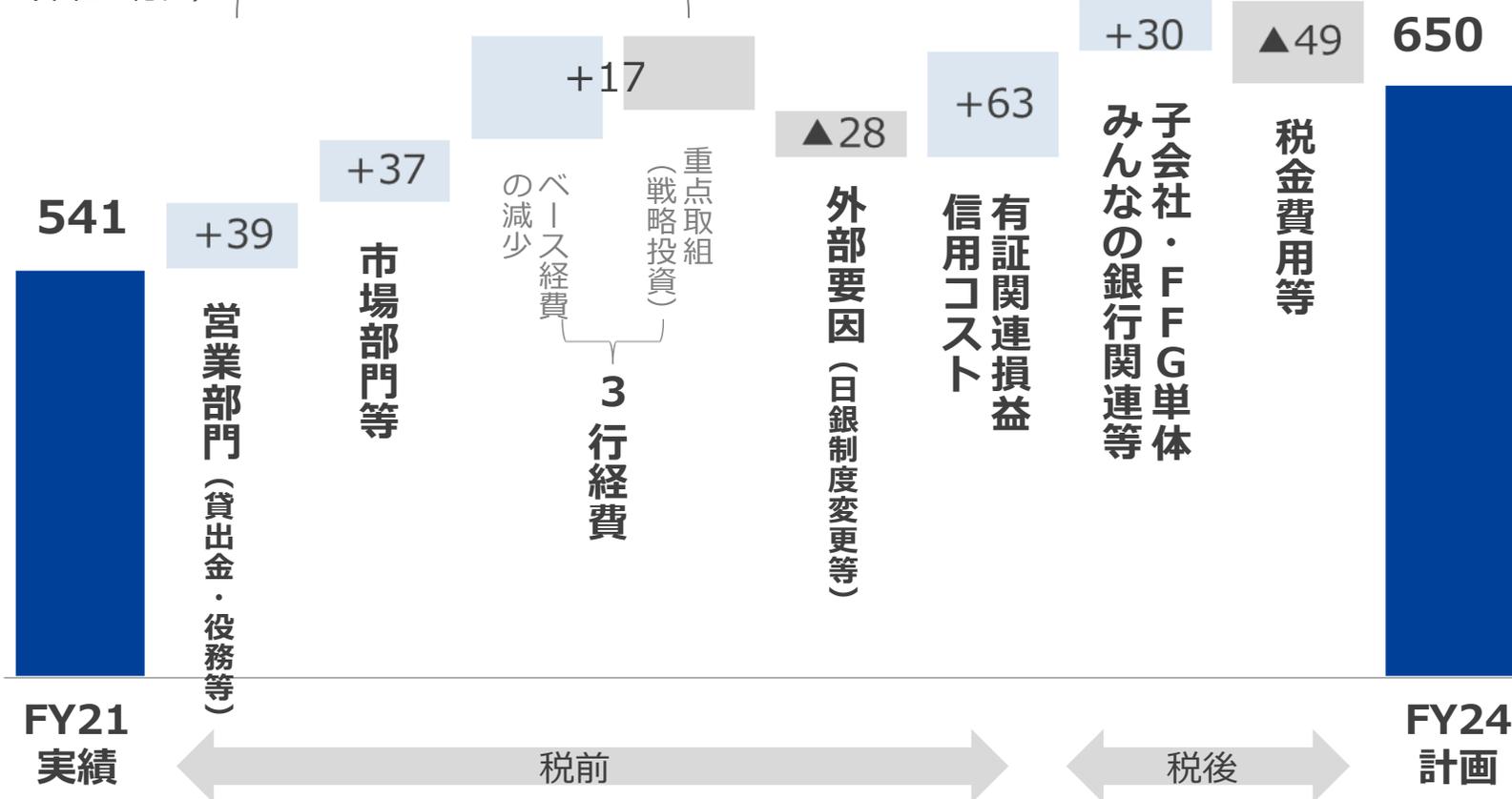
第7次中期経営計画 利益成長

- これまでのプロジェクト効果実現を通じたコアビジネスの利益成長により、7次中計期間における当期純利益+109億円を計画
- 将来を見据えた成長投資も織り込むものの、連結OHR60%と効率性向上も追求

利益成長

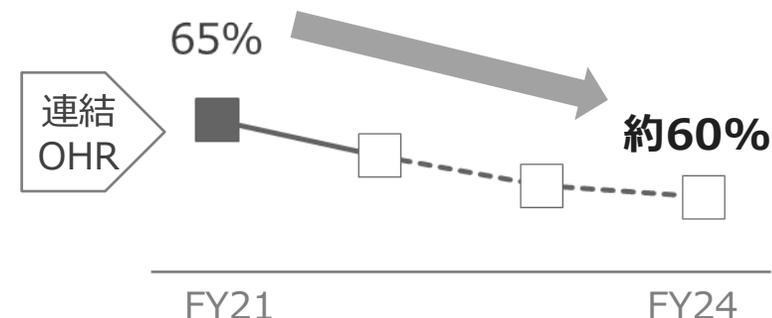
【当期純利益の増減】

(単位：億円)



連結OHR

- 連結OHR改善により、経営効率性向上



成長投資【3年累計】 (概算)

戦略投資	既存事業DX	200億円
	みんなの銀行等	120億円
リスクアセット積上げ	営業部門	4,250億円
	市場部門	3,750億円
成長投資合計	(資本換算)	1,200億円

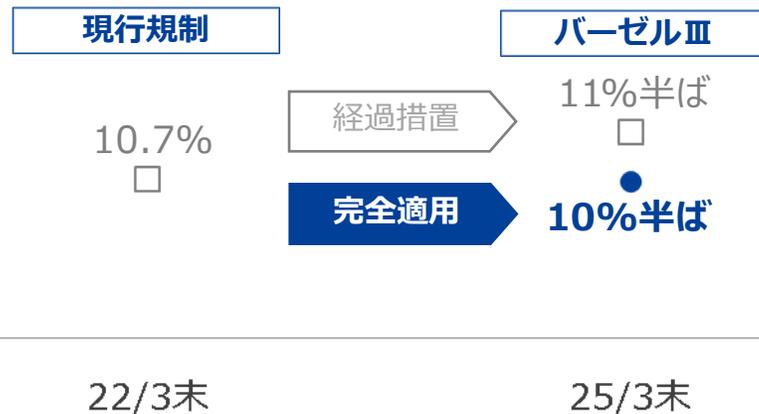
※合計はリスクアセットを自己資本比率で換算

第7次中計 資本政策（基本方針）

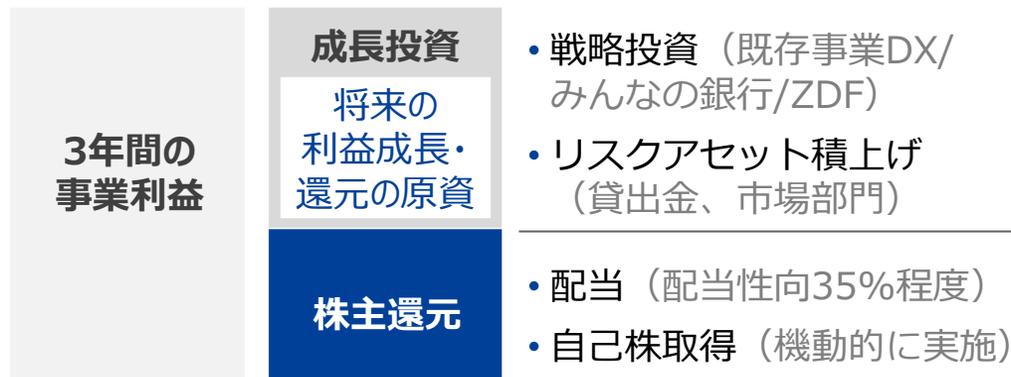
- 自己資本比率の目指す水準を10%程度とし、健全性維持を前提に成長投資と株主還元のバランスをとった資本運営を目指す
- 配当性向35%を目標に、利益成長を通じた安定的な配当を実施するとともに、自己株取得も機動的に実施

FFG連結自己資本比率

- 目指す水準10%程度（バーゼルⅢ最終化完全適用ベース）



- 第7次中計の資本活用イメージ



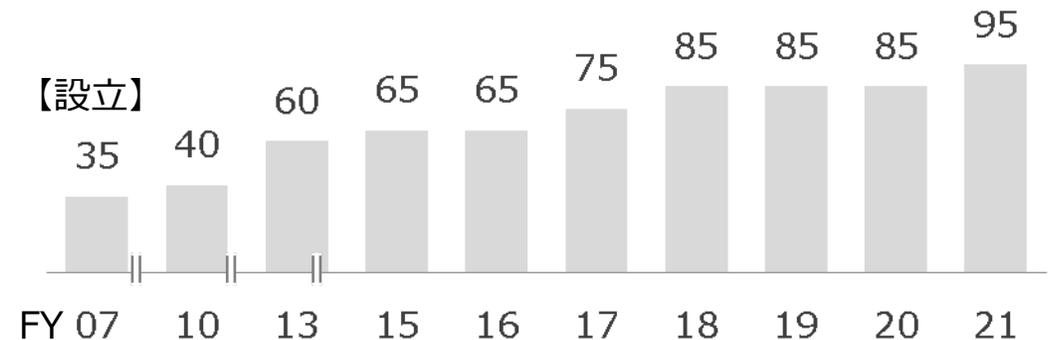
資本政策

基本方針

株主還元

- 健全性維持を前提に、地域経済の発展やFFG企業価値向上に向けた**成長投資**と**株主還元**のバランスをとった資本運営を目指す
- 利益成長を通じた安定的な配当（維持・増配）を基本とし、自己株取得は機動的に実施
 - ✓ 配当性向：35%程度（配当日安テーブル変更）
 - ✓ 自己株取得：業績動向や資本の状況、成長投資の機会、市場環境等を総合的に考慮したうえで**機動的に実施**

- 1株あたり配当額の推移（単位：円）



※2018年10月に普通株式5株を1株に併合した影響を引き直して記載

第7次中期経営計画 資本政策（配当テーブル）

- 配当テーブルは利益水準と1株あたり配当金の幅を変更し、連結当期純利益625億円以上の配当金目安を新たに設定
- 連結当期純利益500億円未満は、配当性向35%程度を目安に配当金を支払うものへと変更

旧：配当テーブル

連結当期純利益水準		1株あたり配当金目安
明確なテーブル設定なし		
600億円以上	-	年間 115円～
550億円以上	600億円未満	年間 105円～
500億円以上	550億円未満	年間 95円～
450億円以上	500億円未満	年間 85円～
400億円以上	450億円未満	年間 75円～
350億円以上	400億円未満	年間 65円～
300億円以上	350億円未満	年間 55円～
250億円以上	300億円未満	年間 50円～
200億円以上	250億円未満	年間 45円～
150億円以上	200億円未満	年間 40円～
-	150億円未満	年間 35円～

新：配当テーブル

連結当期純利益水準		1株あたり配当金目安	旧テーブル比
650億円以上	-	年間 125円 ～	新設
625億円以上	650億円未満	年間 120円 ～	新設
600億円以上	625億円未満	年間 115円～	変更なし
575億円以上	600億円未満	年間 110円 ～	+ 5円
550億円以上	575億円未満	年間 105円～	変更なし
525億円以上	550億円未満	年間 100円 ～	+ 5円
500億円以上	525億円未満	年間 95円～	変更なし
-	500億円未満	配当性向35%程度を目安に支払う	

□ 旧：配当テーブルからの変更点

	従来	変更後
① テーブルの幅を変更	利益の幅 50億円 配当額の幅 @10円	25億円 @5円

- ② 連結当期純利益水準625億円以上を新設
- ③ 連結当期純利益水準500億円未満は、配当性向35%程度を目安に配当金を支払うものへと変更

Part II : みんなの銀行

ふくおかフィナンシャルグループ 第34回 会社説明会

みんなの銀行

サービス提供開始1年の軌跡と 新・中期経営計画

2022.05.23. Mon



国内初のデジタルバンクの軌跡（2021年度）



対外公表の主なトピック

- 5月 国内初のデジタルバンクとしてサービス提供開始
- 6月 BaaS事業におけるピクシブとの基本合意
BaaS事業におけるパーソルテンプスタッフとの基本合意
- 7月 22年卒・23年卒 インターンシップ募集開始
10万ダウンロード突破 & 記念キャンペーン
- 8月 Red Dot Design Award 受賞
Tokyo Frog Kings とのパートナーシップ締結
- 9月 みんなのCheer Box のサービス提供開始
CS entertainment とのパートナーシップ締結
デビットカード（携帯電話料金）キャンペーン
パートナー支店 のサービス提供開始
- 10月 グッドデザイン賞 受賞
- 11月 貯蓄預金金利の引き上げ
- 12月 Box預金でWチャンスキャンペーン
- 1月 みんなの声プロジェクトによるトンガ王国支援の取組み
- 2月 みんなの銀行の日 | 3日間のオンラインイベントの告知
- 3月 2021年の受賞結果公表（国内外6アワード、10部門）

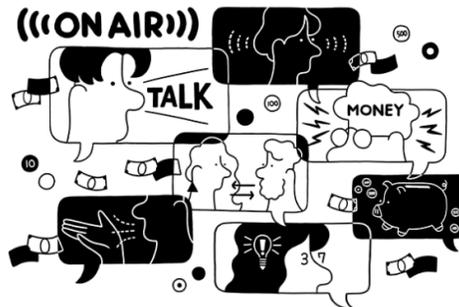


みんなの銀行
「ピクシブ支店」
2021.9.30 OPEN



#お金のこと話してみよう
みんなの銀行の日

ONLINE EVENT
2022.3/5 Sat - 3/7 Mon



携帯電話料金を
みんなの銀行Debit Cardで
お支払いいただくと

毎月20%還元!

好評につき2021年10月1日21時59分に受付終了しました

※お一人さまあたりの還元上限額5,000円/月
※毎月期間中であっても予算が上限に達した等の場合予告なく変更または終了する場合があります。



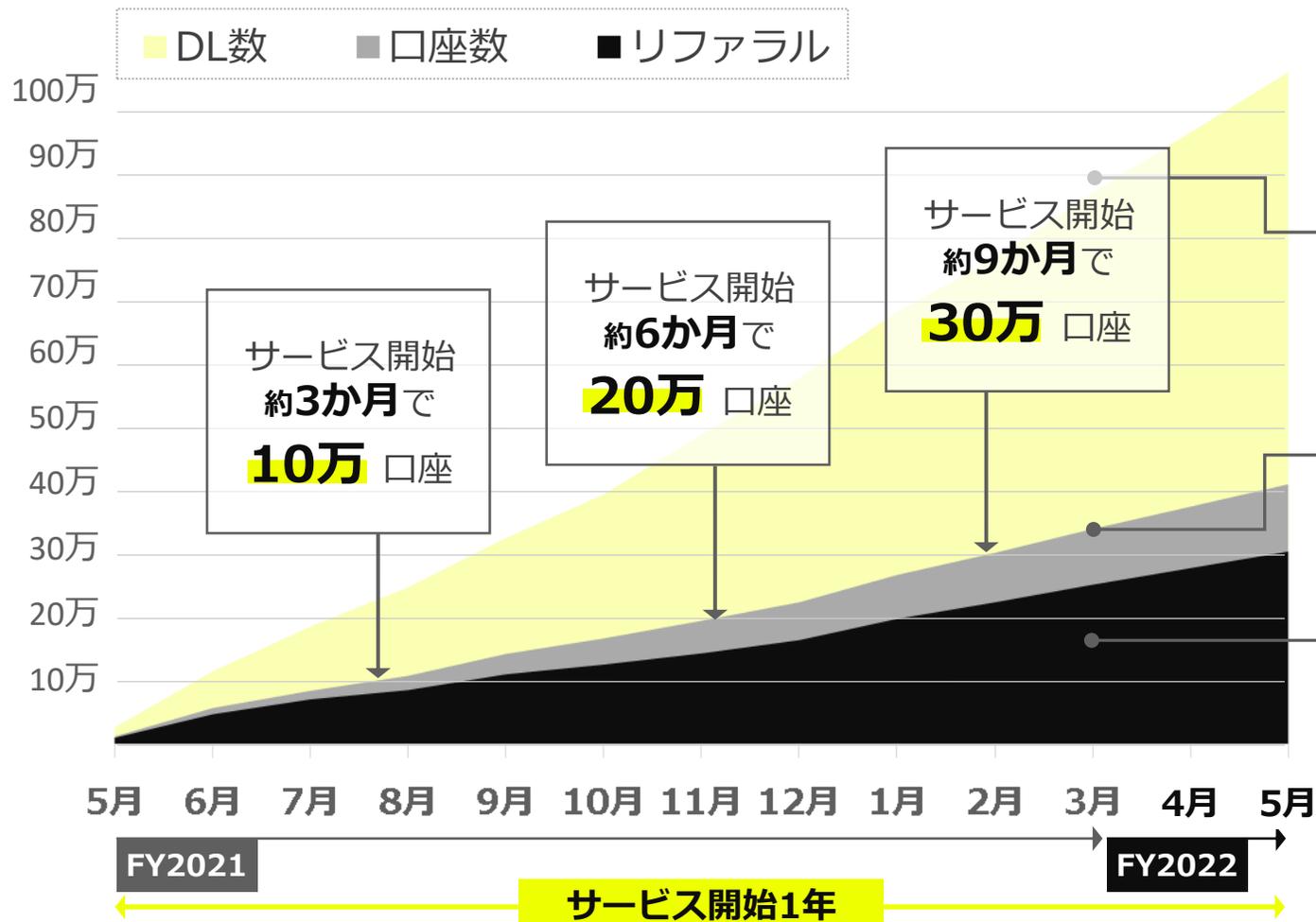
reddot winner 2021
financial services brand of the year

Awards
2021年度
受賞アワード一覧

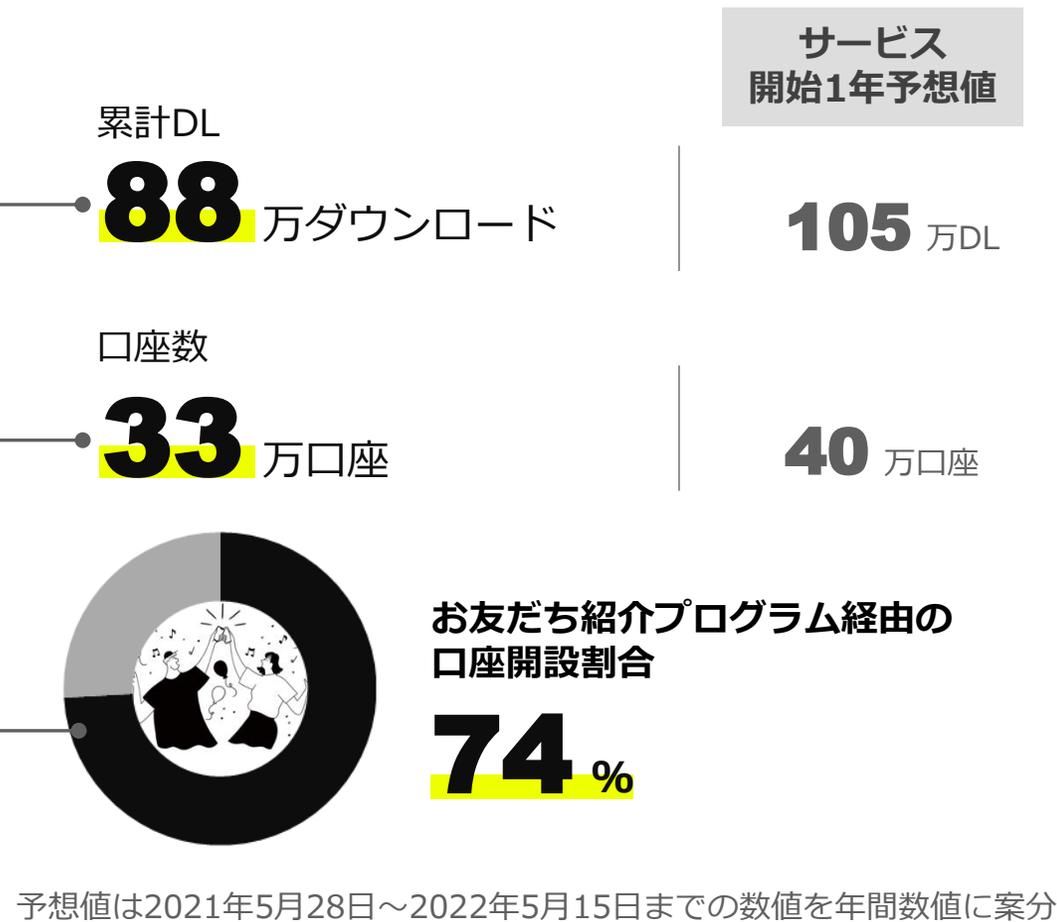


初年度（サービス提供開始1年）の振り返り ①

口座数・ダウンロード数の推移

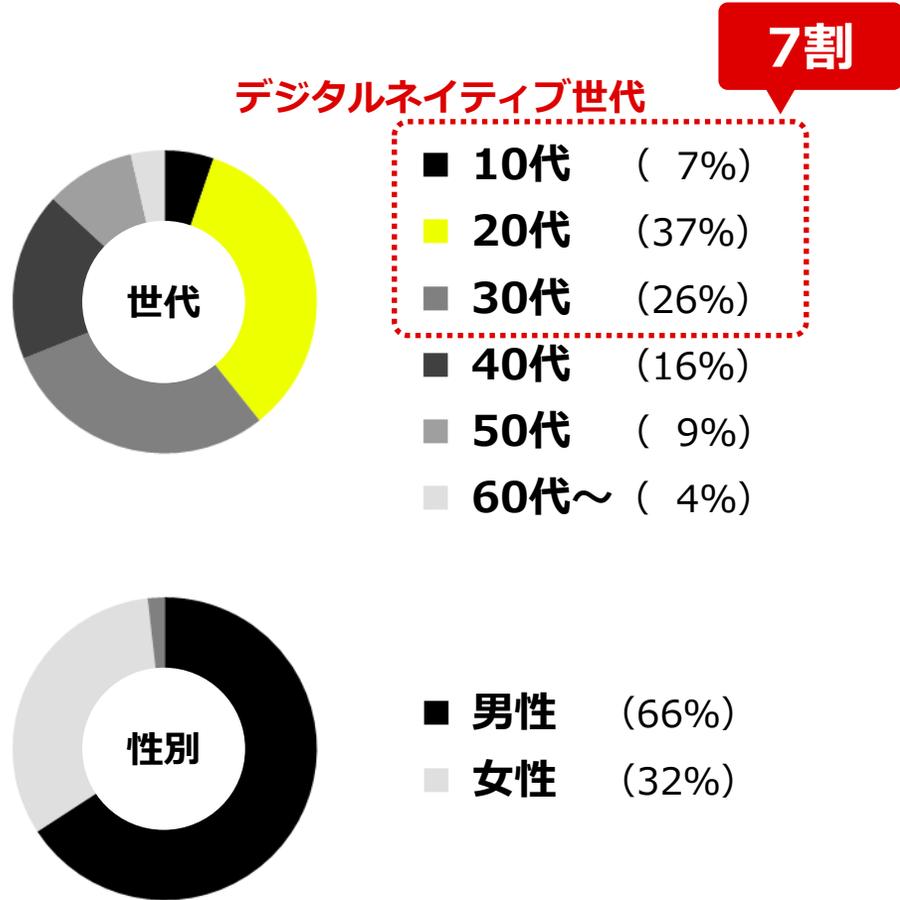


FY2021の実績



初年度（サービス提供開始1年）の振り返り ②

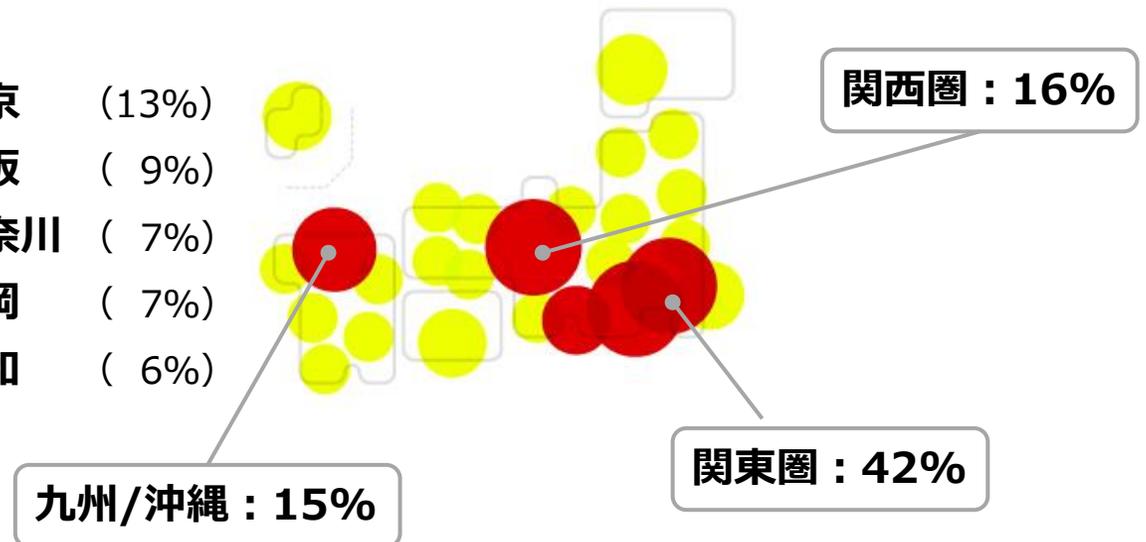
ユーザーの属性



ユーザーのエリア分布

ユーザーが多い都道府県（県別割合）
 = デジタルネイティブ世代が多い県・エリア

- 1位 東京 (13%)
- 2位 大阪 (9%)
- 3位 神奈川 (7%)
- 4位 福岡 (7%)
- 5位 愛知 (6%)



人口動態と連動し、全国から万遍なくユーザーを獲得



プロダクト毎の実績紹介

実績紹介

ACHIEVEMENT

Wallet



預金残高



合計

58.5 億円

普通預金 + 貯蓄預金の合計

KPI

預金残高

250 億円

達成率

23.4 %

預金獲得施策を展開予定

みんなの声



- ✓ 楽しくお金の管理ができる銀行。
- ✓ デザインがよくてログインするたびにワクワク。
- ✓ サブ口座として最強。
- ✓ メイン銀行として使えるかチャレンジしてみる。
- ✓ カードレスだしスマホだけ持ち歩いて楽だし、磁気不良もないので便利。

実績紹介

ACHIEVEMENT

Box

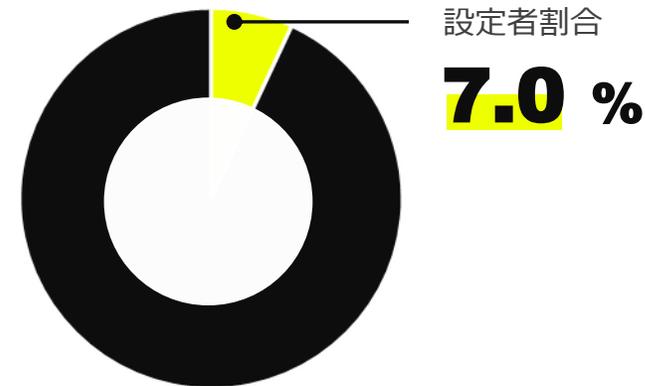


Box預金残高



合計
10.1 億円
1人当たり
45,000 円

利用割合



みんなの声



- ✓ リアルの財布みたいにお金分けられる。
- ✓ ドラッグで簡単振り分けはかなり斬新で楽な機能。
- ✓ お金が指でスライドして移動できるのは画期的。楽しくお金管理ができそう。
- ✓ BOXになっている分予算を立てやすく可視化もできるので気に入っています。

実績紹介

ACHIEVEMENT

Debit



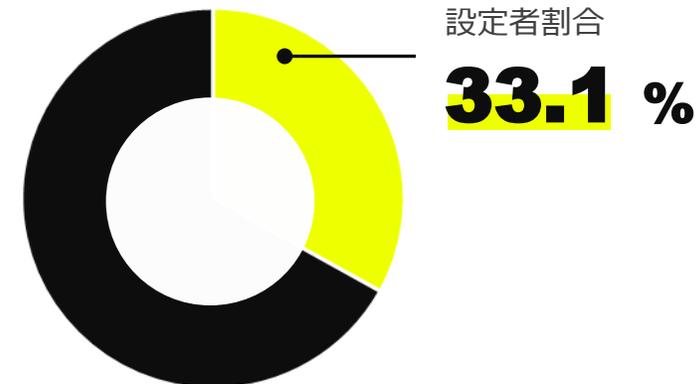
Debit発行枚数



発行枚数

32.1 万枚

プロビジョニング設定者割合



みんなの声

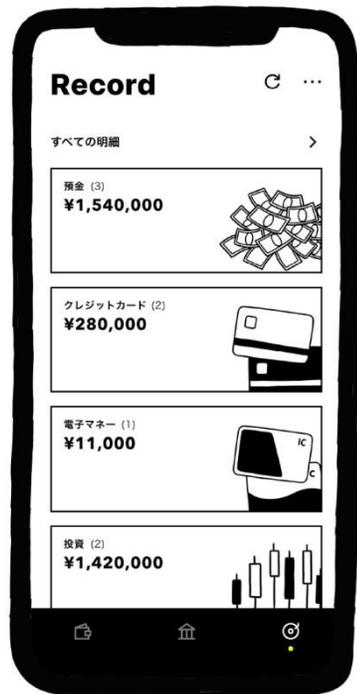


- ✓ Apple Payに対応した数少ないデビットカード。
- ✓ 口座開設と同時に即時発行、すぐに利用できます。
- ✓ 口座に直結したダイレクトな支払いだから使い過ぎず安心
- ✓ Apple Pay連動のデビットカードがかなり使い勝手いいんですね。

実績紹介

ACHIEVEMENT

Record



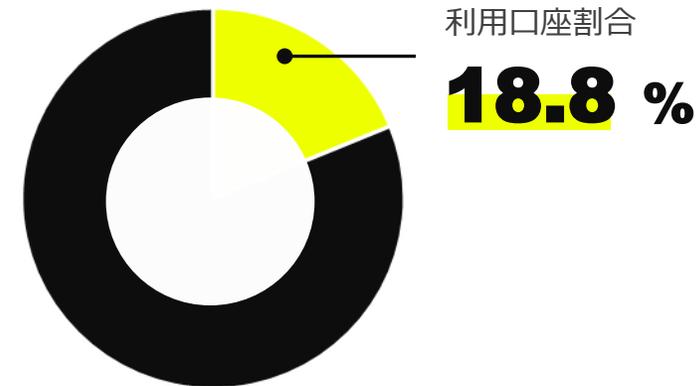
Record利用口座



利用口座数

6.1 万ユーザー

利用口座割合



みんなの声



- ✓ 資産を横断して見れるの新鮮だわ。
- ✓ 家計簿にとどまらない金融プラットフォーム化。
- ✓ 他のICカードやクレジットカードを登録できて、お金の管理がしやすいし、支出や収入もグラフで確認できる点が良い。
- ✓ 他の銀行や、電子マネー、クレジットカードと連携して一元管理できて便利です！

実績紹介

ACHIEVEMENT

Cover



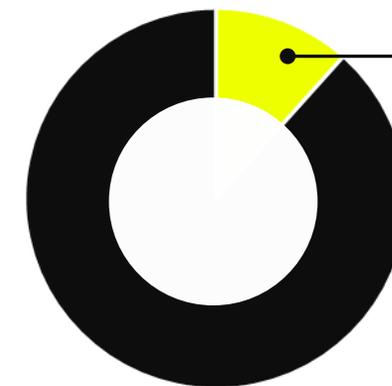
Cover利用残高



利用残高

14.1 億円

設定者割合



設定者割合

11.6 %

みんなの声

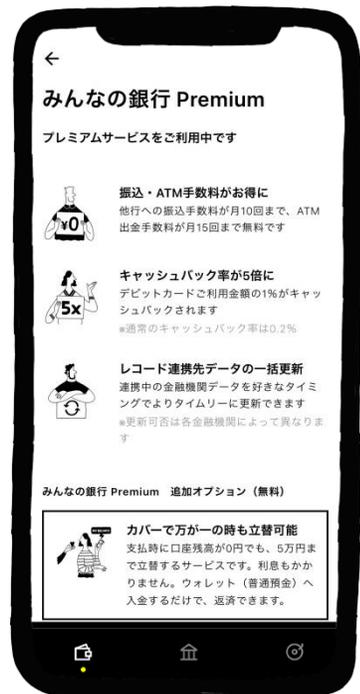


- ✓ 神アプリか?! 即日審査が通りすぐ出金できました!
- ✓ 「借りたお金はプレミアムに入っていればいつでもよい」とのこと非常に助かる。
- ✓ “今月ピンチだけど利息がかかるから借りたくないな”と思われてる方は是非使ってみて□
- ✓ 決済の時に残高不足でエラーになる気まずさが解消出来る

実績紹介

ACHIEVEMENT

Premium

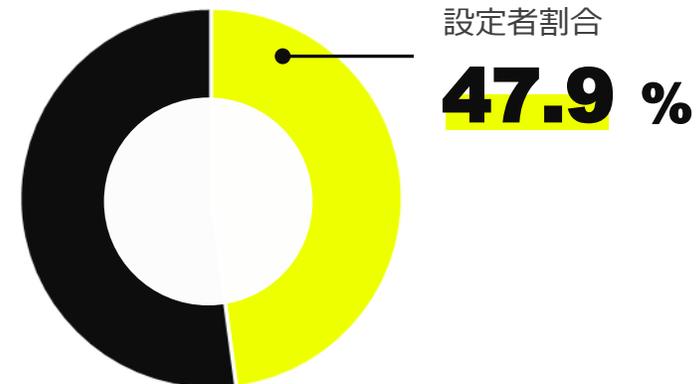


Premium利用



契約数
15.6 万ユーザー

プレミアム契約割合



みんなの声



- ✓ 他行だと条件付きの手数料優遇が受けられて、振込の時の強い味方。
- ✓ プレミアムをお試しで一年間使えるから、いろいろと遊んでみよう。
- ✓ 振込が多い方にはベスト。
- ✓ 振込を頻繁にするため、プレミアムサービスが大変お得でとても気に入っている。

サービス提供開始 1周年記念企画

貯蓄預金金利とプレミアムサービス見直し

本日
対外公表

対象ユーザー項目	すべてのユーザーが対象	プレミアムユーザーが対象	2022年5月28日までに入会し、無料期間が終了したプレミアムユーザーが対象
	貯蓄預金の基準金利	貯蓄預金の金利上乗せ	取引に応じたキャッシュバックキャンペーン (2023年5月まで)

現在	0.030%	上乗せなし	なし
----	--------	-------	----

変更後

0.100% → + 0.200%

↓

出来上がり金利

0.100%

下記取引に応じてキャッシュバック

3種利用：月額 **100** 円
5種利用：月額 **200** 円

①ATM出金

②他行振込

③デビット決済

④Cover契約有り

⑤Record他社連携あり

出来上がり金利

0.300%

国内最高水準

他行事例

インターネット専門銀行		
楽天銀行	普通	0.100% [※]
	貯蓄	商品なし
	定期	0.020%
auじぶん銀行	普通	0.200% [※]
	貯蓄	商品なし
	定期	0.100%
BANK あおぞら銀行	普通	0.200%
	貯蓄	0.200%
	定期	0.200%

定期預金は1年もの
※関連会社取引条件有
出典：各社ホームページからみんなの銀行にて調査

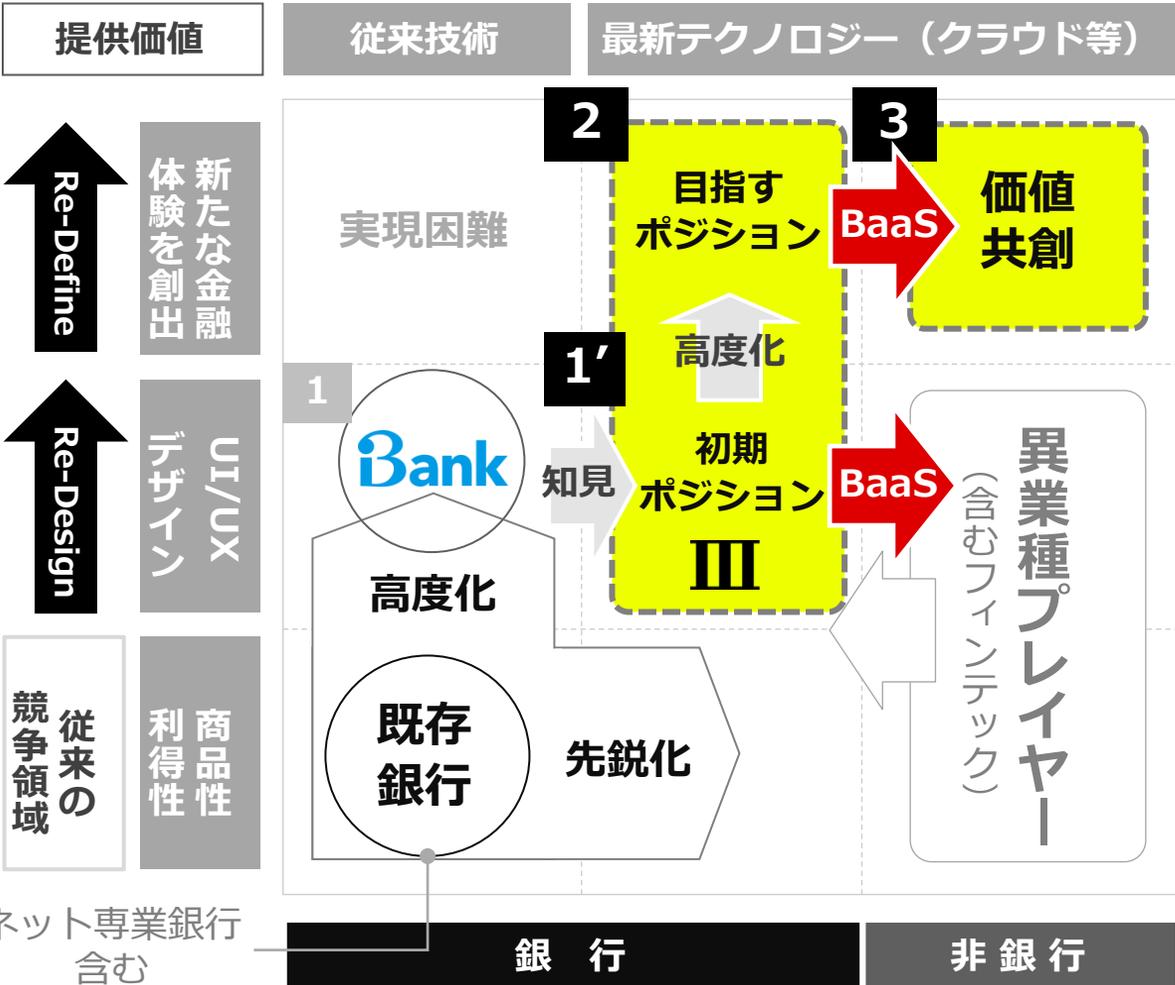
※金利は税引き前を表示



みんなの銀行の 新・中期経営計画

みんなの銀行が目指すポジション

『みんなの銀行』の競争戦略（ポジショニング）



- 1 FFGでは既存銀行の高度化を目的にiBank事業を展開
 - 国内初の“ネオバンク”として、顧客起点のUI/UXで業界をリード
 - 全国12の地域金融機関のフロントチャネルとして採用
- 1' UI/UX × 最新テクノロジーによる **“金融のRe-Design”**
 - 顧客の声を反映したフリクションレスな金融体験の磨き上げ
 - 顧客行動変容を捉えた新商品（消費性ローン）の投入
- 2 新たな金融機能の提供による **“金融のRe-Define”**
 - 顧客行動変容に即した将来サービスを展開
 - デジタルネイティブ顧客「以外」の顧客セグメントの開拓
- 3 他社・他行にない機能の提供による **“BaaS事業の本格展開”**
 - B2B2X……パートナー企業を通じた新しい金融体験の提供
 - 次世代バンキングシステム提供

みんなの銀行の新・中期経営計画

再掲

みんなの銀行中期経営計画の全体像



B2C事業でデジタルバンクとしての価値を高め、BaaS事業に重心移動

ユースケース拡充によるBaaS事業の飛躍的拡大

- パートナー支店モデル
- API基盤連携モデル
- ホワイトラベルモデル

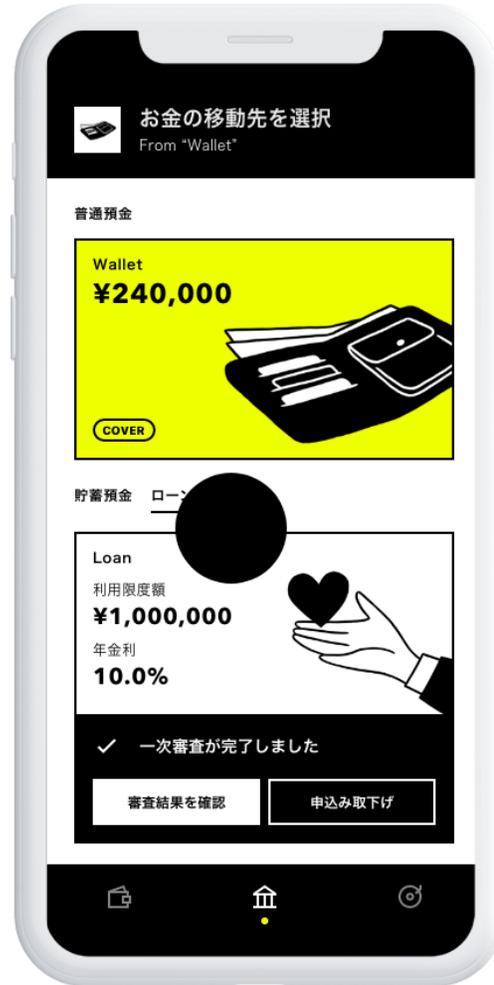
競争優位性を高めたバンキングシステム提供事業の推進

- 海外事業者向け展開
- 国内事業者向け展開

事業ドメイン別戦略

BaaS事業	B2C事業	<p>顧客の声を反映した既存サービスの高度化 未充足領域の機能実装/新規サービスの立ち上げ</p> <ul style="list-style-type: none"> - 一連の金融体験に未充足な機能の早期実装 (例) ことら・リアルタイム (Web) 口振 等 - ローンビジネスのサービス開始
	B2B2X事業	<p>ユースケースの積み上げによるアライアンスの拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> - 「パートナー支店」「API連携」を中核 <p>BaaSアライアンスビジネス要件の開発強化</p>
	バンキングシステム提供事業	<p>海外を中心した販売先との具体的交渉開始</p> <ul style="list-style-type: none"> - 現在コンタクト先を中心に展開 - 販売パートナーとのリレーション強化

KPI			
項目		FY24	FY21比
顧客基盤	口座数	190万口座	+157万口座
	預金残高	1,800億円	+1,742億円
	ローン残高	950億円	+950億円
サービス開発力	開発人財 (ZDF合算)	220名	+182名



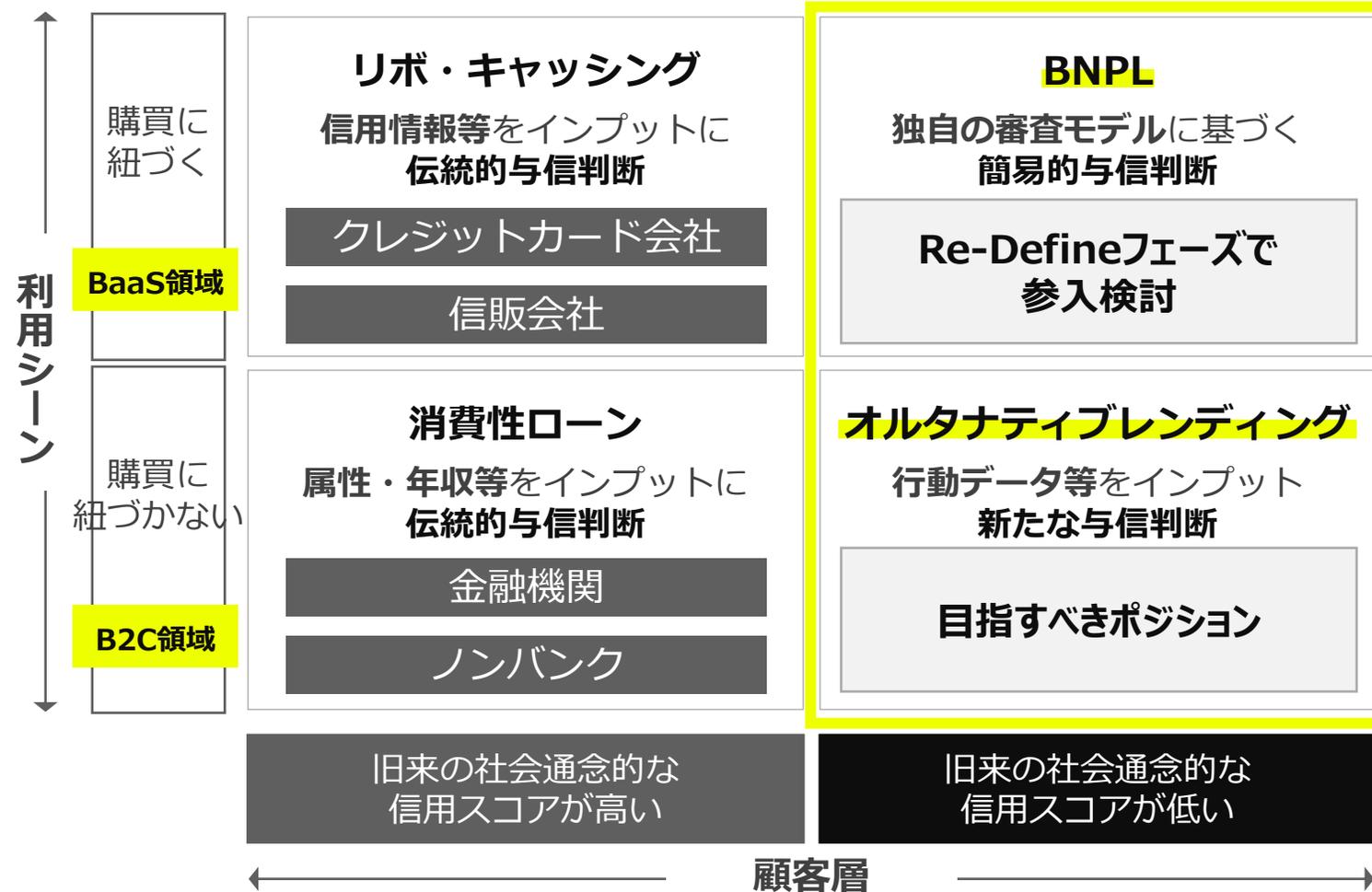
新・中期経営計画 重点取組項目

みんなの銀行 Loan

2022 Summer, Debut !

ローンビジネスにおける戦い方 ①

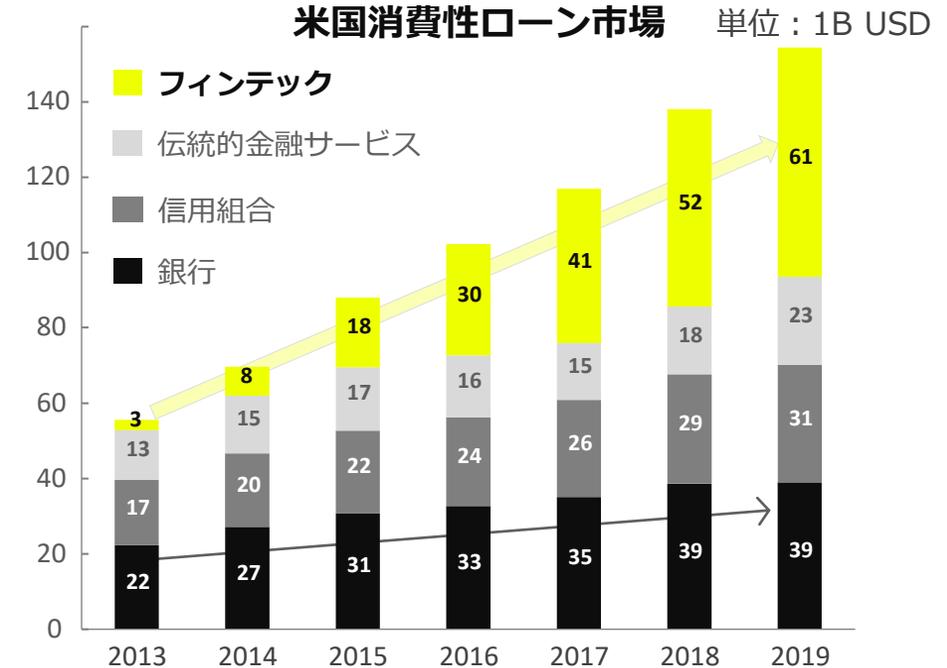
国内消費性ローン市場のポジショニング



海外トレンド

■ 米国フィンテック市場

BNPLやオルタナティブレンディング等のフィンテック企業が先行する米国市場では、顧客層ターゲットを替えることで新たな市場を開拓している



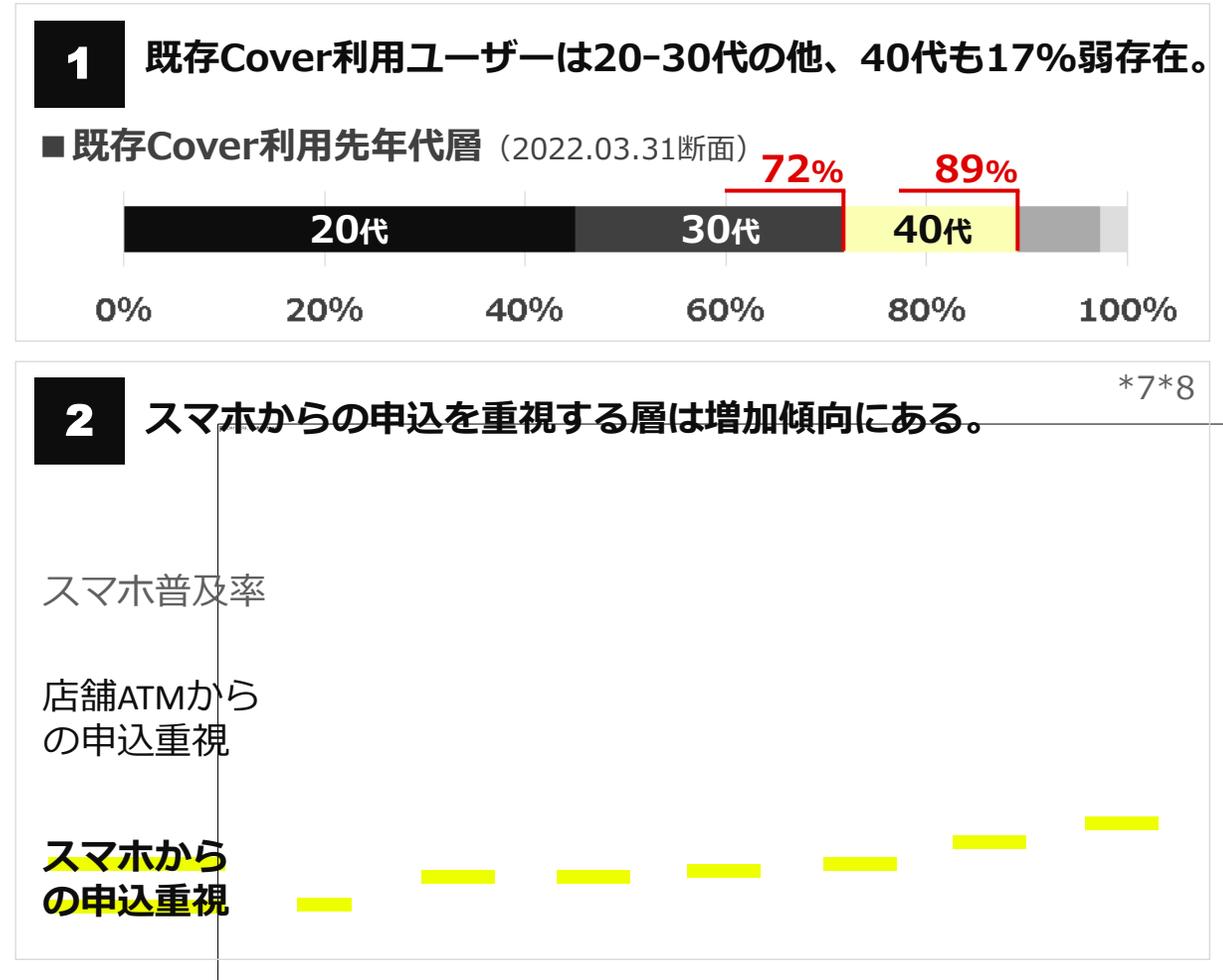
※出典：TransUnion consumer credit databaseを参考にみんなの銀行にて作成

ローンビジネスにおける戦い方 ②

想定するマーケットポテンシャル



+ マーケット拡張の可能性



*1: 日本貸金業協会「年次報告書」

*2: 日本銀行「貸出先別貸出金」

*3: 日本クレジット協会「日本のクレジット統計」

*4: 矢野経済研究所「EC決済サービス市場に関する調査」

*5: 福岡銀行「個人向けローン残高実績」

*6: 日本貸金業協会「資金需要者等の借入意識や借入行動等に関する調査」

*7: 総務省「通信利用動向調査」

*8: 日本貸金業協会「資金需要者等の現状と動向に関する調査結果報告」

みんなの銀行が提供するローン商品概略



これまでの一般的な金融機関

入力情報

借入申込するための一般的な**入力項目数** 約 **30** 項目

借入条件

商品（枠×金利）に連動した顧客適用金利種類 約 **9** パターン

申込導線

電話連絡やローンカードの郵送があり、基本的には **デジタル完結しない**

みんなの銀行

入力情報 フリクションレス

口座保有の場合は基本情報が自動入力されており、**年収情報のみ 1** 項目

借入条件 ハイパーパーソナライズ

ユーザーの属性に連動した0.1%刻みで設定 **130** パターン

申込導線 フリクションレス

融資実行まで基本的にスマホ一つで対応し **すべてアプリ内で完結**

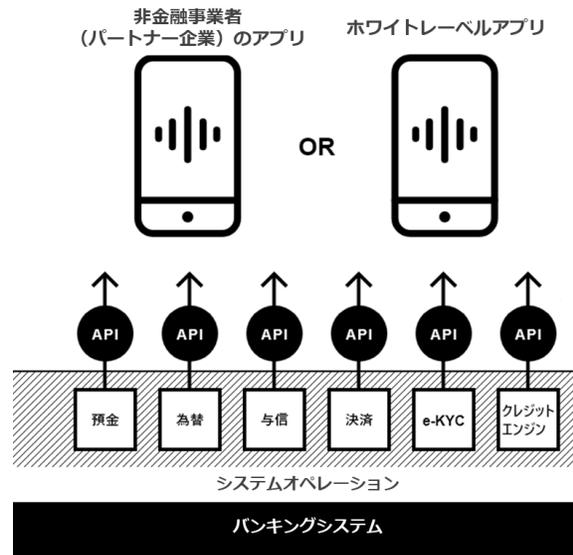
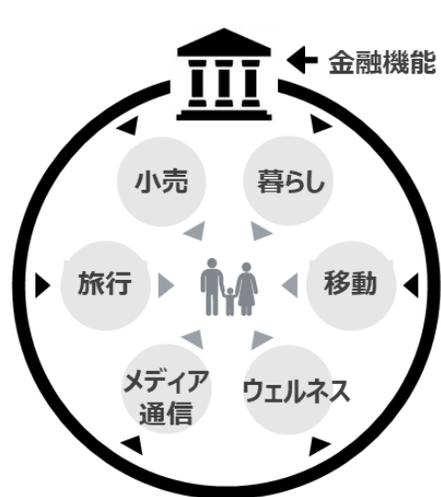


新・中期経営計画 重点取組項目

みんなの銀行 BaaS事業

“Banking as a Service (BaaS)” の新潮流

これからの金融サービスの在り方 = BaaS

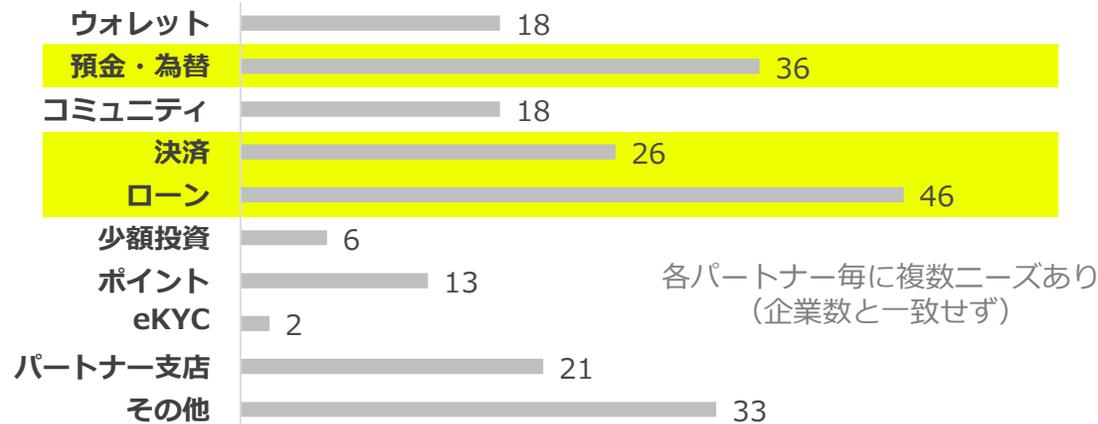


- ✓ みんなの『暮らし』と隣接する様々な消費・購買のついでに、金融サービス（手続き）が受けられる
- ✓ 金融は、顧客を中心としたエコシステムの一つの機能として、「**金融＋非金融**」が融合された顧客体験を形成

金融サービスに対するパートナーニーズ

みんなの銀行による金融サービスへのニーズヒアリング結果 (n=164)

金融サービスへのニーズ

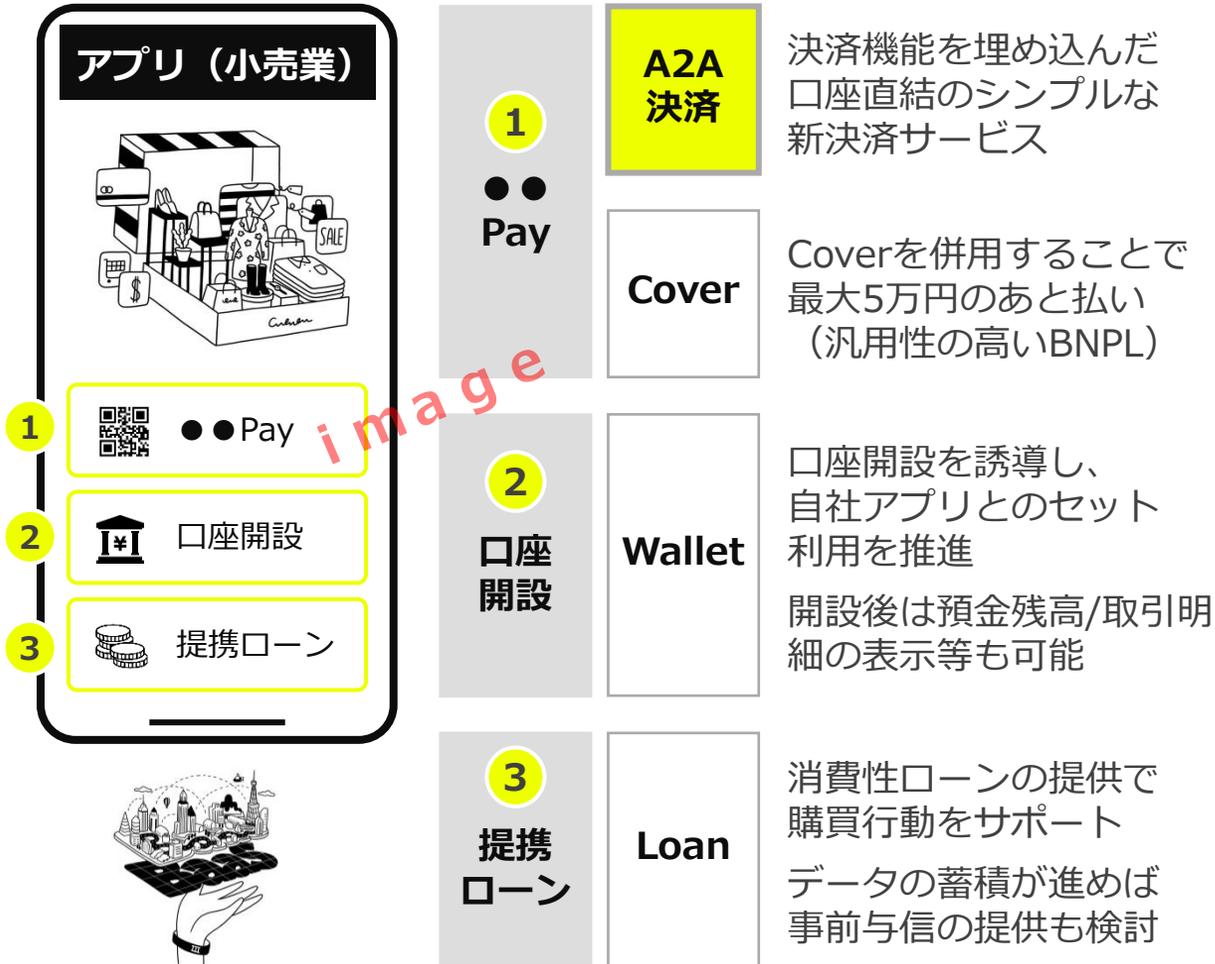


実際に聞かれた声 (例)

- 金融**：預金（ウォレット）による顧客接点の創出を検討したい
- 百貨店**：友の会預金のデジタル化による効率化・高度化を検討したい
- 小売**：キャッシュレス決済の手数料負担を抑制したい
- 家電**：購買導線にローンを組み込んで購買機会の逸失を防ぎたい

Banking as a Service (BaaS) で実現する世界 ① | サービスイメージ

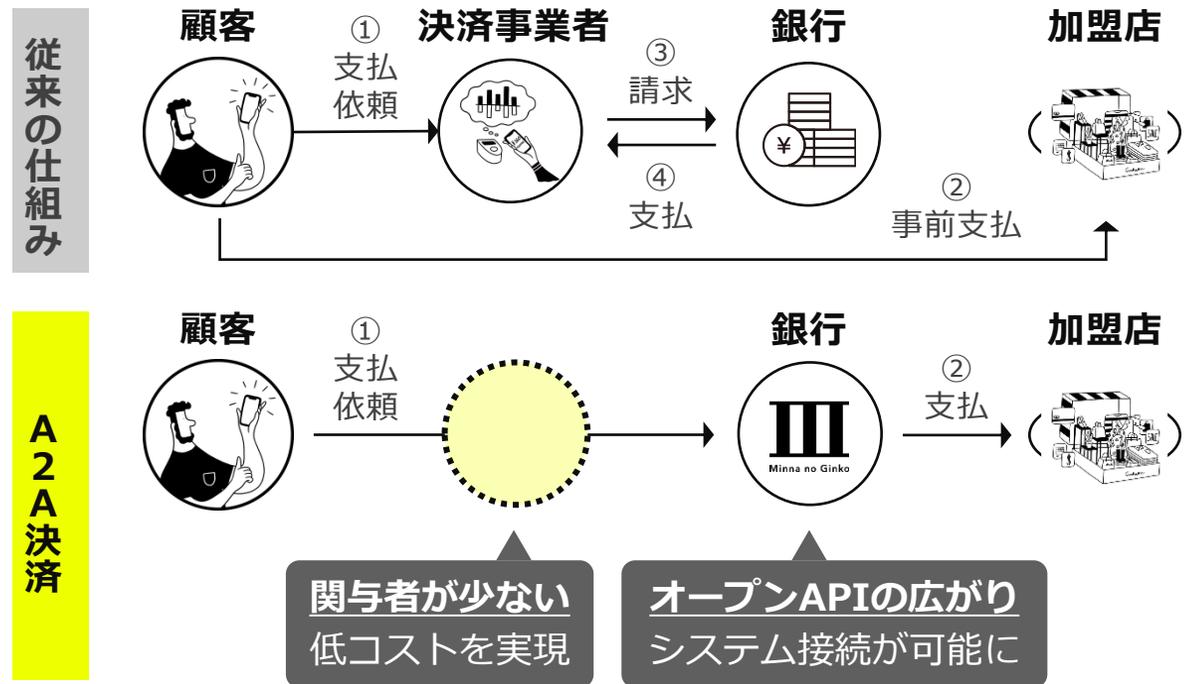
提供サービスのイメージ (小売業の場合)



A2A決済の仕組みとトレンド

A2A (Account to Account) 決済とは

銀行口座直接引落とし型の決済サービス。従来と比べて関与者が少ない仕組みで運営されるため、低コスト (= 安価な手数料体系) を実現。オープンAPIの広がり等を背景に、欧米の金融先進国では普及が急拡大している、決済領域での新たなトレンド。



Banking as a Service (BaaS) で実現する世界 ② | 海外先進事例

Walmart (アメリカ) の場合

事業者の課題

- “アメリカでは貯蓄が十分に行われておらず、より負担の少ない節約と家計管理ができる金融サービスが求められている”
(greendot マイケル・キースラー)
- 特にWalmartのような小売店を利用する客層では節約や家計管理に対するニーズは大きい
- 加えて、Walmartのような日常消費接点では、消費行動の中で節約や家計管理といったマインドがセットになる
- 従来、家計管理がされない中で、給料日前には生活費枯渇による買い控えによる機会損失が課題であった

Walmartは、顧客利得性をフックに顧客獲得し、給料日前の小口融資で機会損失を抑制する金融サービス実装を企図

サービス概要



サービスの特徴

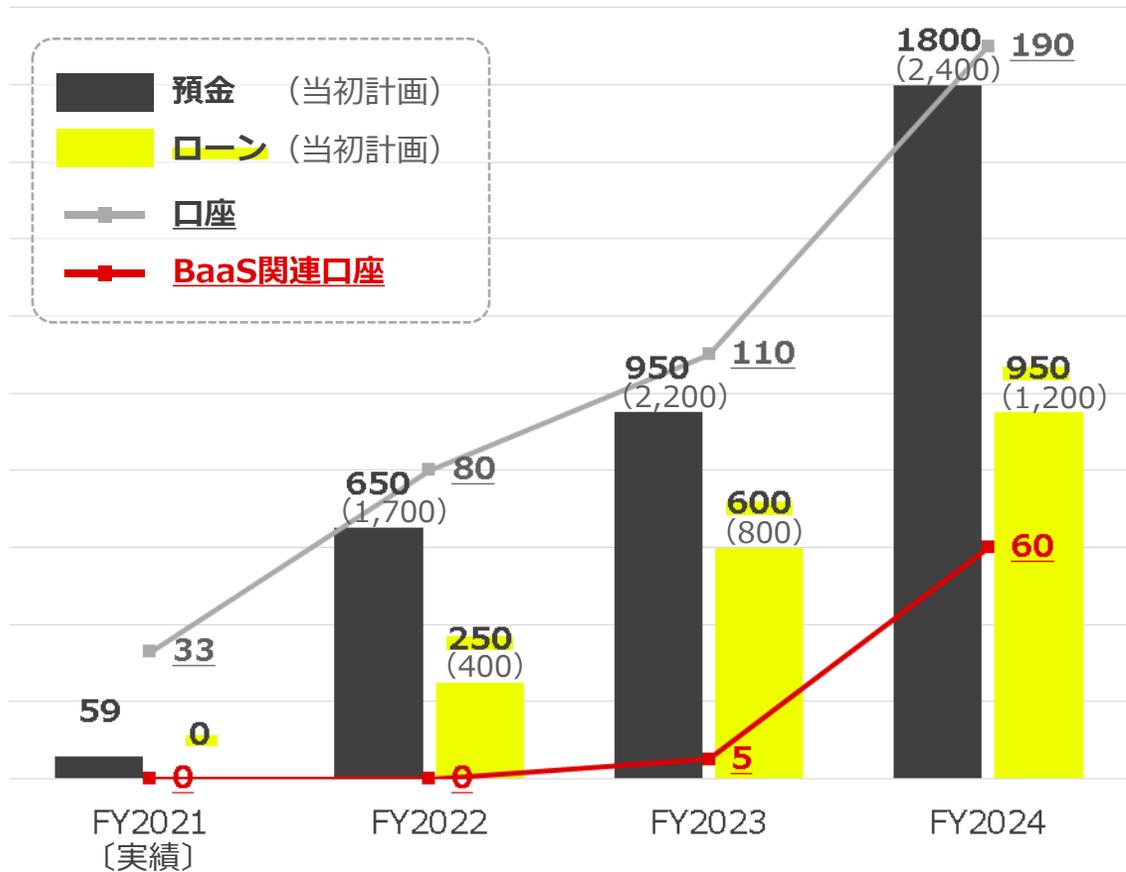
みんなの銀行でも提供可能

預金サービス	<ul style="list-style-type: none"> 普通預金口座 <ul style="list-style-type: none"> - 店舗での無料入金可能 貯蓄口座 <ul style="list-style-type: none"> - 付利2% (対象上限額\$1,000) 家族4人までの共有アカウント 	
デビットカードサービス	<ul style="list-style-type: none"> \$750/年までのキャッシュバック <ul style="list-style-type: none"> - ECサイトでの購買利用 (3%) - ガソリンスタンド利用 (2%) - Walmart店舗利用 (1%) 共有アカウントでの家族カード利用 	
融資サービス	<ul style="list-style-type: none"> オーバードラフトプロテクション (貸付上限 \$200) 給与振込 2日前での給与前借 "ASAP Direct Deposit" 	
その他サービス	<ul style="list-style-type: none"> 家計簿サービス ロイヤリティプログラム 	

計数計画のポイント ①

口座数・ボリューム計画

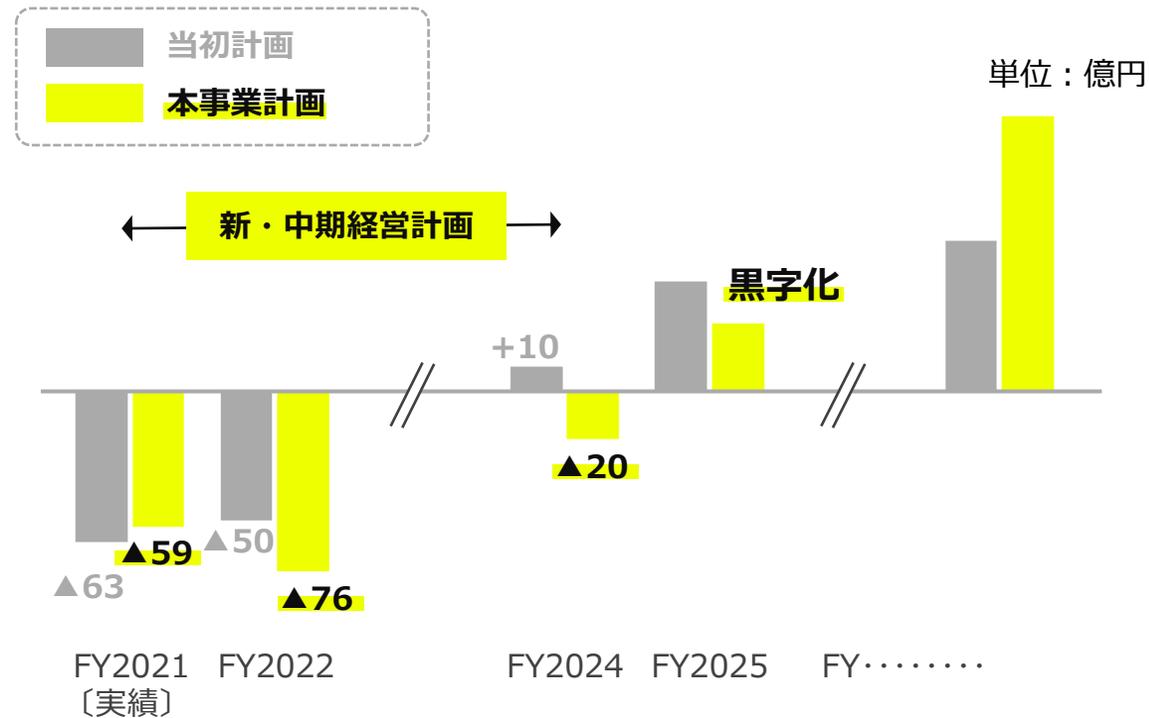
口座数：万人、残高：億円



FFG連結ボトム影響額

■ 中長期的な成長を企図した利益計画

競争力強化に向けた投資により、当面は当初計画を下回るが、個人向けローンと、先鋭化したB2C事業をBaaS事業に展開することで事業をスケールさせる。FY25にプロジェクト全体黒字化を予定、中長期的に当初計画を超過する計画。



計数計画のポイント ②

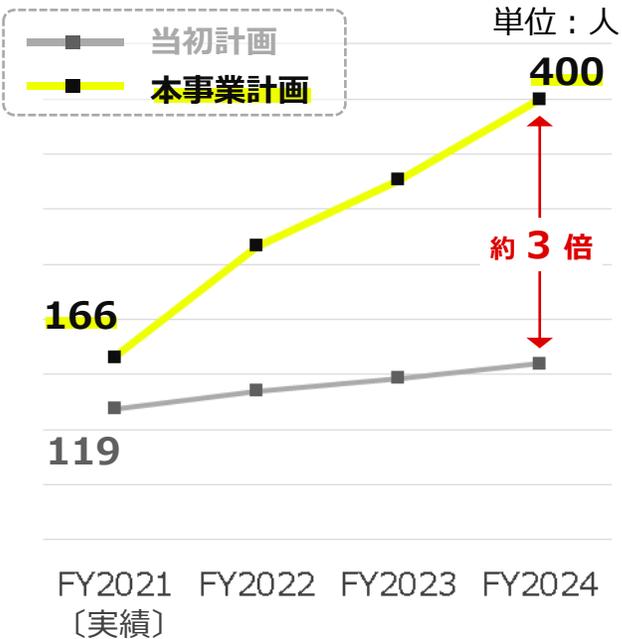
中期経営計画の修正ポイント

プロジェクト全体の人員計画と投資計画

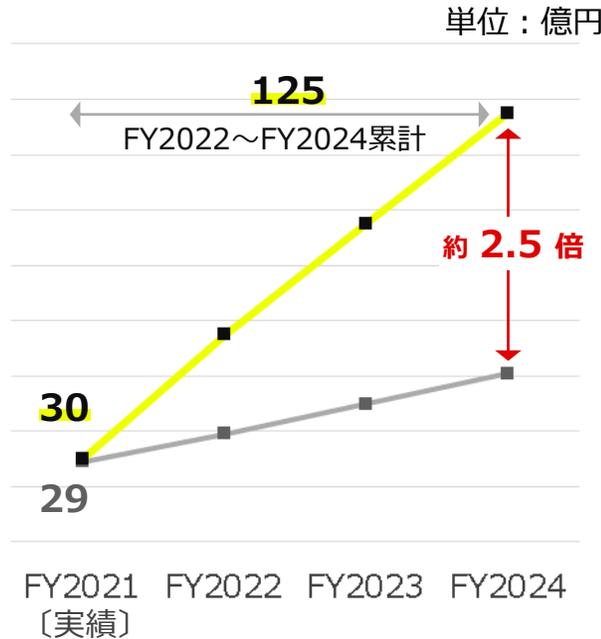
みんなの銀行の競争力強化（サービス開発力）と中長期の収益拡大を企図

- ①開発内製化を行うための人的リソース拡大
- ②システム投資の拡大を行う

人員計画



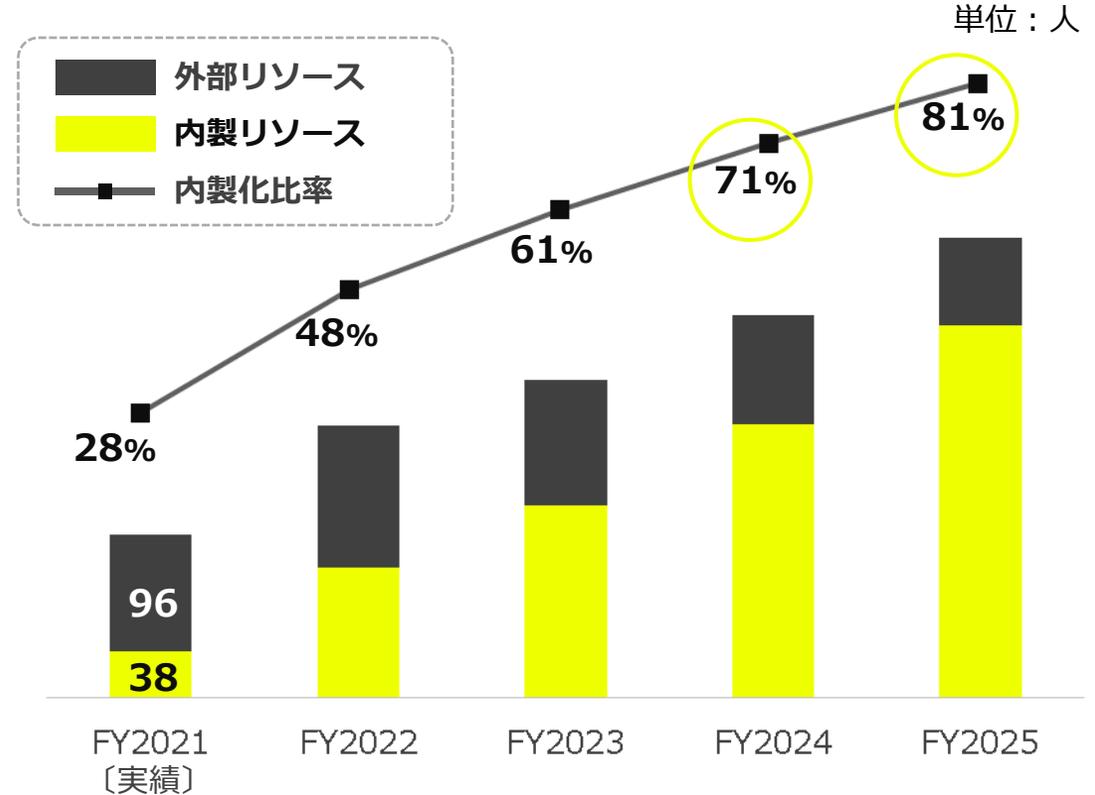
投資計画 (累計)

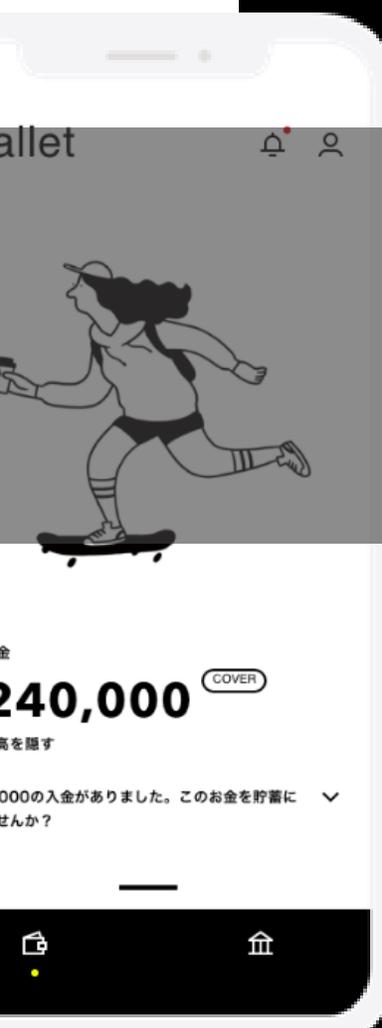


開発体制計画

開発体制の内製化推移

中計最終年度に71%、翌年までに80%超を目指す





みんなに価値ある『つながり』を。
これまでにない新しい銀行のカタチを目指して



PartⅢ：決算・業績予想（参考資料）

2021年度決算サマリー

損益(3行単体合算)

(億円)

【2021年11月公表比】	3行単体合算		福岡銀行(単体)		熊本銀行(単体)		十八親和銀行(単体)	
	FY21実績	前年比	FY21実績	前年比	FY21実績	前年比	FY21実績	前年比
業務粗利益	2,049	24	1,379	41	194	5	476	▲22
資金利益	1,848	59	1,217	65	184	6	447	▲13
国内部門	1,697	23	1,093	34	184	6	420	▲17
国際部門	152	36	124	31	0	▲0	28	4
非資金利益	201	▲35	163	▲25	10	▲1	28	▲9
役務等利益	249	44	189	32	13	3	48	10
特定・その他利益(債券除く)	32	6	30	4	1	▲0	1	3
債券関係損益	▲80	▲85	▲56	▲60	▲4	▲4	▲21	▲21
経費(△)	1,154	▲69	670	▲14	131	▲2	353	▲54
実質業務純益	895	93	710	55	63	7	122	32
コア業務純益	975	179	765	115	67	11	143	53
臨時損益	32	219	34	133	5	2	6	75
経常利益	919	182	733	77	68	9	117	97
特別損益	▲10	7	▲2	0	0	2	▲9	5
税引前純利益	909	190	731	77	68	11	109	102
法人税等(△)	221	75	204	44	17	6	0	25
当期純利益	688	114	528	33	51	4	109	77
信用コスト(△)	15	13	5	▲19	▲9	▲0	20	32

損益(FFG連結)

【2021年11月公表比】	FY21実績	前年比
業務粗利益	2,211	+39
実質業務純益	783	+95
コア業務純益	863	+180
経常利益	761	+157
連結当期純利益(※)	541	+95

連結調整

当期純利益(3行単体合算)	688
FFG単体	▲100
みんなの銀行関連	▲59
子会社損益	23
有価証券調整等	▲10
FFG連結当期純利益	541

※親会社株主に帰属する当期純利益

Point 1 コア業務純益は975億円

- ▶ 前年比+179億円
- 資金利益の増加に加え、投信手数料等の役務利益が増加
- 経費は十八親和銀行統合効果等により、前年比減少
- ▶ 公表比+35億円

Point 2 信用コストは15億円の繰入れ

- ▶ 前年比▲13億円
- ▶ 公表比+17億円
- コロナ影響は相応にあったものの、15億円の繰入と低水準に留まる

Point 3 連結当期純利益は541億円

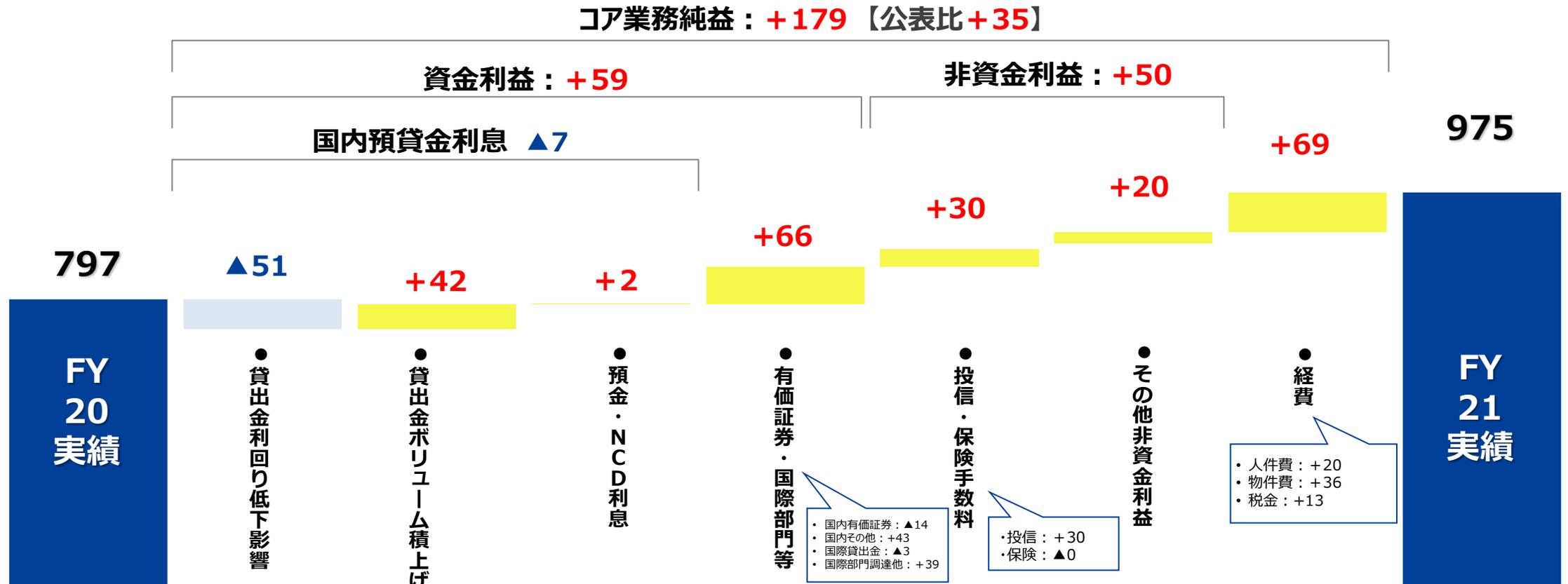
- ▶ 前年比+95億円
- ▶ 公表比+11億円
- 上記コア業務純益の上ブレに加え、統合関連費用の減少等による臨時損益の増加等により、前年比、公表比ともにプラスで期了

トップラインの推移 2021年度実績

- コア業務純益は、前年比+179億円、公表比+35億円の975億円
- 資金利益は、前年比+59億円。非資金利益は投信販売の伸長を主因に、前年比+50億円。経費は、十八親和銀行合併によるコストシナジー効果が牽引し、前年比+69億円

2021年度通期実績【前年比】

(億円)



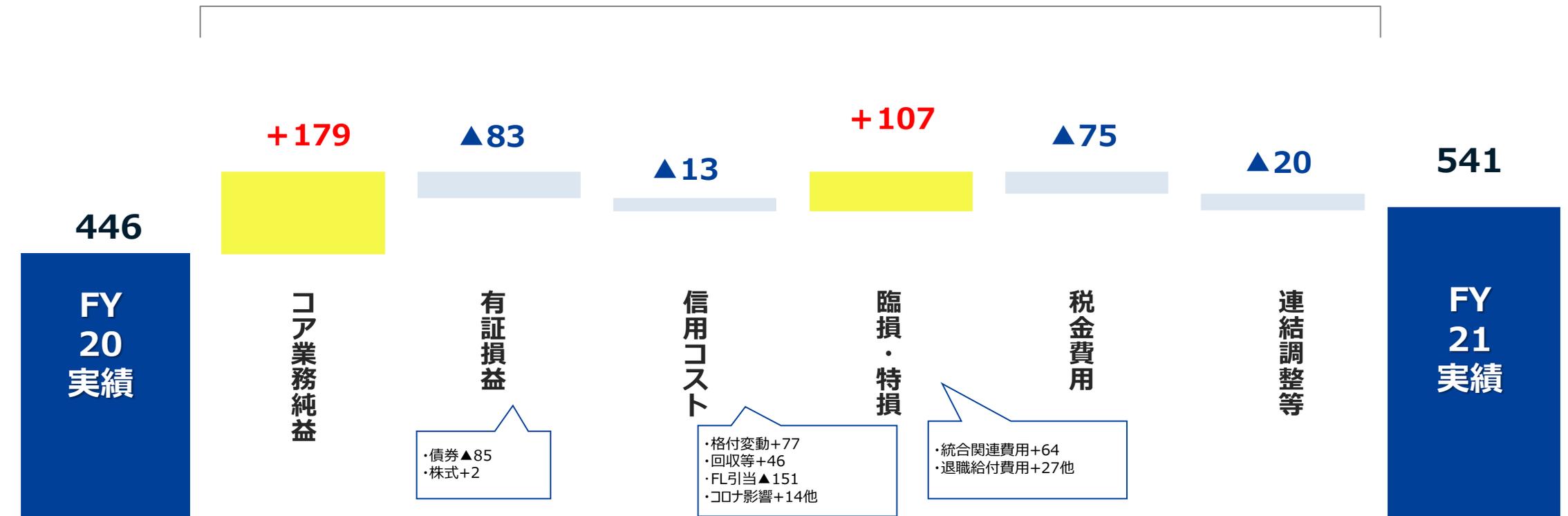
2021年度連結当期純利益 前年比要因

- 連結当期純利益はコア業務純益の増加と統合関連費用の減少を主因として前年比+95億円の541億円

2021年度連結当期純利益【前年比】

(億円)

前年比+95 (税引後)



2022年度業績予想

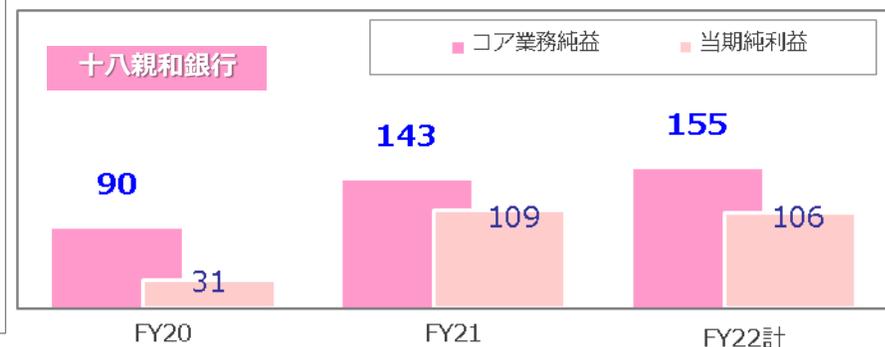
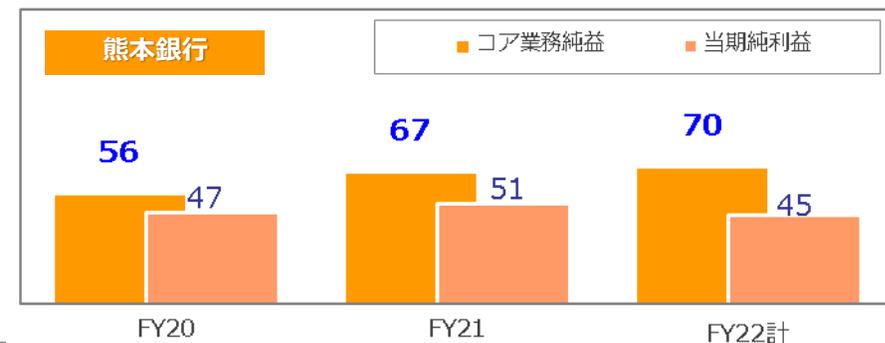
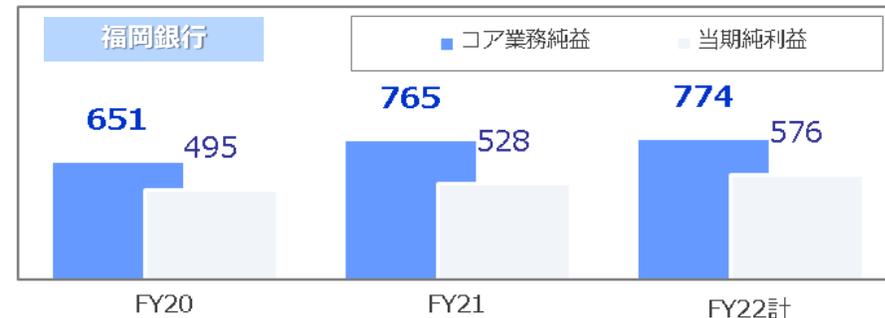
損益(3行単体合算)

(億円)

	3行単体合算		福岡銀行(単体)		熊本銀行(単体)		十八親和銀行(単体)	
	通期計画	前年比	通期計画	前年比	通期計画	前年比	通期計画	前年比
業務粗利益	2,148	99	1,458	79	199	5	491	15
資金利益	1,853	4	1,237	21	183	▲1	432	▲16
国内部門	1,702	5	1,113	21	183	▲1	405	▲14
国際部門	151	▲1	124	0	0	0	26	▲1
非資金利益	296	95	221	58	16	6	59	31
役務等利益	251	2	187	▲2	13	0	51	4
特定・その他利益(債券除く)	15	▲17	12	▲18	1	0	2	1
債券関係損益	30	110	22	78	2	6	6	27
経費(△)	1,119	▲36	662	▲8	127	▲4	329	▲24
実質業務純益	1,030	135	796	87	72	9	161	39
コア業務純益	1,000	25	774	9	70	3	155	12
経常利益	997	78	799	66	60	▲8	137	20
当期純利益	727	39	576	48	45	▲6	106	▲3
信用コスト(△)	60	45	35	30	8	17	17	▲3

【銀行別】損益推移

(億円)



損益(FFG連結)

	通期計画	前年比
業務粗利益	2,337	+125
実質業務純益	898	+116
コア業務純益	868	+6
経常利益	830	+69
連結当期純利益(※)	570	+29

※親会社株主に帰属する当期純利益

連結調整

当期純利益(3行単体合算)	727
FFG単体	▲110
みんなの銀行関連	▲76
子会社損益	41
有価証券調整等	▲12
FFG連結当期純利益	570

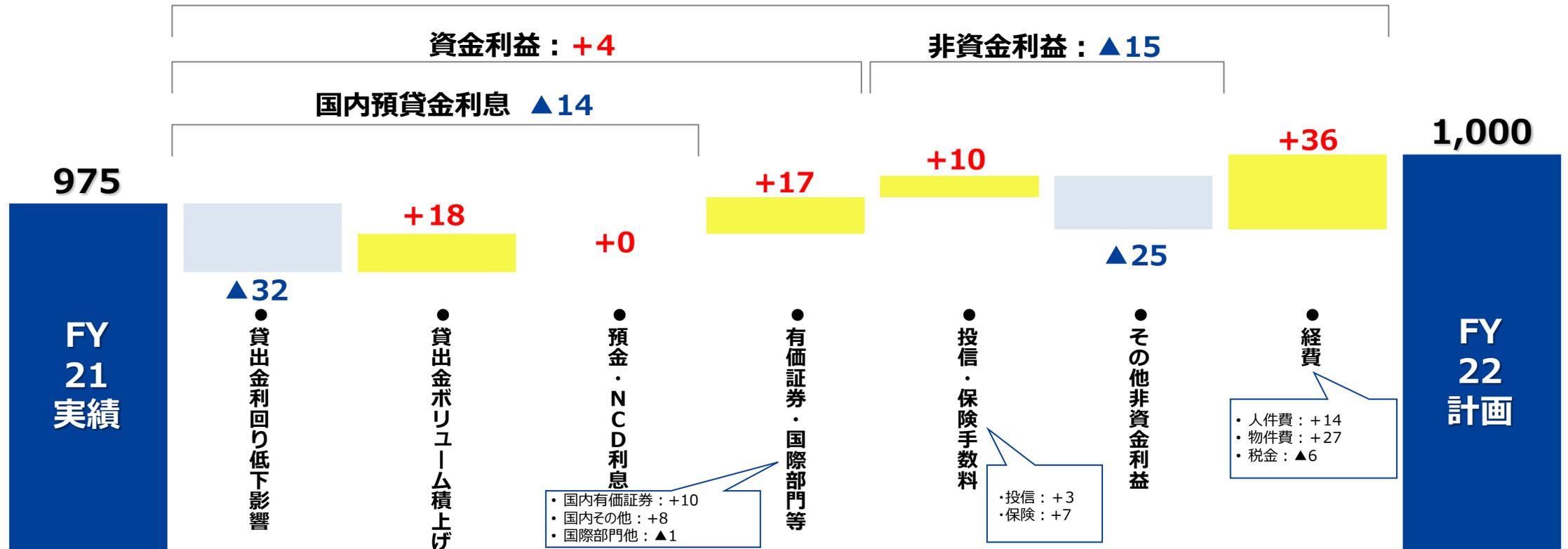
トップラインの推移 2022年度計画

- コア業務純益は有価証券利息の増加や経費削減が牽引し、前年比+25億円の1,000億円を計画

2022年度通期計画【前年比】

(億円)

コア業務純益 : +25



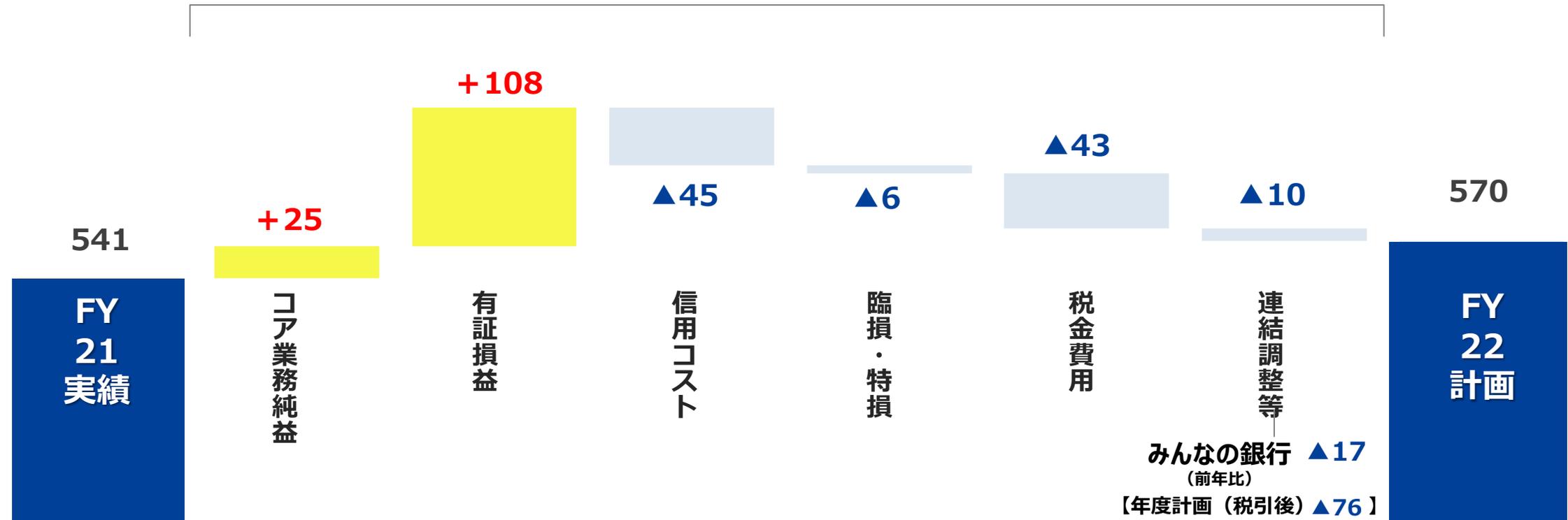
2022年度業績予想 前年比要因

- 連結当期純利益はコア業務純益の増加と前年度の債券売却損の剥落を主因に前年比+29億円の570億円を計画

2022年度連結当期純利益計画【前年比】

(億円)

前年比+29 (税引後)



資金利益

- 2022年度の資金利益は、海外金利上昇による調達コスト増加を見込むも、市場部門の多様化投資拡大と中小・個人向け貸出に引続き注力し、前年度+4億円の1,853億円を計画
- 国内預貸金粗利鞘は低下傾向であるが、中小企業向け貸出増強に取組み、利回り低下の抑制を図る

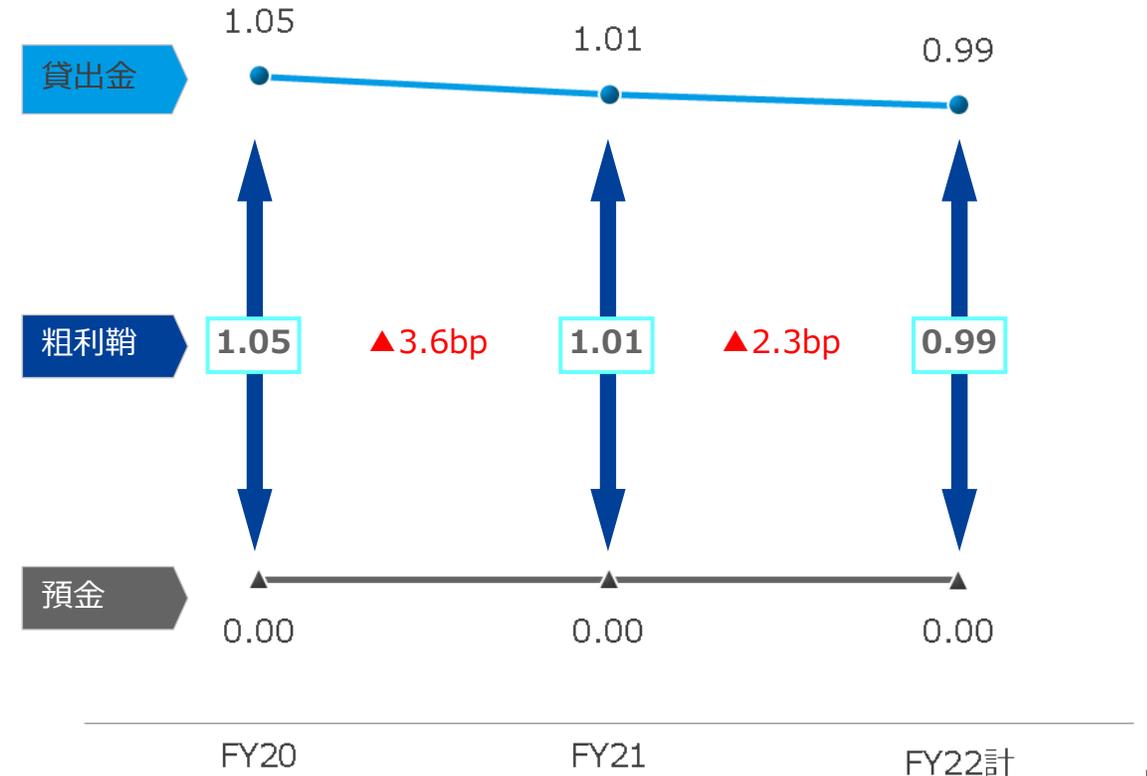
資金利益（3行単体合算）

* 国内貸出金・・・FFG向け・政府向け貸出金を除く (億円)
 * 国内資金・・・国内預金+NCD



国内預貸金粗利鞘（3行単体合算）

* 国内貸出金・・・FFG向け・政府向け貸出金を除く (%)
 * 国内資金・・・国内預金+NCD

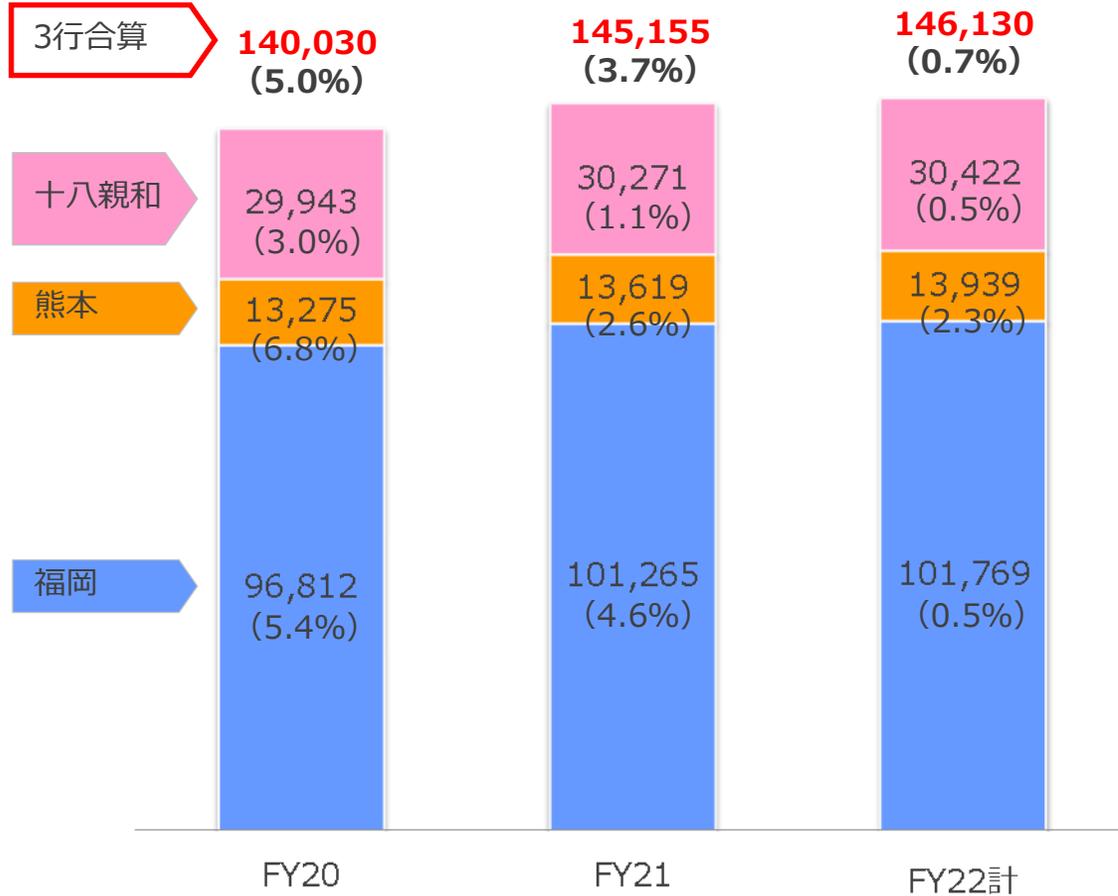


総貸出金平残

- 2021年度の総貸出金平残は、中小企業向け貸出金を中心とした残高増加により、年率+3.7%に拡大
- 2022年度は、中小企業、個人向け貸出金の残高増加により、年率+0.7%を計画

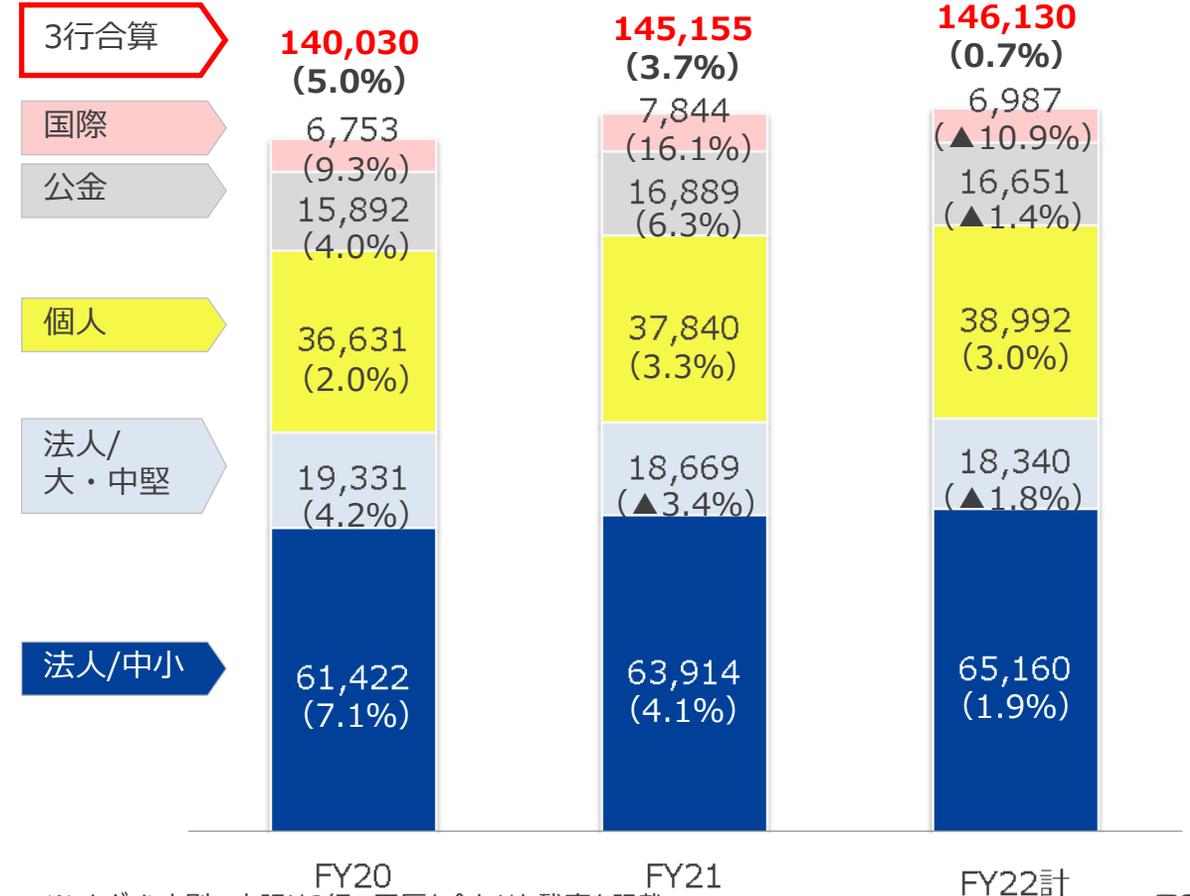
総貸出金（国内+国際）

* :FFG向け・政府向け貸出金を除く () 内は年率 (億円)



総貸出金（セグメント別）

* :FFG向け・政府向け貸出金を除く () 内は年率 (億円)



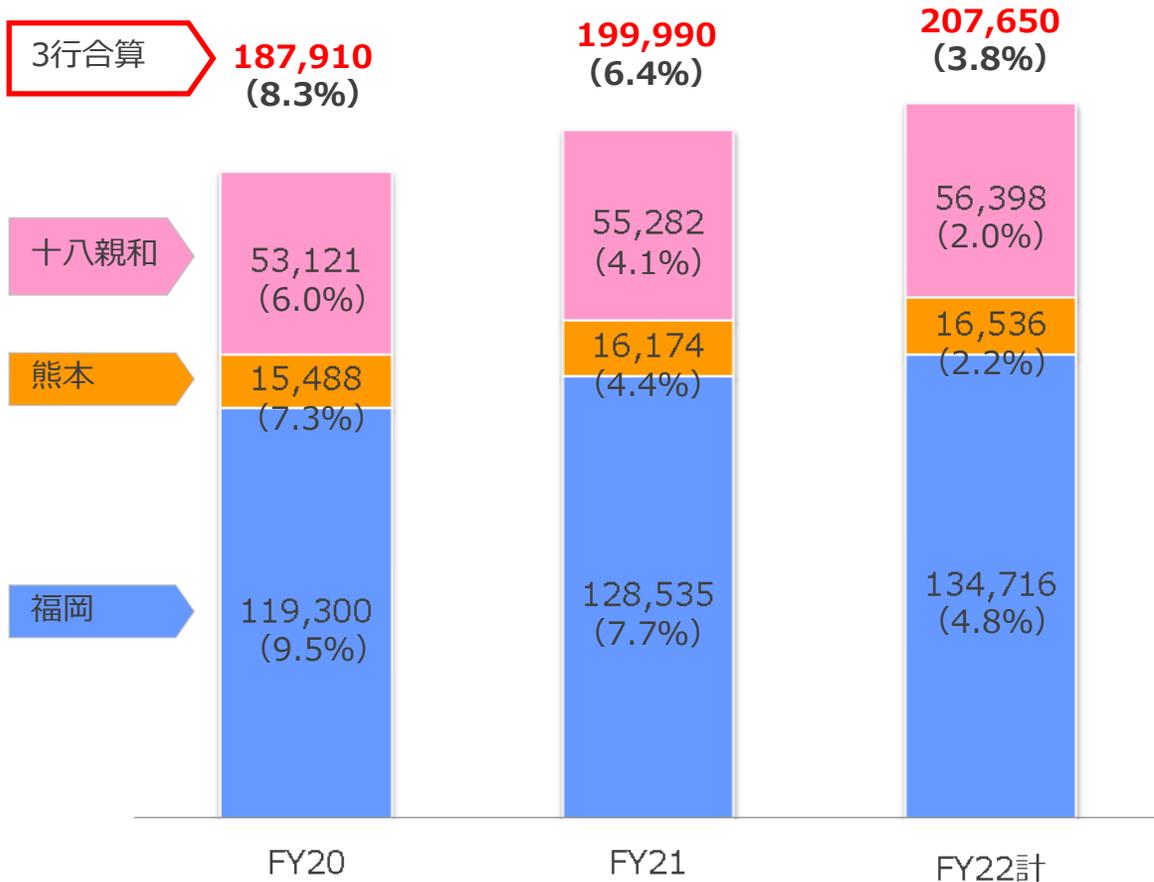
※ セグメント別の内訳は3行で平仄を合わせた残高を記載

総資金平残 (預金+NCD)

- 顧客基盤の拡大等を背景に、総資金平残は増加基調が継続
- 2022年度も引き続き増加基調が継続する計画

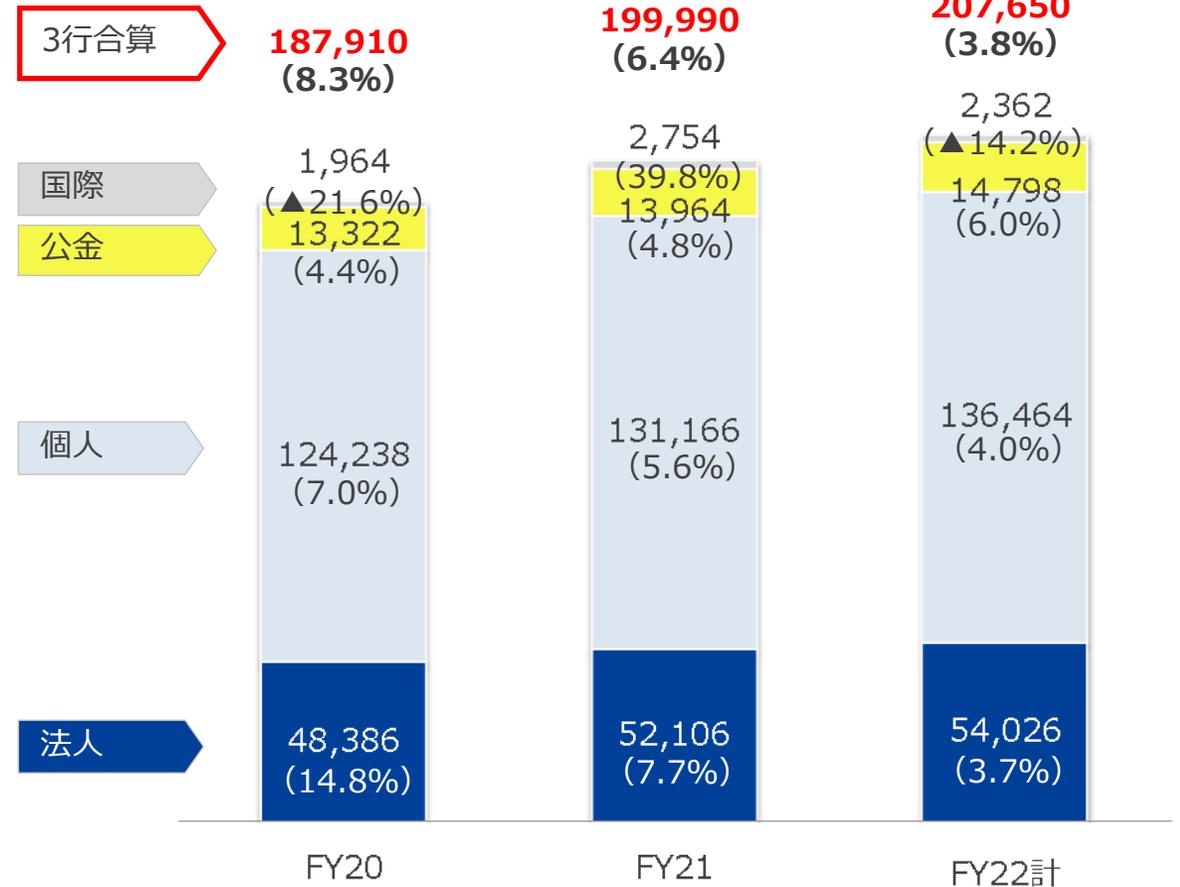
総資金 (国内+国際)

() 内は年率 (億円)



総資金 (セグメント別)

() 内は年率 (億円)

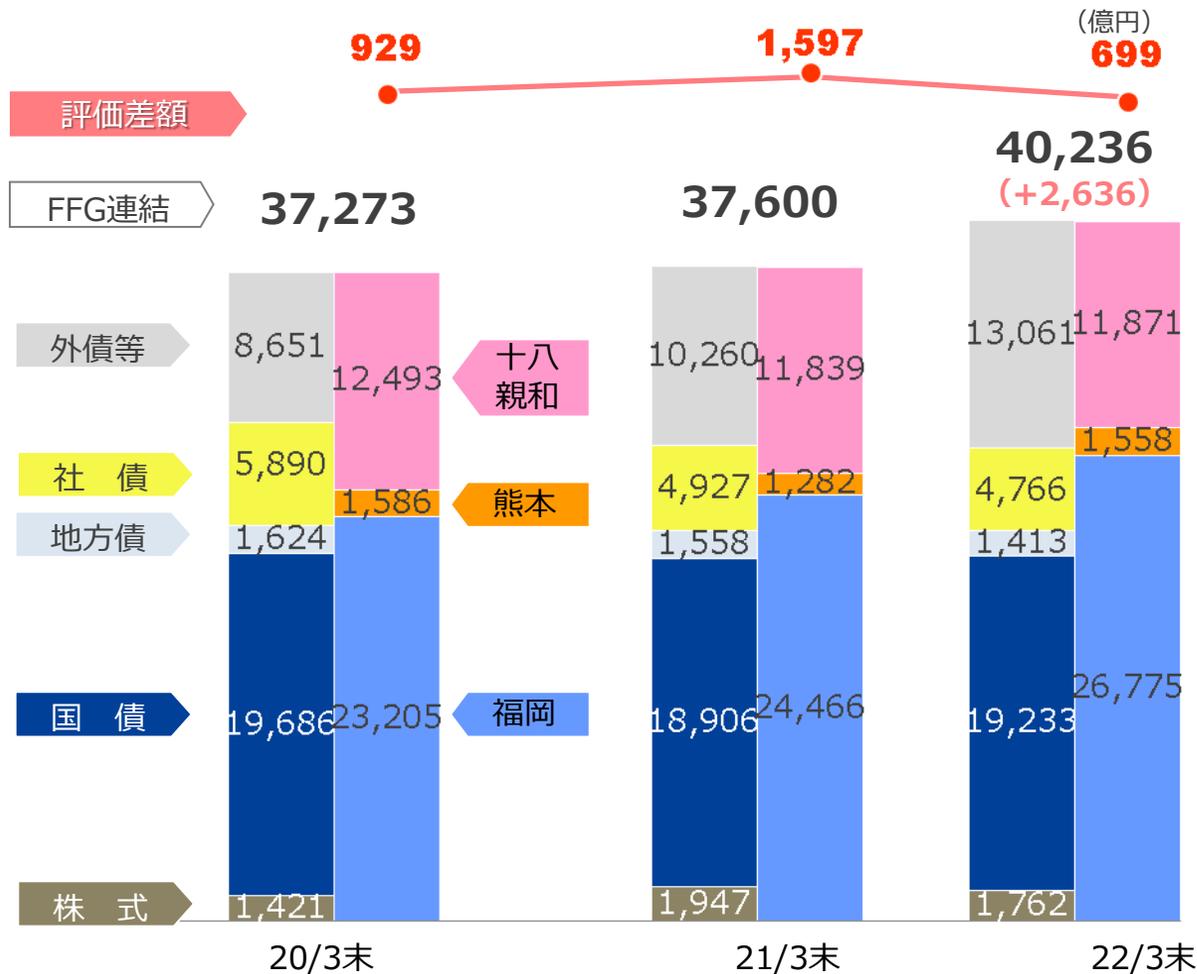


※ セグメント別の内訳は3行で平仄を合わせた残高を記載

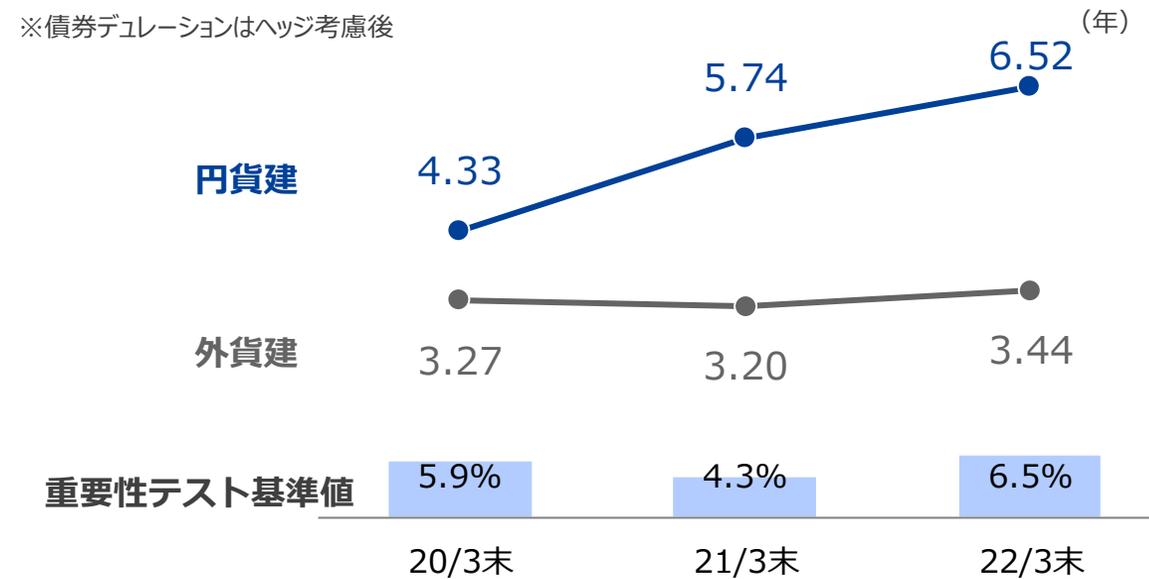
有価証券

- 2022年3月末の有価証券評価損益は+699億円、株価下落と金利上昇により2021年3月末比▲897億円
- 円債デュレーションは長期化しているが、金利リスクに関する重要性テスト基準値は低位を維持

その他有価証券残高・評価差額（FFG連結）



債券デュレーション・重要性テスト基準値



有価証券関連実現損益（3行単体合算）

[億円]	FY19	FY20	FY21
株式	▲1	50	52
債券	▲7	5	▲80
合計	▲8	55	▲28

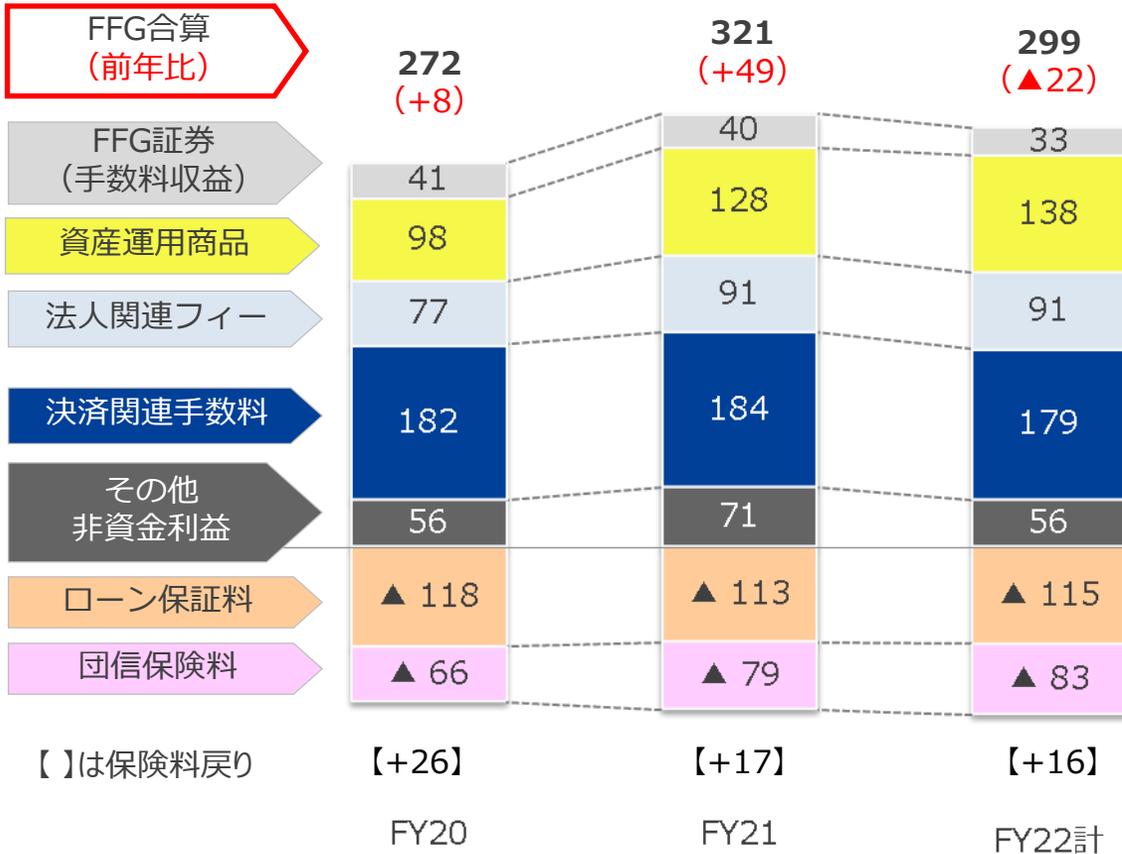
非資金利益

- 非資金利益は、資産運用商品手数料を中心に増強する計画
- 投資信託は、過去最高水準となった2021年度の販売額と同水準を維持し積上げを図る

非資金利益（3行合算+FFG証券）

* 債券関連損益を除く

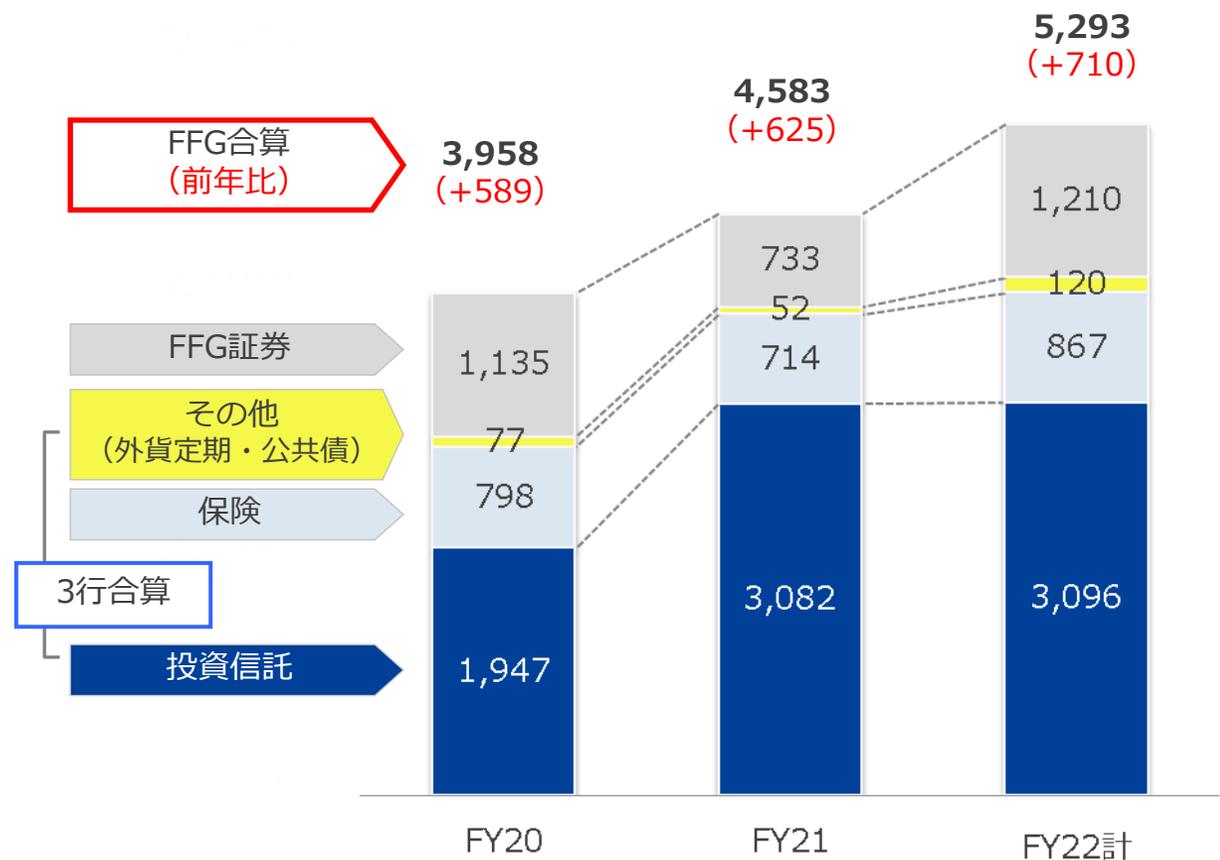
(億円)



資産運用商品販売額

* FFG証券は投資信託・債券販売額の合計

(億円)



経費

- 2021年度は、人件費やシステム費用を中心とした十八親和銀行合併シナジー効果や経費削減プロジェクトの推進が奏効し、69億円の減少
- 2022年度は、これまで取り組んできたプロジェクトの追加効果の実現や各種経費削減策展開等により、36億円の減少を計画

費目別・OHR (※)

※ OHR=経費 / 業務粗利益

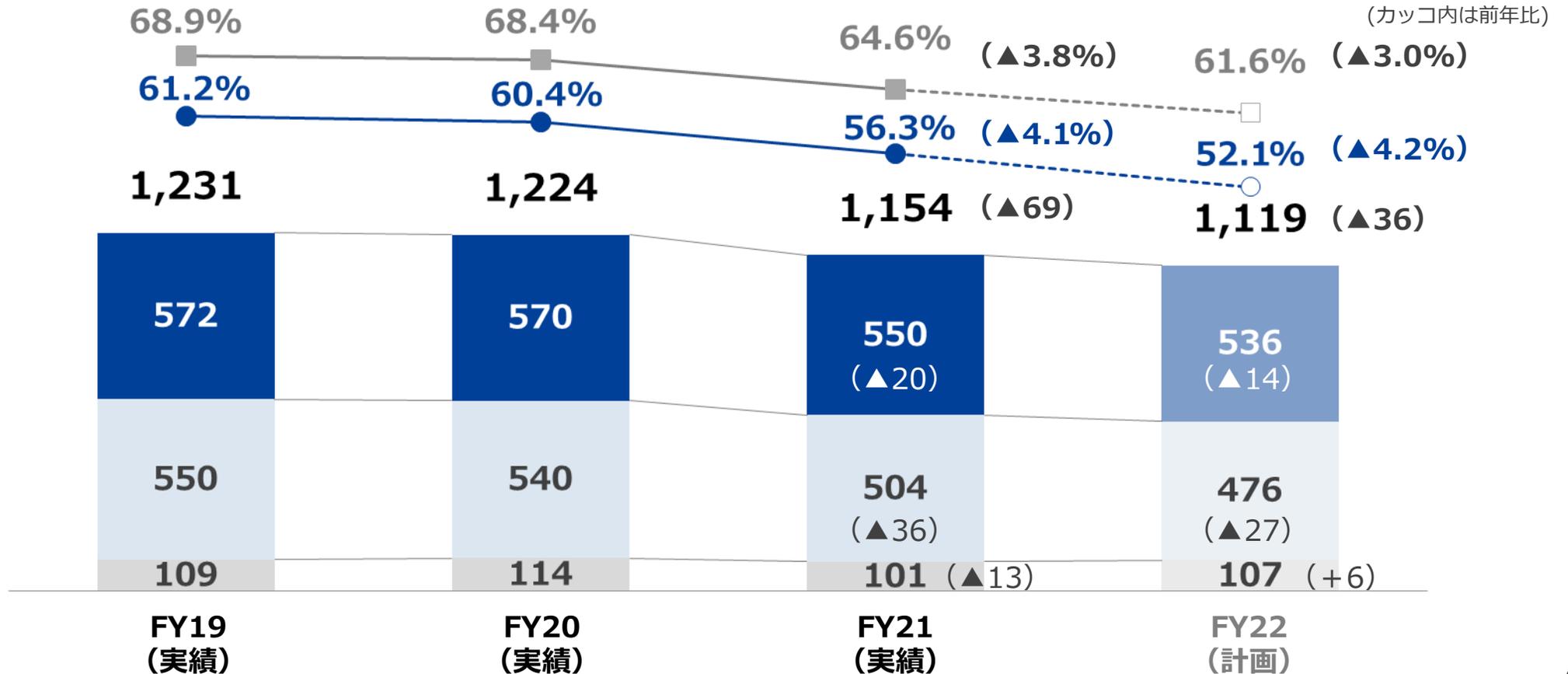
単位:億円

- 連結OHR
- 3行合算OHR
- 3行合算

人件費

物件費

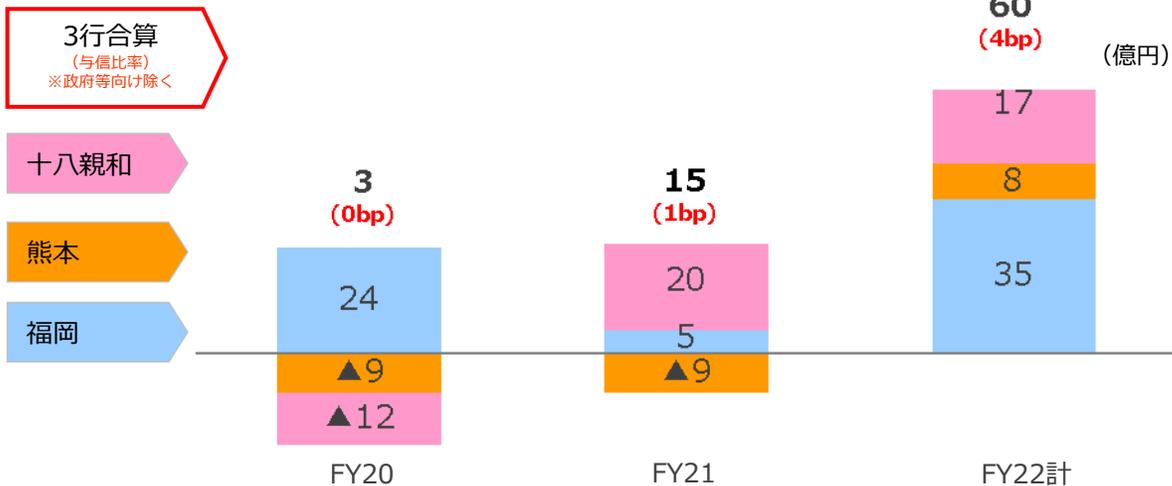
税金



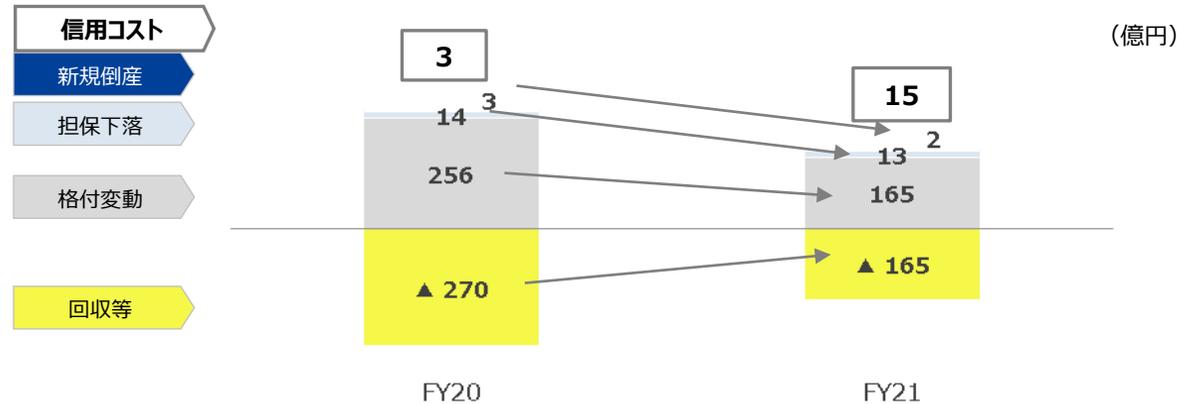
信用コスト・不良債権

- 信用コストは前年比+13億円の15億円を繰入。新規倒産は低水準を継続しており、大口回収等もあり低位
- 貸倒引当金は2,000億円程度、引当率1.0%と引き続き高水準を維持

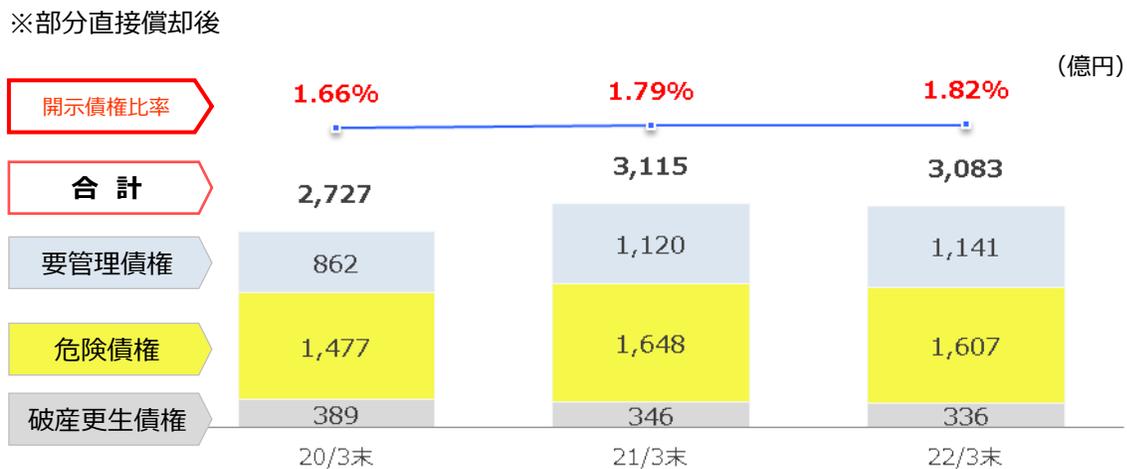
信用コスト（3行合算）



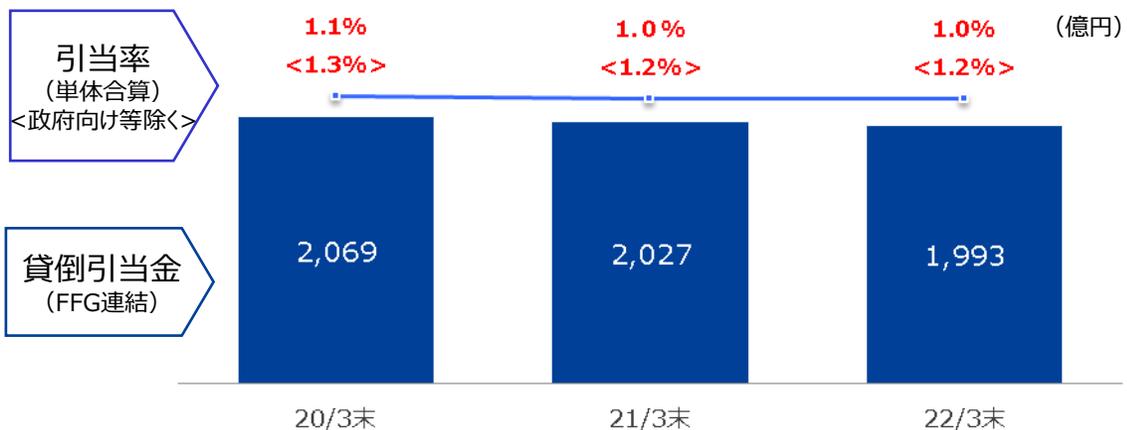
■ FY21 信用コスト内訳



不良債権残高・比率（3行合算）



貸倒引当金・引当率の推移

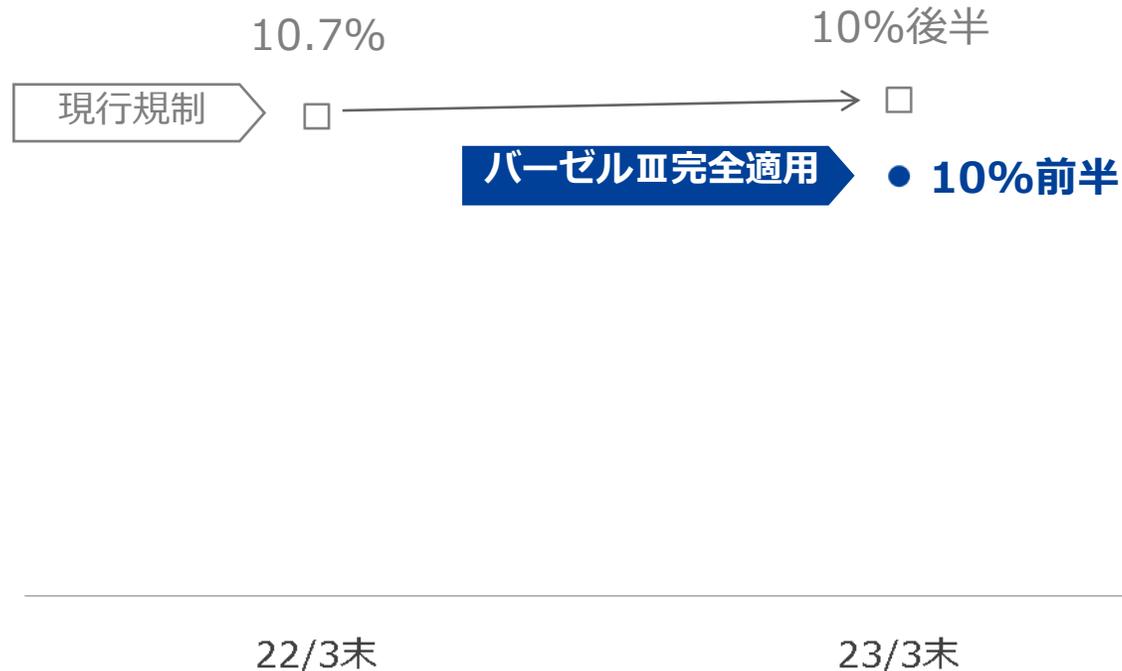


資本政策

- 健全性維持を前提に、地域社会の発展やFFG企業価値向上に向けた成長投資と株主還元のバランスをとった資本運営を目指す

FFG連結自己資本比率

- 2023年3月末の自己資本比率は10%前半の見込
(バーゼルⅢ最終化完全適用ベース)



業績予想・配当

- 2022年度の連結当期純利益は**570億円**を計画
- 新配当テーブルに沿って**年間105円**を計画

配当方針
2022年度

新配当テーブル	
連結当期純利益水準	1株あたり配当金目安
550億円～575億円	年間105円～

1株あたり
配当額推移
(単位：円)



自己株取得

- 2022年5月13日公表
「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」
 - 取得総額：上限50億円（上限3百万株）
 - 取得期間：2022年5月16日～7月29日

PartIV : 第7次中期経営計画_計数 (参考資料)

2024年度業績予想

3行単体合算

	3行単体合算		福岡銀行 (単体)		熊本銀行 (単体)		十八親和銀行 (単体)	
	FY24 計画	FY21比	FY24 計画	FY21比	FY24 計画	FY21比	FY24 計画	FY21比
業務粗利益	2,207	157	1,504	124	203	9	500	24
資金利益	1,864	16	1,257	41	182	▲ 3	425	▲ 23
国内部門	1,720	23	1,139	47	182	▲ 3	399	▲ 20
国際部門	144	▲ 8	118	▲ 6	0	0	25	▲ 2
非資金利益	343	142	246	83	21	11	75	47
役務等利益	296	47	211	22	19	6	66	19
特定・その他利益 (債券除く)	17	▲ 15	13	▲ 16	1	0	3	2
債券関係損益	30	110	22	78	2	6	6	27
経費 (△)	1,137	▲ 17	687	18	130	▲ 1	319	▲ 34
実質業務純益	1,070	175	817	107	73	10	181	58
コア業務純益	1,040	65	795	29	71	4	175	31
経常利益	1,029	111	808	75	60	▲ 8	161	44
当期純利益	752	64	583	55	44	▲ 7	125	16
信用コスト (△)	60	45	35	30	8	17	17	▲ 3

連結

	FY24 計画	FY21 比
業務粗利益	2,508	+297
実質業務純益	1,042	+259
コア業務純益	1,012	+149
経常利益	948	+187
連結当期純利益	650	+109

連結調整

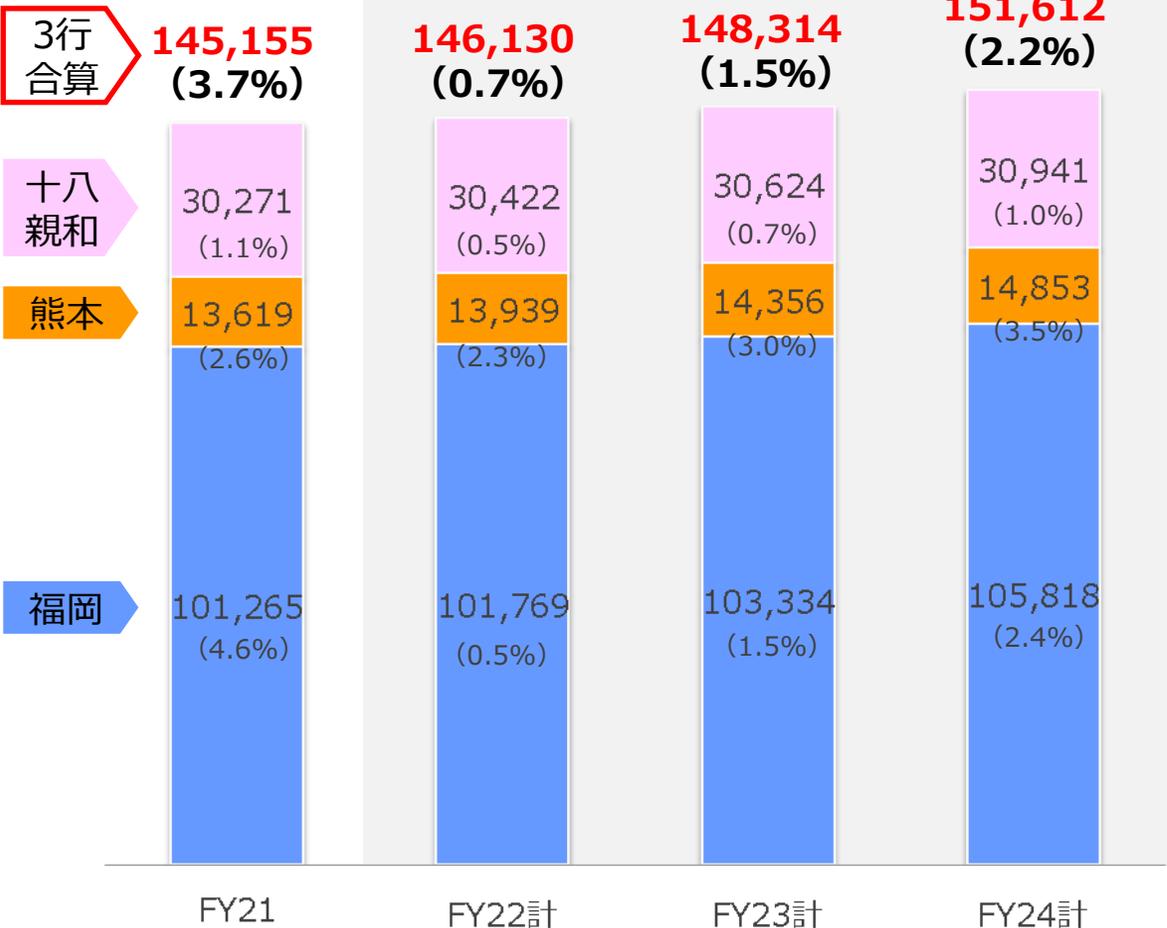
当期純利益 (3行単体合算)	752
FFG単体	▲ 115
みんなの銀行関連	▲ 20
子会社損益	52
有価証券調整等	▲ 18
FFG連結当期純利益	650

第7次中計 総貸出金平残

総貸出金（国内+国際）

* FFG向け・政府向け貸出金を除く () 内は年率 (億円)

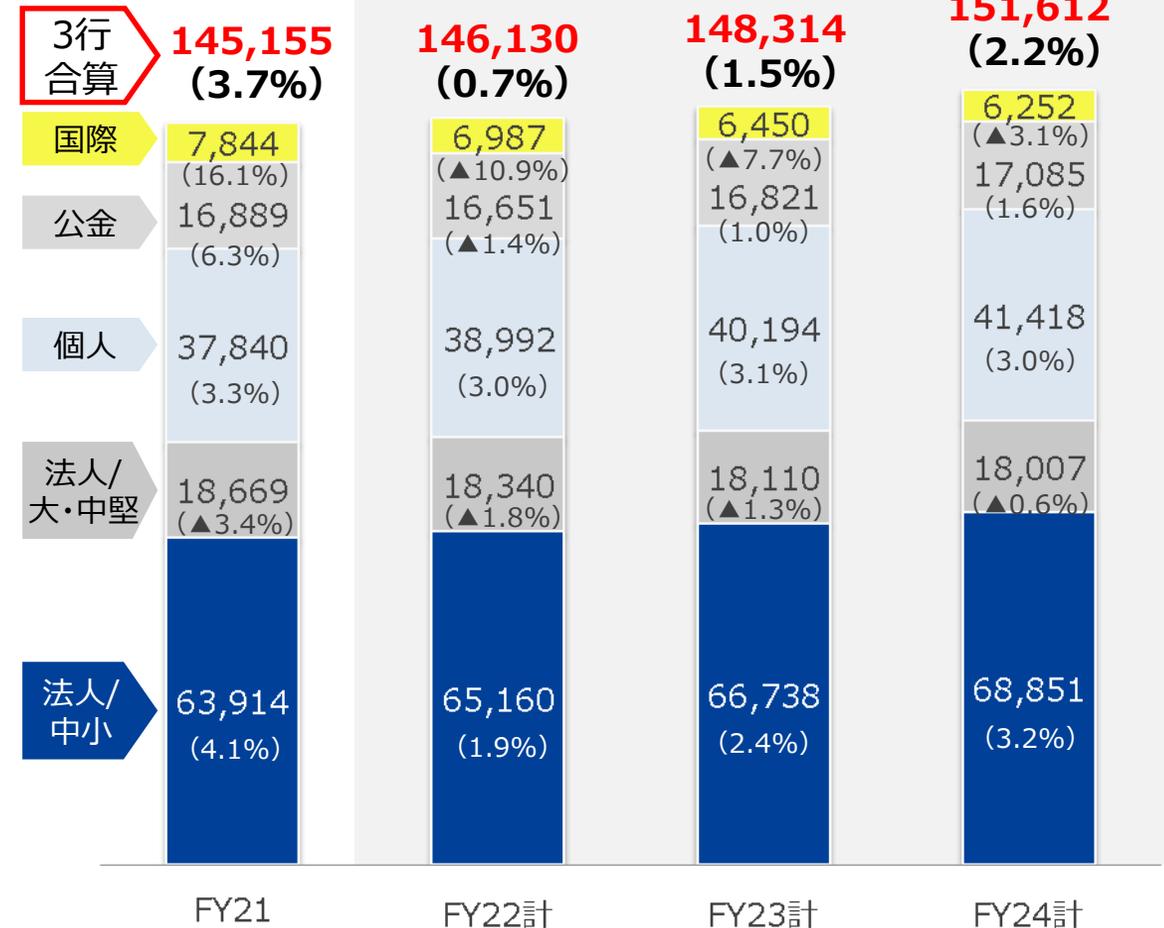
新中計増加額：+6,457億円
3年平均年率：+1.5%



総貸出金（セグメント別）

* FFG向け・政府向け貸出金を除く () 内は年率 (億円)

3年平均年率 中小：+2.5%
個人：+3.1%



第7次中計 総資金平残

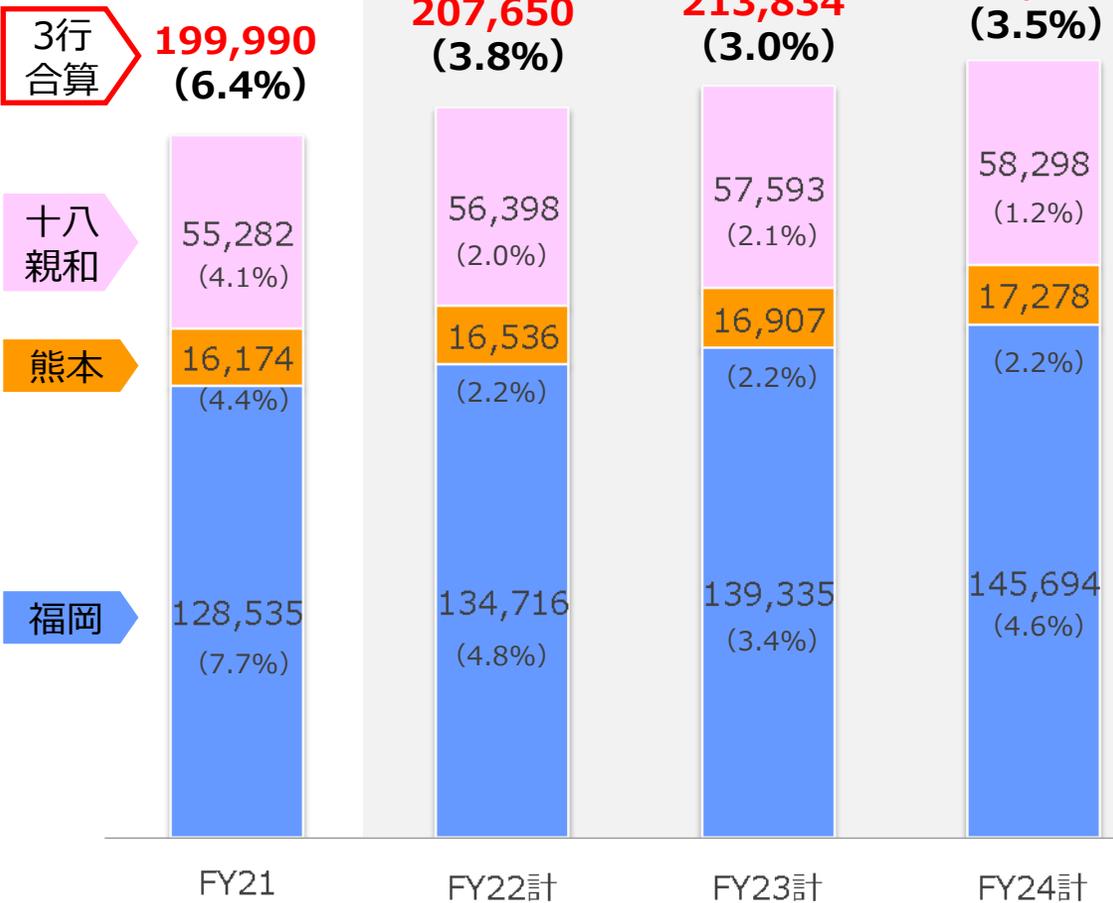
総資金（国内+国際）

() 内は年率

(億円)

新中計増加額：+21,279億円

3年平均年率：+3.4%



総資金（セグメント別）

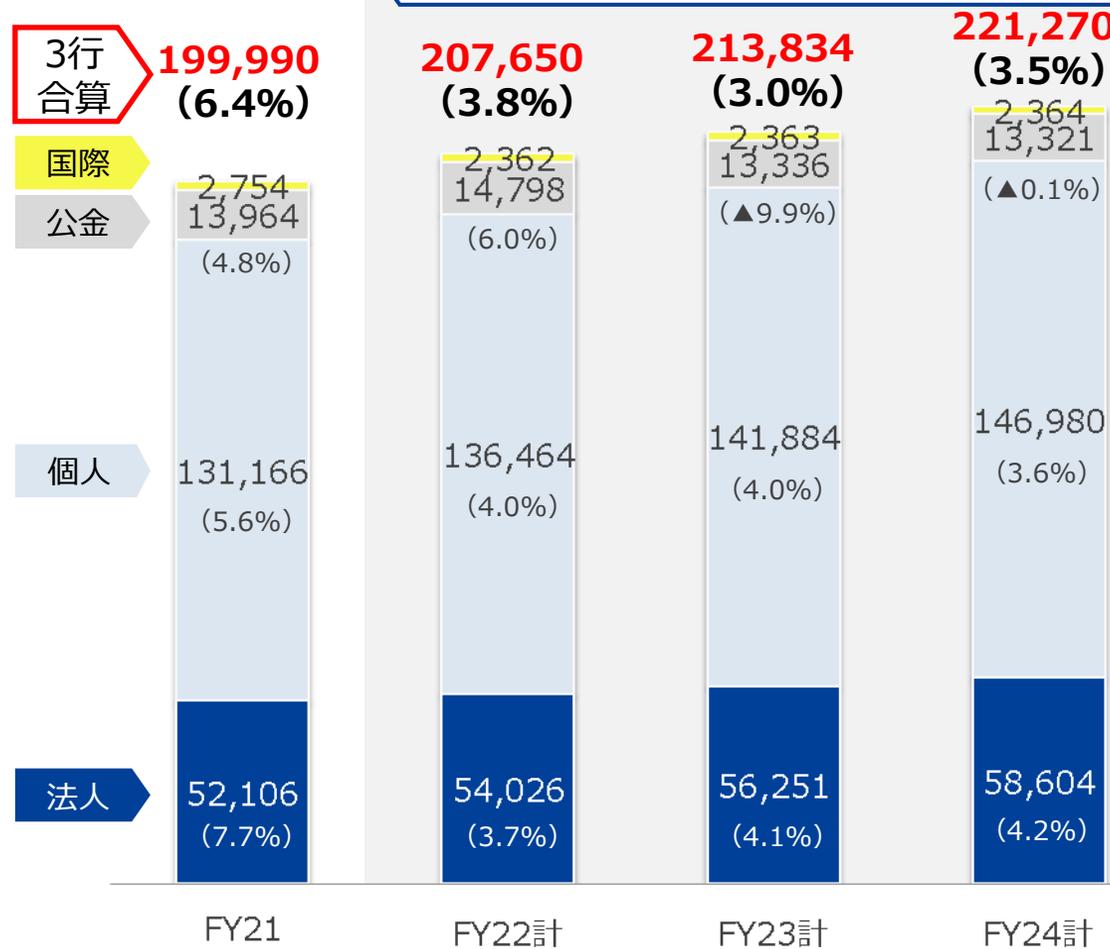
() 内は年率

(億円)

3年平均年率

法人：+4.0%

個人：+3.9%

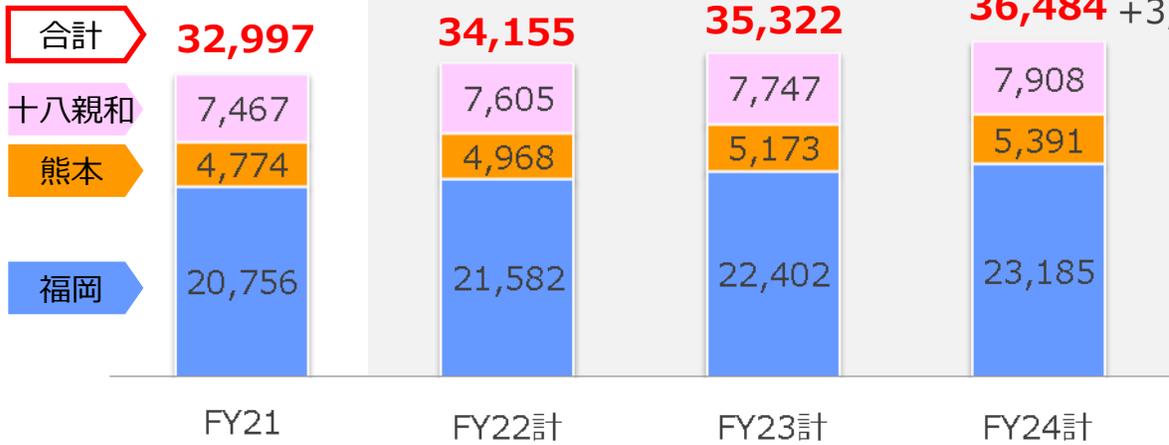


第7次中計 主要営業項目

住宅ローン（平残）

(億円)

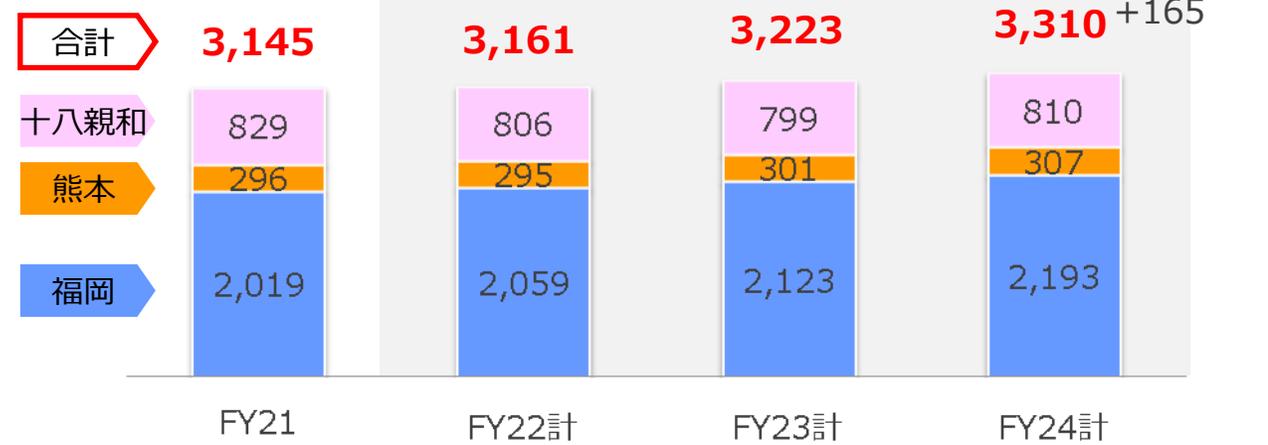
3年間増減
+3,486



消費性ローン（平残）

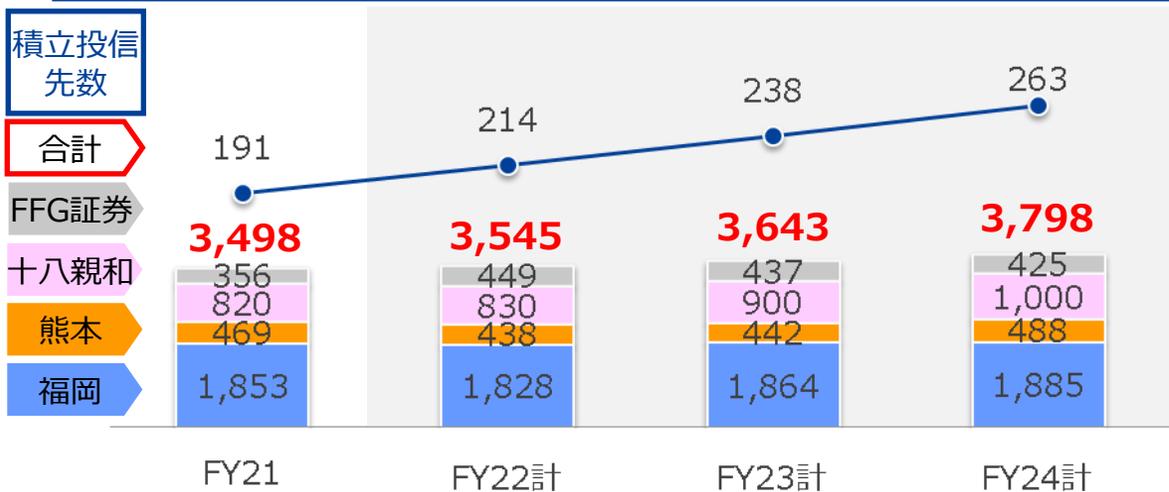
(億円)

3年間増減
+165



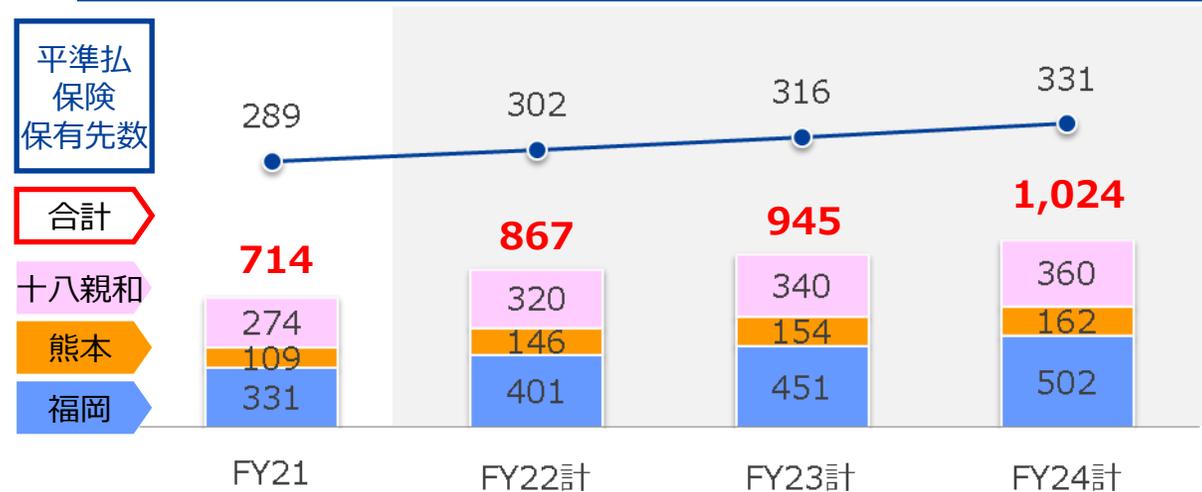
投資信託（販売額・積立投信先数）

(億円/千件)



保険（販売額・保有先数）

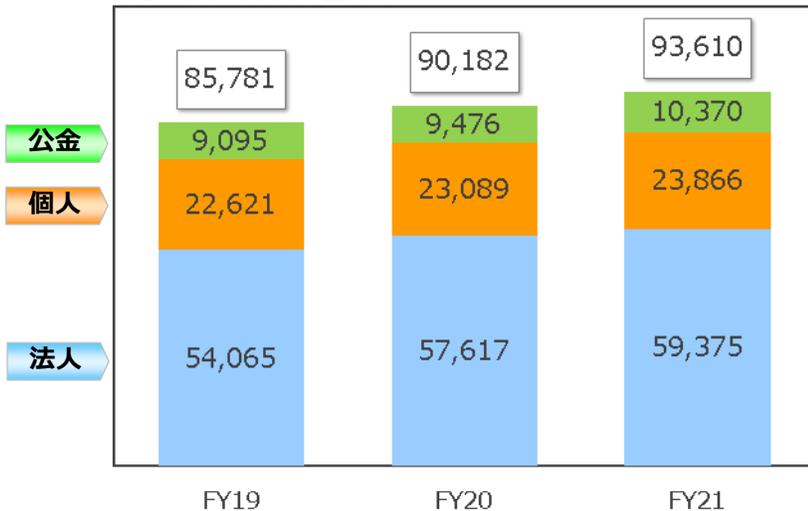
(億円/千件)



Part V : 2021年度決算_計数 (参考資料)

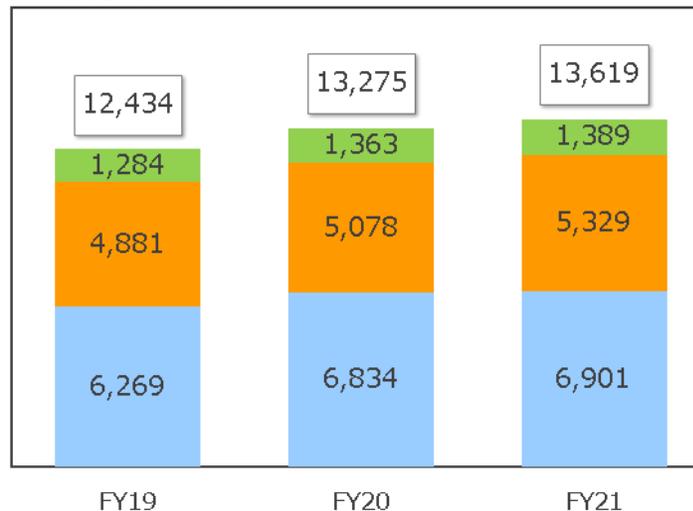
福岡銀行 (国内単体)

※政府等向け貸出金除く



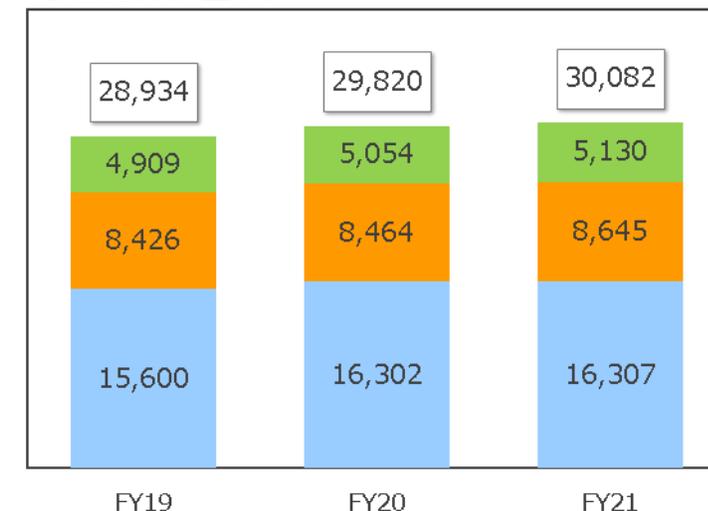
熊本銀行 (国内単体)

※政府向け貸出金除く



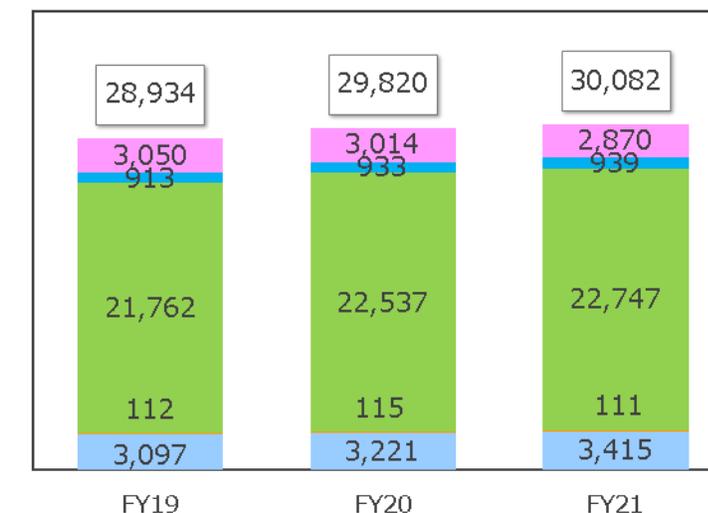
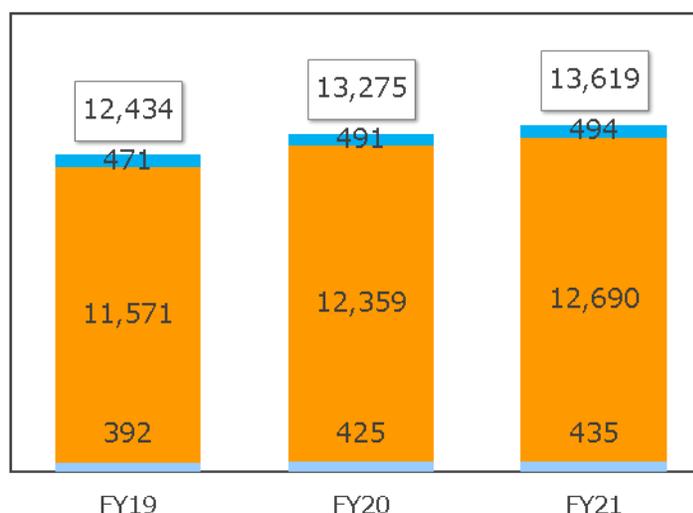
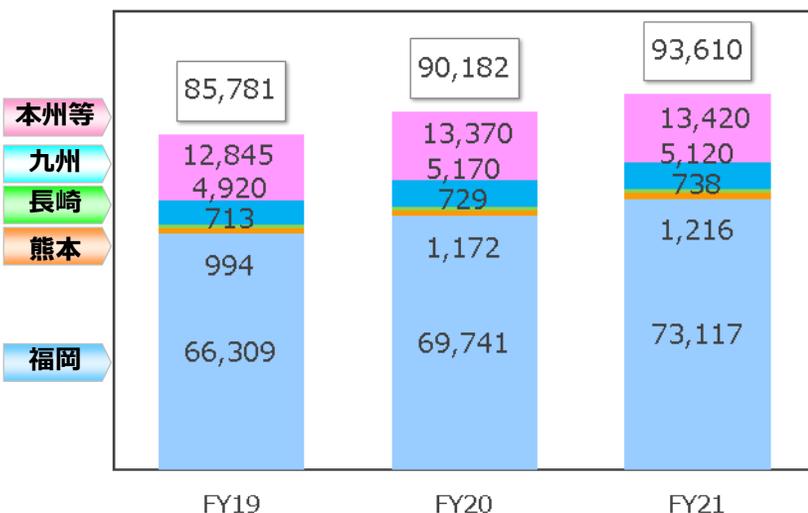
十八親和銀行 (国内単体)

※政府向け貸出金除く



セグメント別平残
(億円)

地区別平残
(億円)



国内貸出金残高（業種別）

業種別貸出金

(億円)

	2022年3月末							
	3行単体 合算		福岡		熊本		十八親和	
	構成比	福岡	構成比	熊本	構成比	十八親和	構成比	
国内店分 (除く特別国際金融取引勘定)	168,495	100.0%	116,413	100.0%	18,383	100.0%	33,698	100.0%
製造業	8,506	5.1%	6,197	5.3%	511	2.8%	1,798	5.3%
農業・林業	431	0.3%	208	0.2%	103	0.6%	119	0.4%
漁業	297	0.2%	121	0.1%	30	0.2%	145	0.4%
鉱業・採石業・砂利採取業	211	0.1%	95	0.1%	7	0.0%	108	0.3%
建設業	4,216	2.5%	2,709	2.3%	584	3.2%	921	2.7%
電気・ガス・熱供給・水道業	4,622	2.7%	3,576	3.1%	231	1.2%	814	2.4%
情報通信業	512	0.3%	328	0.3%	30	0.1%	153	0.5%
運輸業・郵便業	8,163	4.8%	6,726	5.8%	214	1.2%	1,222	3.6%
卸売業・小売業	13,109	7.8%	9,622	8.3%	940	5.1%	2,547	7.6%
金融業・保険業	6,707	4.0%	5,980	5.1%	49	0.3%	678	2.0%
不動産業・物品賃貸業	31,899	18.9%	24,623	21.1%	2,550	13.9%	4,725	14.0%
うち不動産業	28,257	16.8%	21,964	18.9%	2,458	13.4%	3,834	11.4%
その他各種サービス業	13,783	8.2%	8,729	7.5%	1,631	8.9%	3,423	10.2%
国・地方公共団体	37,396	22.2%	23,057	19.8%	6,057	32.9%	8,281	24.6%
その他	38,636	22.9%	24,436	21.0%	5,440	29.6%	8,759	26.0%

2021年3月末比			
3行単体 合算	福岡	熊本	十八親和
△4,451	3,591	△432	△7,609
△511	△398	△21	△90
41	20	8	14
6	9	0	△3
△2	△17	0	14
△63	50	△23	△91
254	210	22	22
10	△24	△2	37
287	177	8	102
373	393	△17	△1
△1,063	△1,059	△19	16
1,199	935	71	193
1,060	914	48	97
△247	△46	△77	△123
△6,114	2,364	△606	△7,872
1,378	979	225	175

業種別金融再生法開示債権

(億円)

	2022年3月末							
	3行単体 合算		福岡		熊本		十八親和	
	構成比	福岡	構成比	熊本	構成比	十八親和	構成比	
国内店分 (除く特別国際金融取引勘定)	3,083	100.0%	1,856	100.0%	382	100.0%	846	100.0%
製造業	324	10.5%	207	11.2%	32	8.4%	85	10.0%
農業・林業	31	1.0%	18	1.0%	8	2.0%	5	0.6%
漁業	24	0.8%	3	0.1%	11	2.9%	10	1.2%
鉱業・採石業・砂利採取業	3	0.1%	1	0.1%	0	0.0%	2	0.2%
建設業	104	3.4%	62	3.4%	17	4.5%	24	2.8%
電気・ガス・熱供給・水道業	103	3.4%	93	5.0%	2	0.5%	9	1.0%
情報通信業	11	0.3%	3	0.1%	3	0.9%	5	0.5%
運輸業・郵便業	118	3.8%	50	2.7%	6	1.6%	62	7.4%
卸売業・小売業	699	22.7%	386	20.8%	77	20.2%	236	27.9%
金融業・保険業	68	2.2%	66	3.5%	1	0.3%	1	0.1%
不動産業・物品賃貸業	392	12.7%	272	14.7%	49	12.8%	71	8.4%
うち不動産業	388	12.6%	270	14.6%	48	12.5%	70	8.3%
その他各種サービス業	895	29.0%	498	26.9%	133	34.9%	264	31.2%
国・地方公共団体	—	—	—	—	—	—	—	—
その他	311	10.1%	195	10.5%	42	11.0%	74	8.7%

2021年3月末比			
3行単体 合算	福岡	熊本	十八親和
△32	16	△12	△34
△83	△50	△1	△32
△2	△3	0	1
△4	△4	△1	1
3	1	0	2
1	△2	0	2
1	2	0	0
△1	0	△1	0
△14	△15	0	0
△17	2	0	△18
△34	△34	0	1
63	65	0	△2
64	66	1	△3
50	49	△11	12
—	—	—	—
5	4	1	1

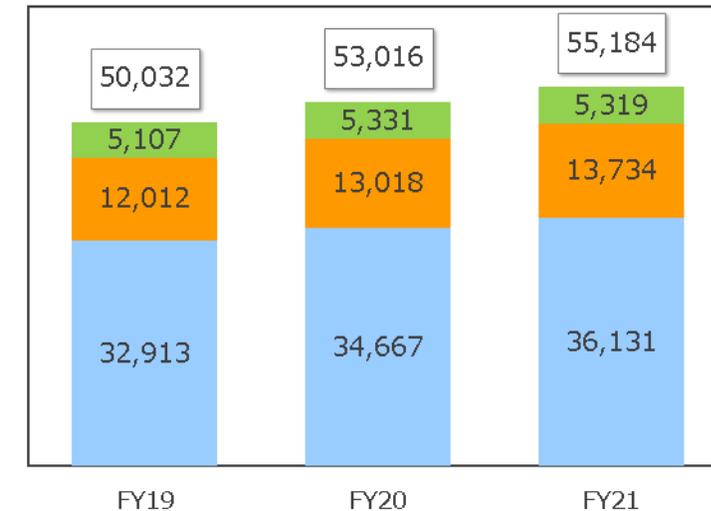
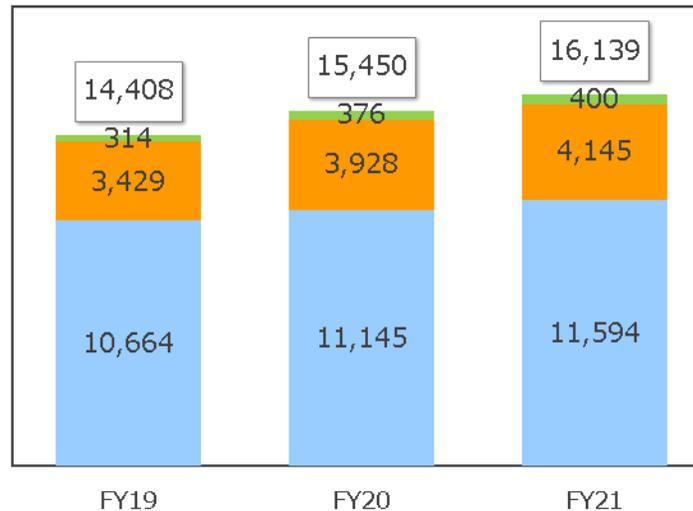
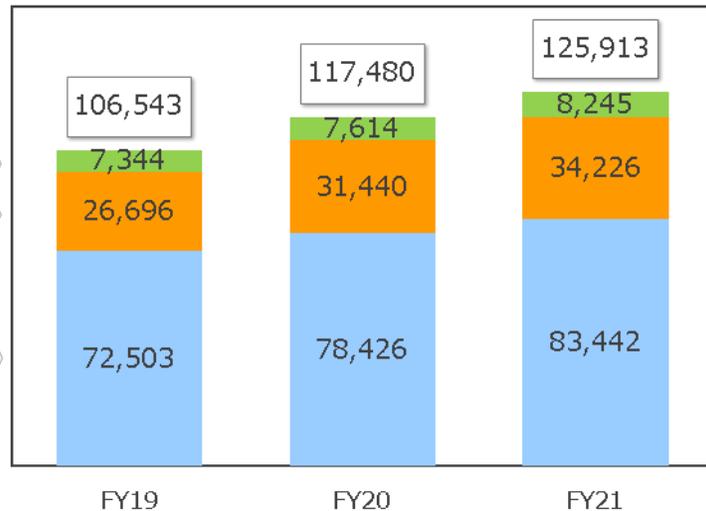
福岡銀行（国内単体）

熊本銀行（国内単体）

十八親和銀行（国内単体）

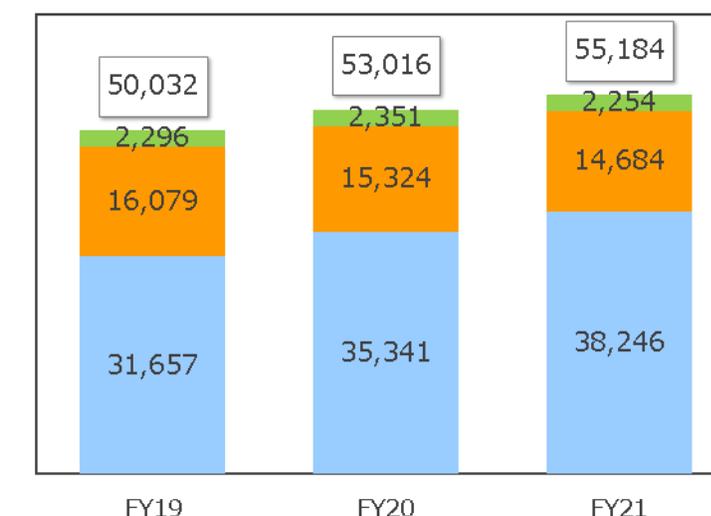
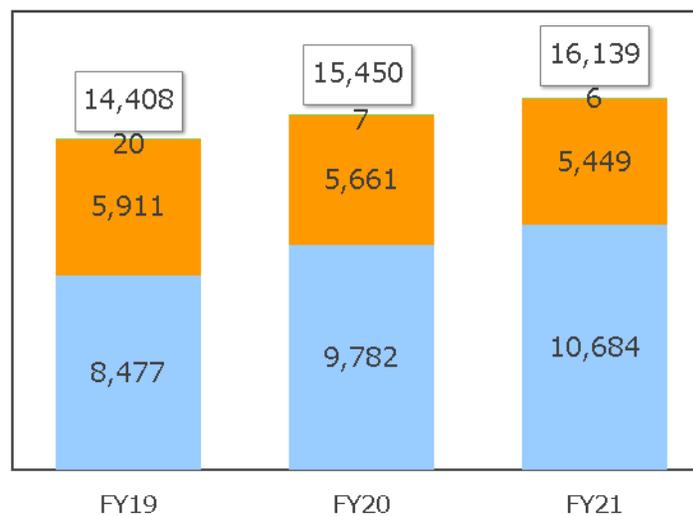
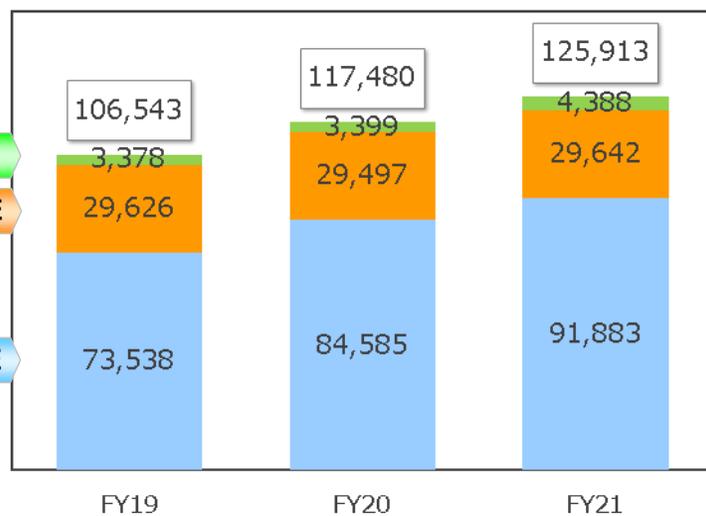
セグメント別平残
(億円)

公金
法人
個人



科目別平残
(億円)

NCD
固定性
流動性



3行単体合算

※FFG・政府等向け貸出金除く

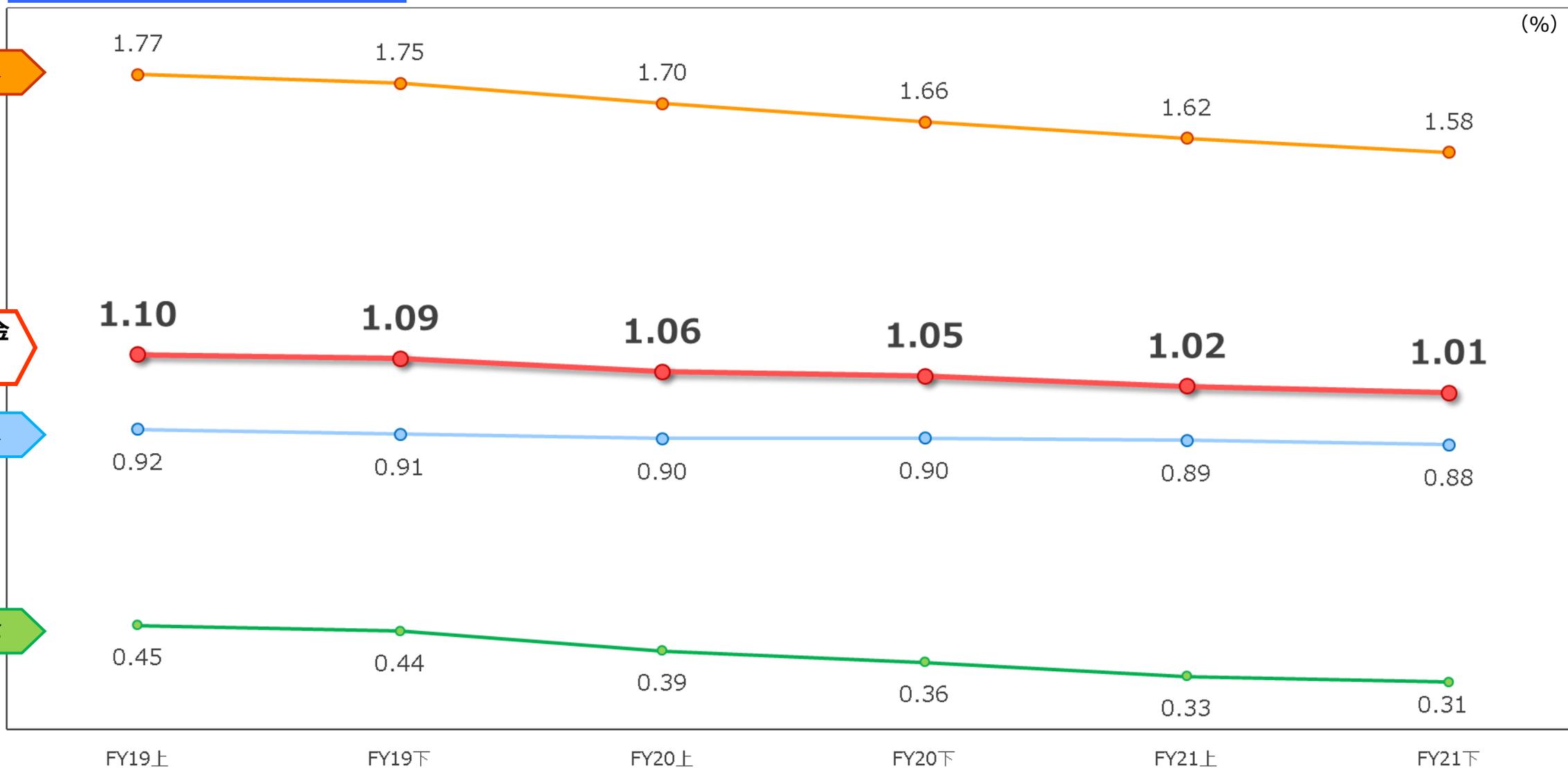
(%)

個人

貸出金
全体

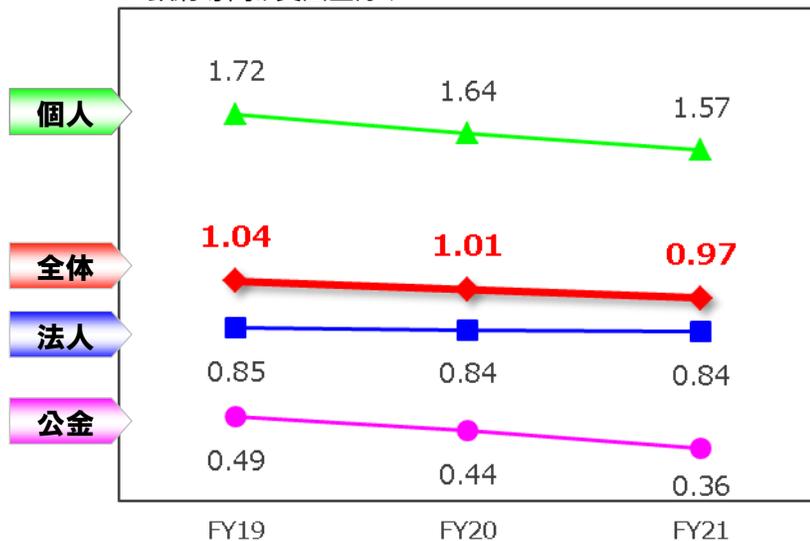
法人

公金



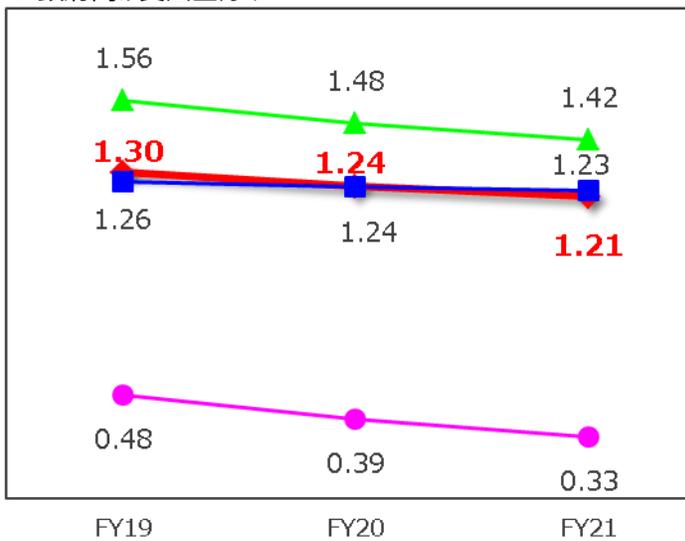
福岡銀行（国内単体）

※政府等向け貸出金除く



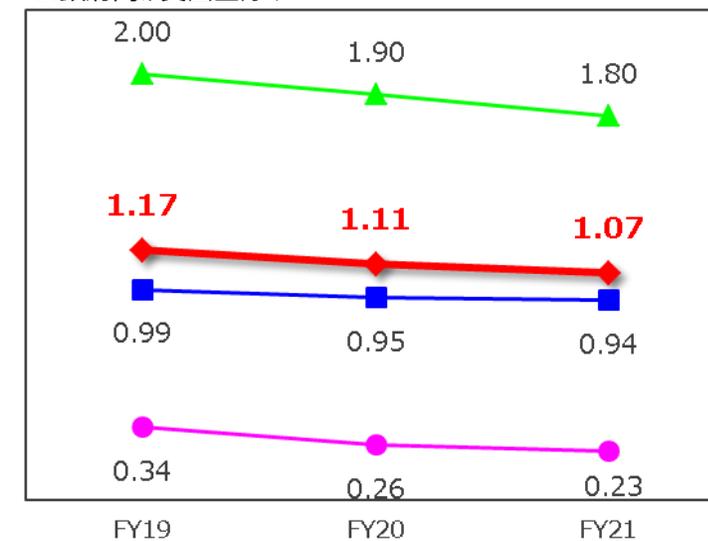
熊本銀行（国内単体）

※政府向け貸出金除く



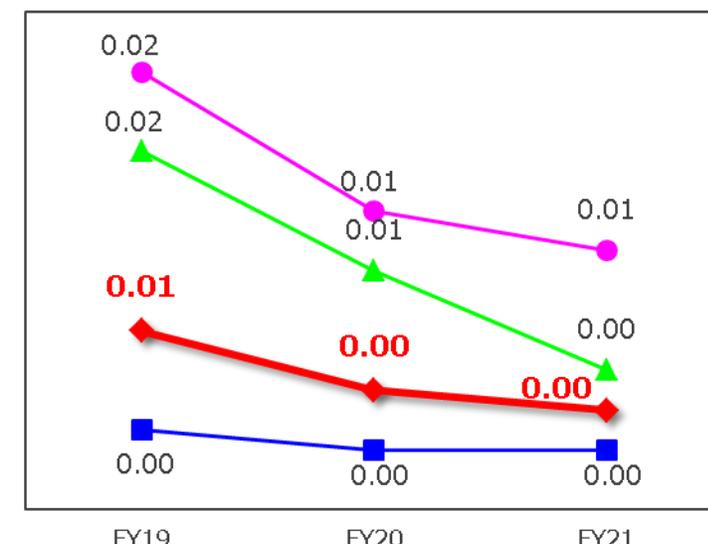
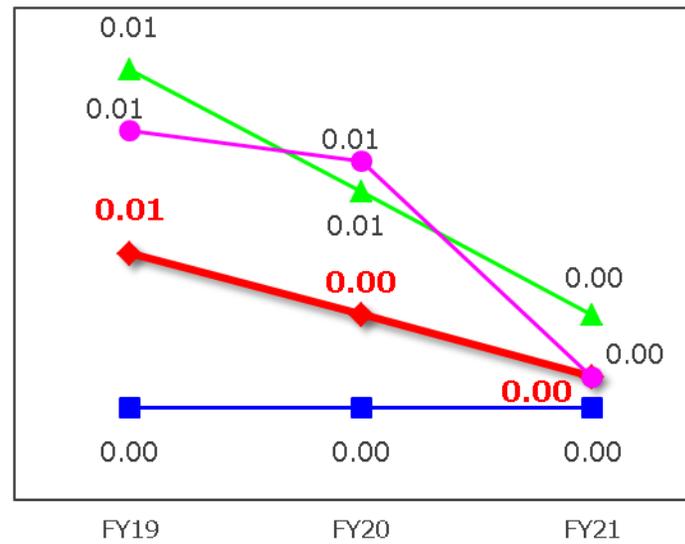
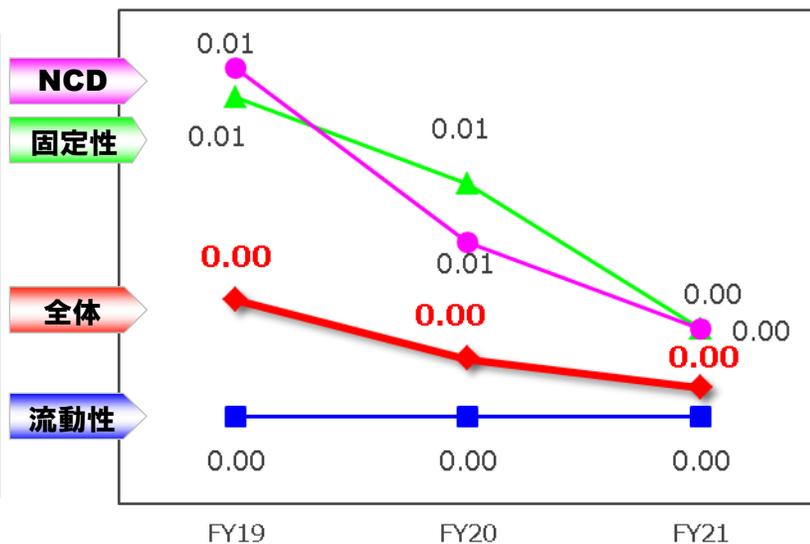
十八親和銀行（国内単体）

※政府向け貸出金除く



貸出金利回り (%)

預金等利回り (%)



国内貸出金（22/3末）

	3行合算	福岡	熊本	十八親和
短期プライム基準	19.1%	17.9%	31.1%	16.3%
短期スプレッド	5.8%	6.9%	1.9%	4.4%
短期貸出金	24.9%	24.8%	33.0%	20.7%
変動プライム基準	26.2%	25.8%	34.3%	23.1%
市場金利変動	8.1%	9.8%	1.4%	6.3%
長期変動	34.3%	35.5%	35.7%	29.5%
うち固定住宅ローン	4.9%	4.4%	3.7%	7.3%
長期固定	40.8%	39.7%	31.3%	49.8%
長期貸出金	75.1%	75.2%	67.0%	79.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

短プラ連動	45.2%	43.6%	65.4%	39.4%
短期市場金利連動	13.9%	16.7%	3.3%	10.7%
長プラ連動	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
固定金利	40.8%	39.7%	31.3%	49.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

国内資金（22/3末）

	3行合算	福岡	熊本	十八親和
有利息	60.8%	61.3%	61.5%	59.6%
無利息	12.9%	13.7%	6.5%	12.7%
流動性預金	73.7%	75.0%	68.0%	72.3%
コア預金	17.5%	17.2%	25.7%	16.0%
大口預金	6.6%	5.4%	6.3%	9.2%
定期性預金	24.1%	22.6%	32.0%	25.3%
NCD	2.2%	2.4%	0.0%	2.4%
定期性預金・NCD	26.3%	25.0%	32.0%	27.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

福岡銀行（連結）

熊本銀行

十八親和銀行

その他有価証券残高

(億円)

評価差額

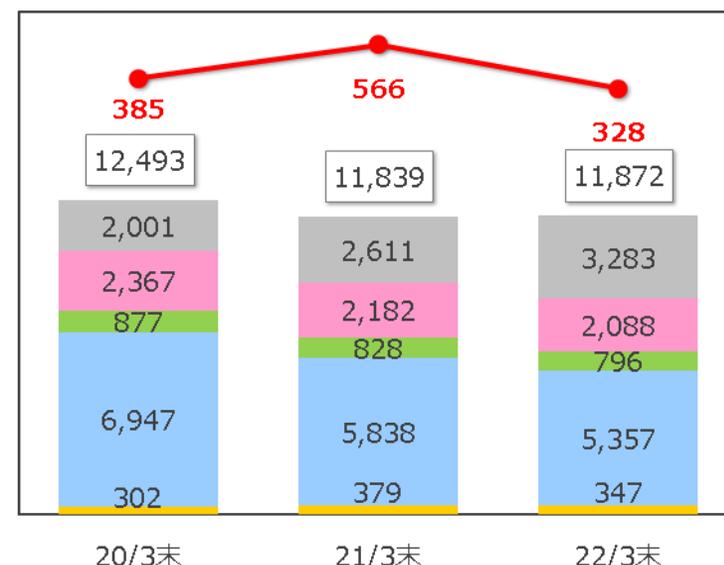
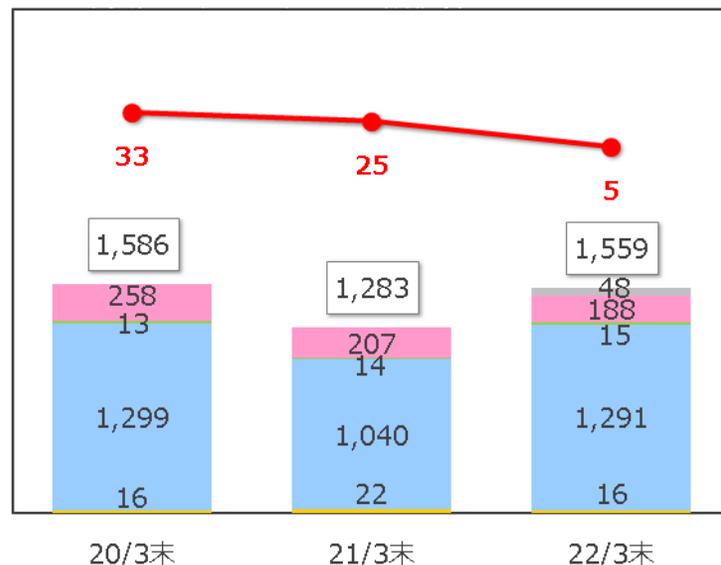
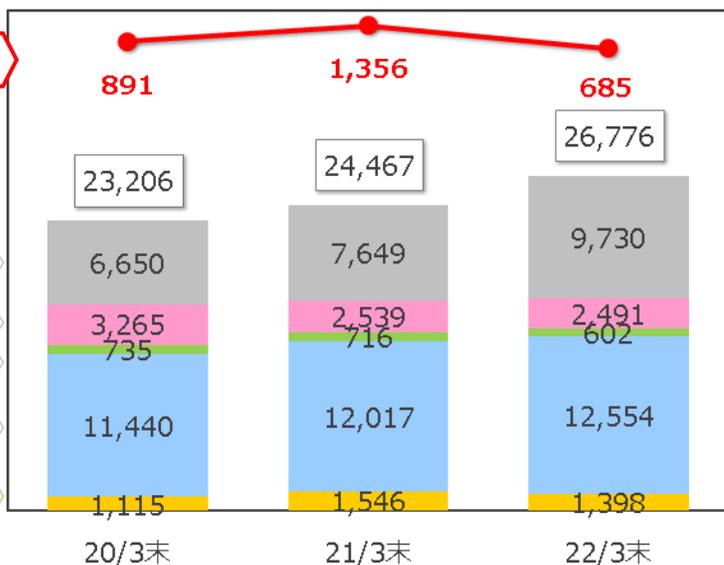
外債等

社債

地方債

国債

株式



福岡銀行（連結）

熊本銀行

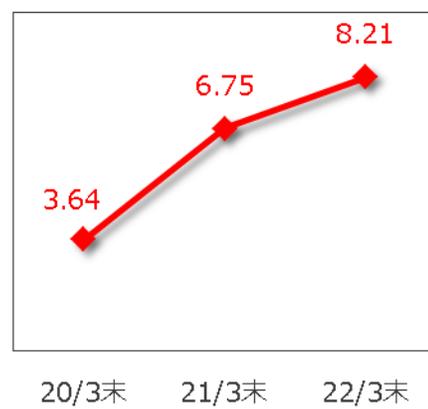
十八親和銀行

デュレレーション

(年)

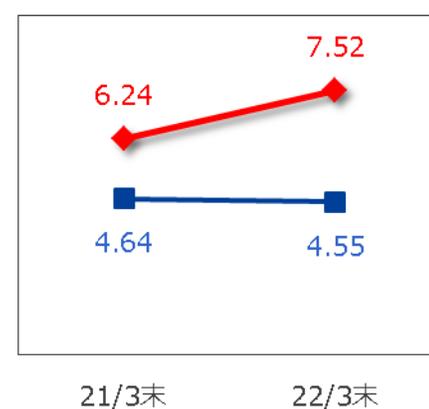
円建

外貨建



親和銀行

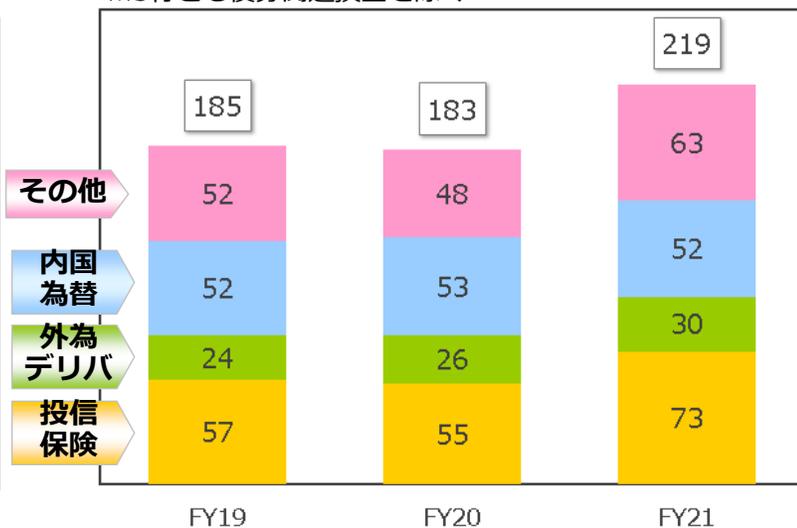
十八銀行



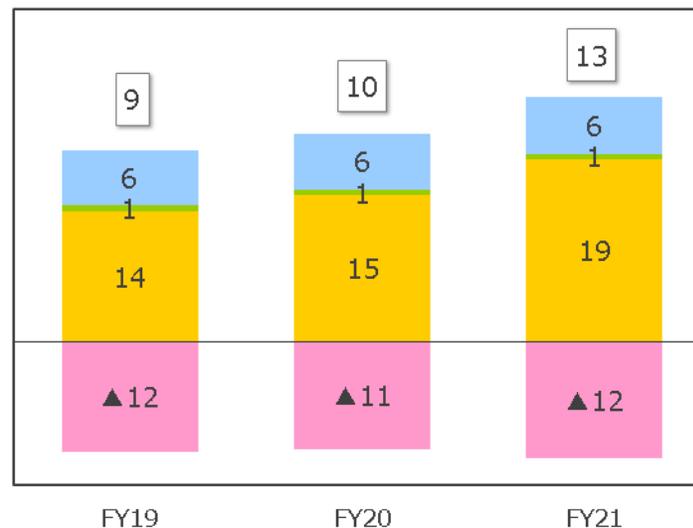
非資金利益・資産運用商品販売額（銀行別）

福岡銀行

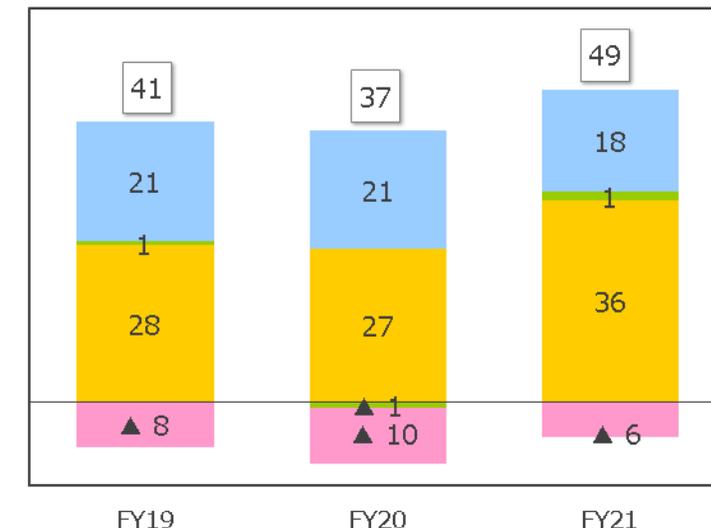
※3行とも債券関連損益を除く



熊本銀行



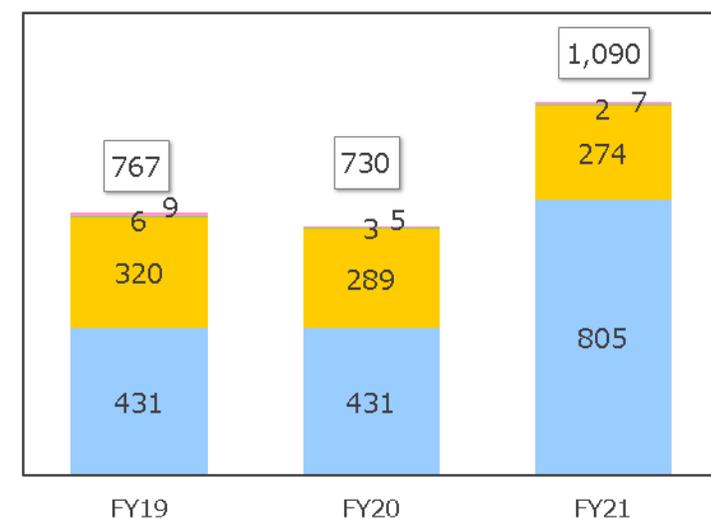
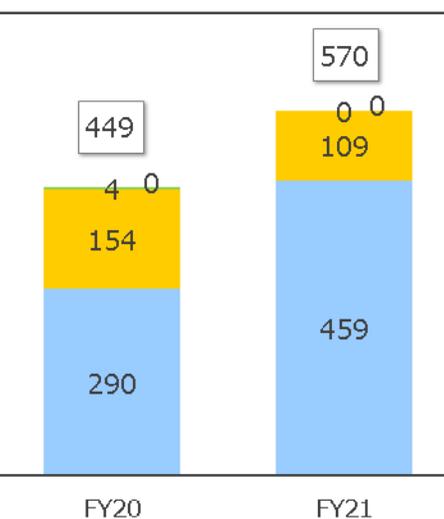
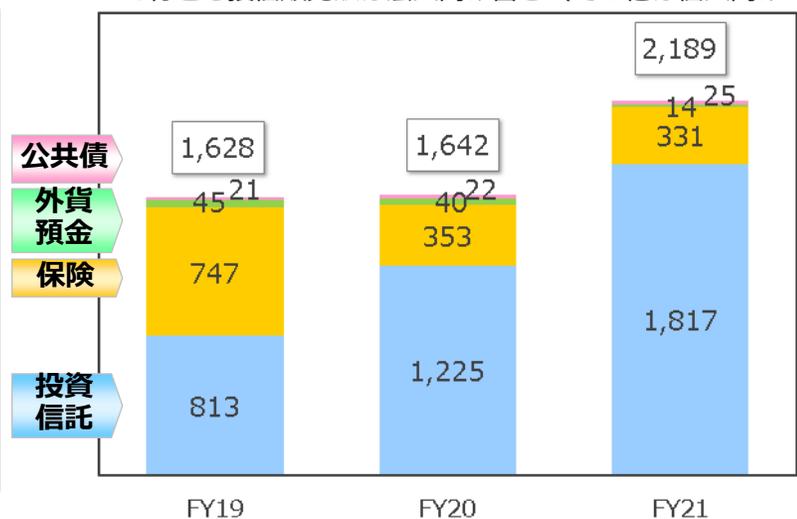
十八親和銀行



非資金利益

(億円)

※3行とも投信販売額は法人向け含む（その他は個人向けのみ）



資産運用商品販売額

(億円)

経費・コアOHR
(億円)

福岡銀行

熊本銀行

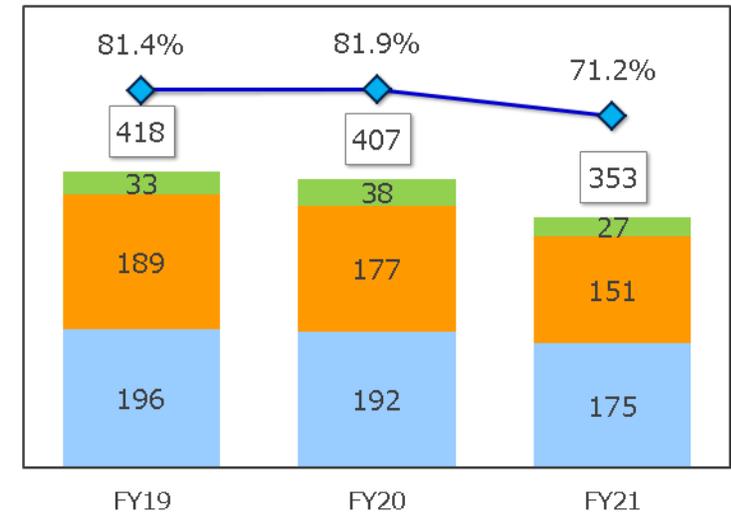
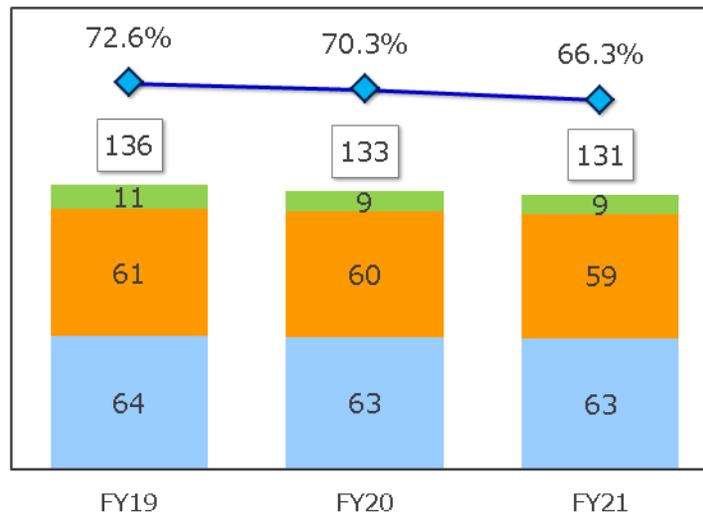
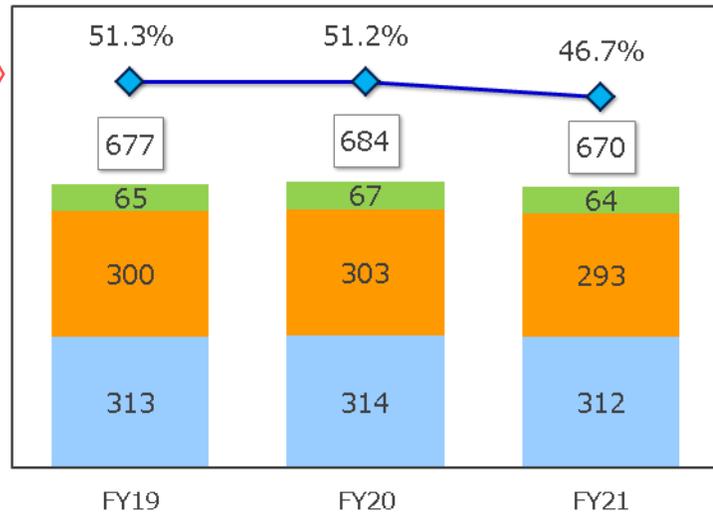
十八親和銀行

コアOHR

税金

物件費

人件費



※コアOHR = 経費 ÷ (業務粗利益-債券関連損益)

信用コスト
(億円)

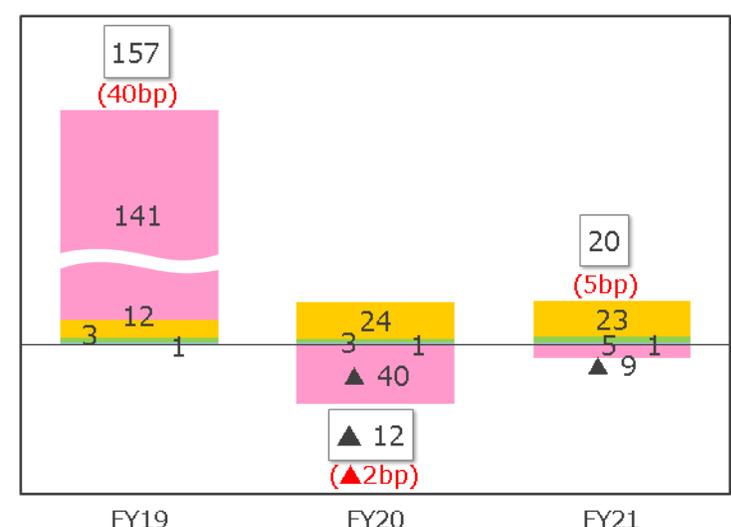
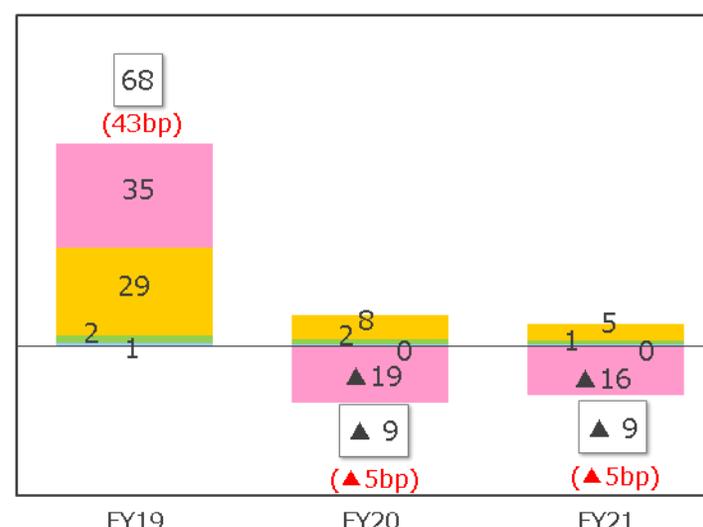
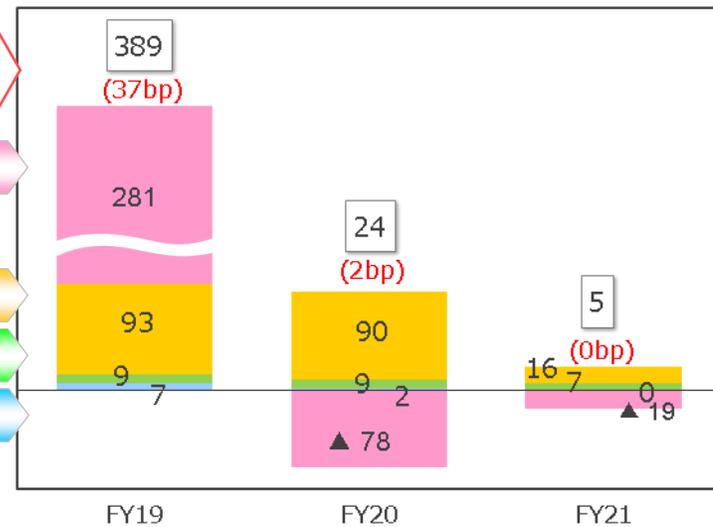
与信費用比率

回収等

格付変動

担保下落

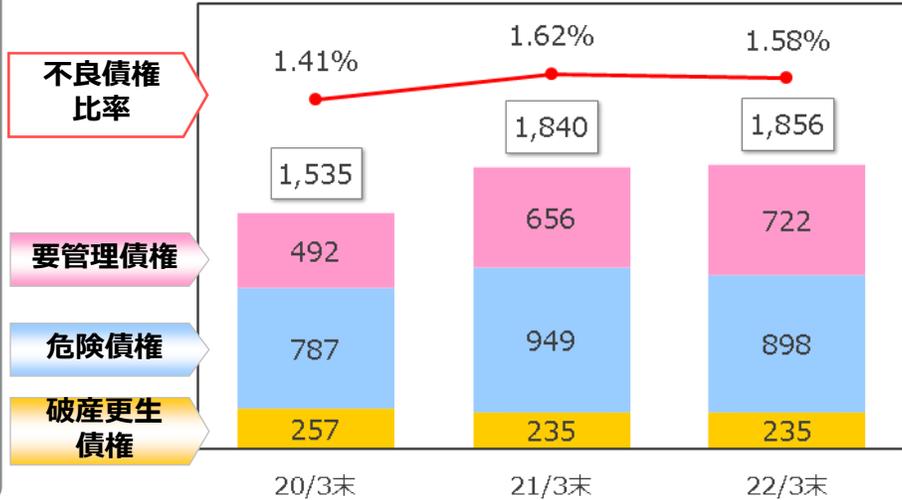
新規倒産



不良債権残高・比率
(億円)

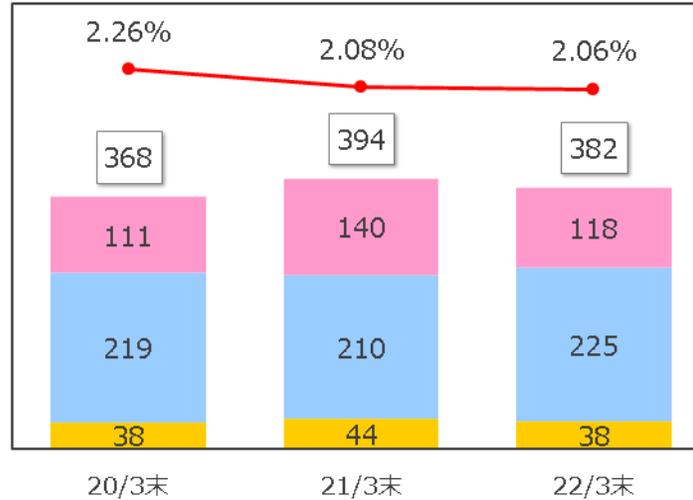
福岡銀行

※部分直接償却後



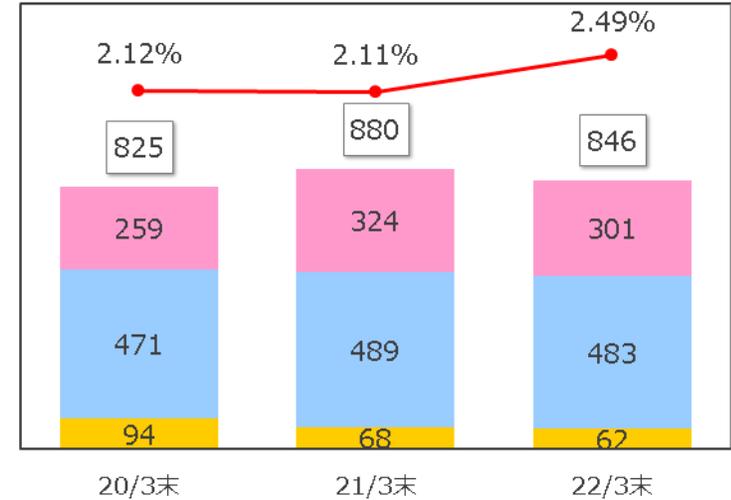
熊本銀行

※部分直接償却後



十八親和銀行

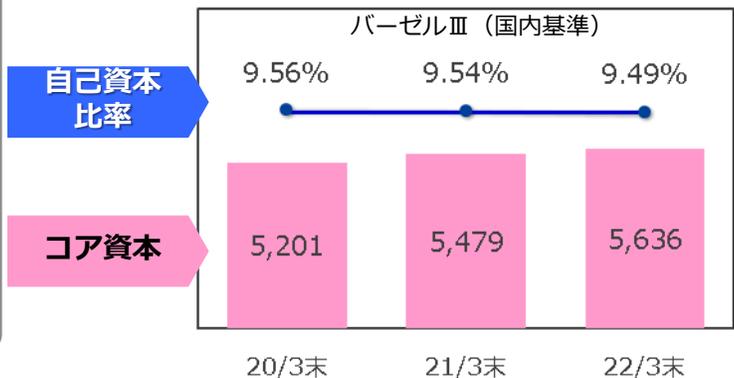
※部分直接償却後



自己資本比率
(億円)

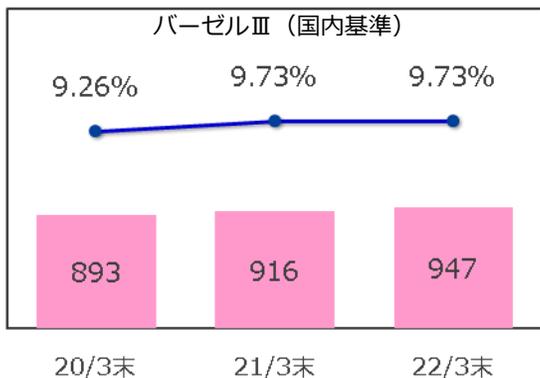
福岡銀行（連結）

信用リスク：先進的内部格付手法
オペリスク：粗利益配分手法



熊本銀行

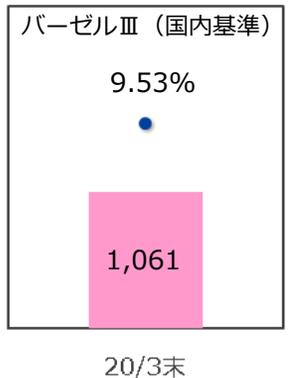
信用リスク：標準的手法
オペリスク：粗利益配分手法



十八親和銀行

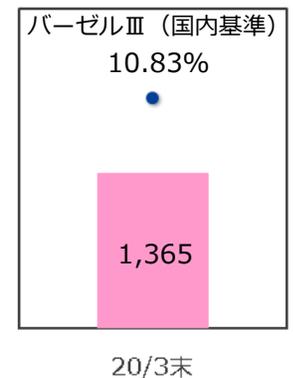
親和銀行

信用リスク：標準的手法
オペリスク：粗利益配分手法

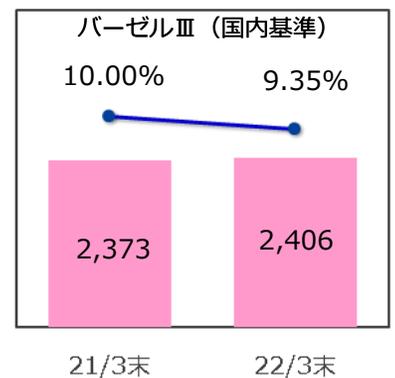


十八銀行

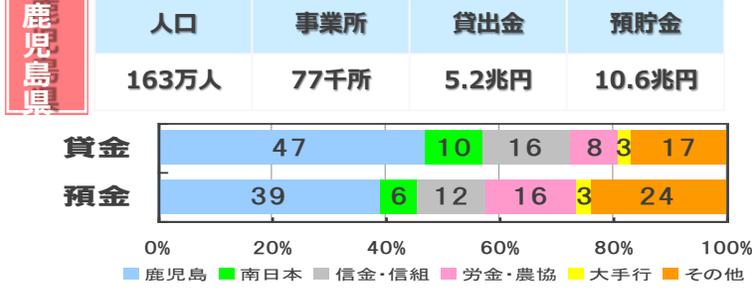
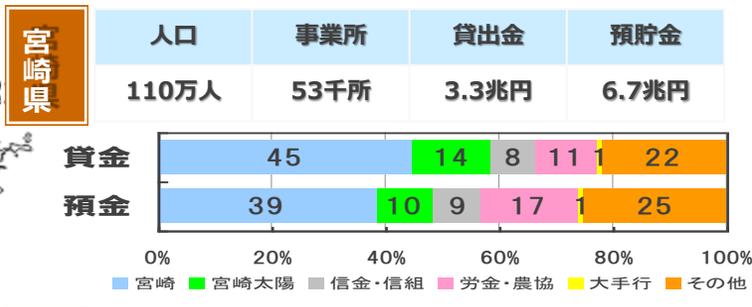
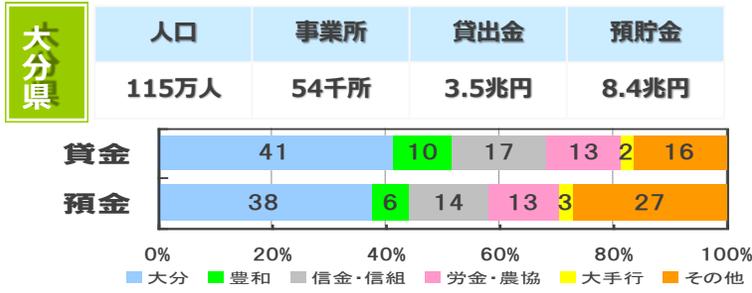
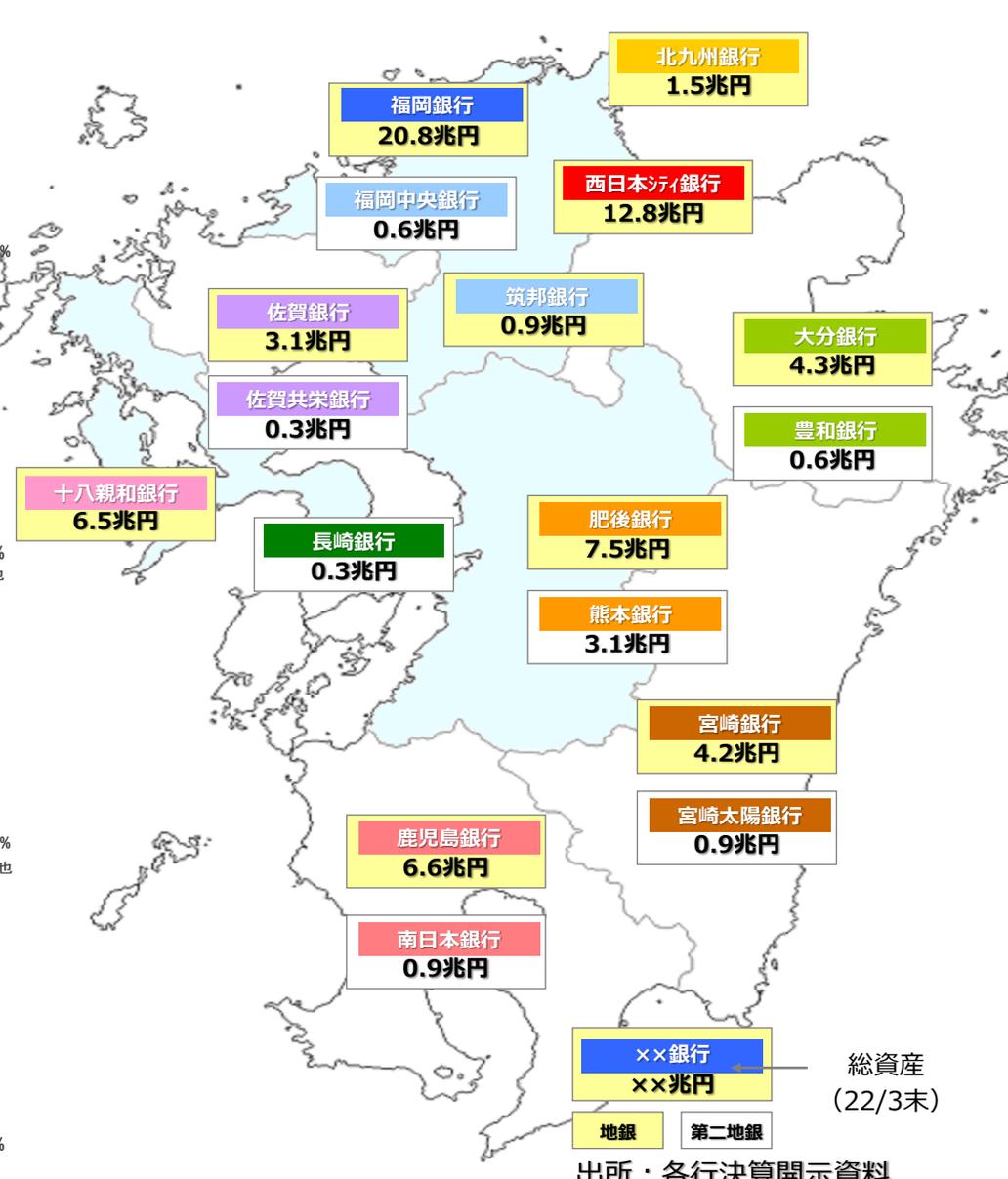
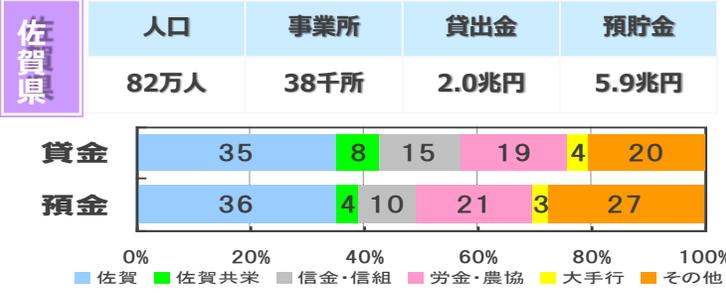
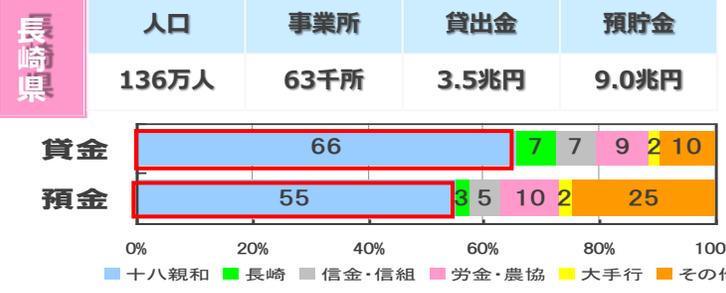
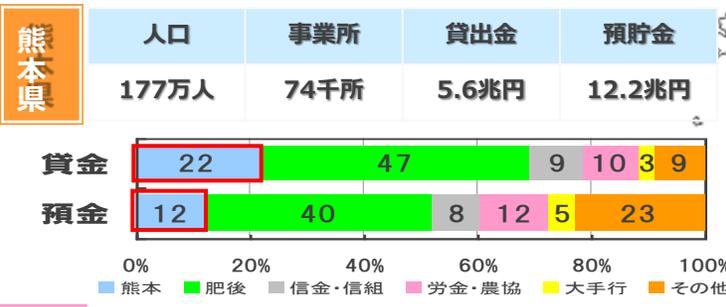
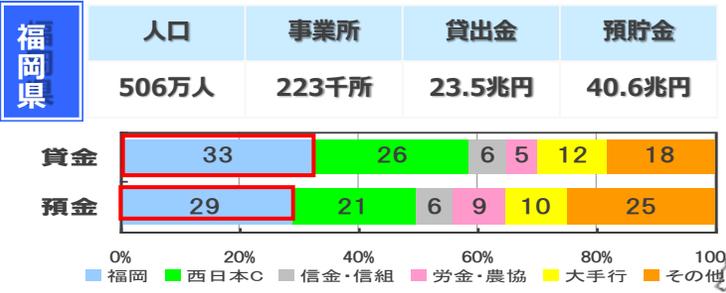
標準的手法
基礎的手法



標準的手法
基礎的手法



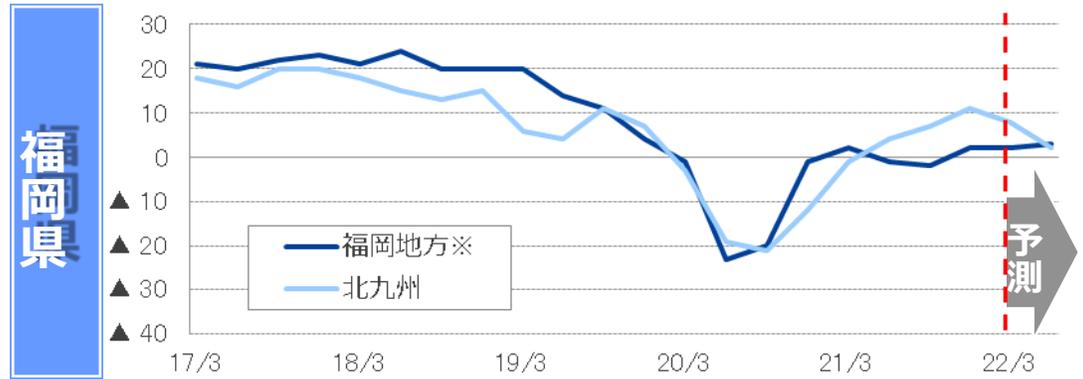
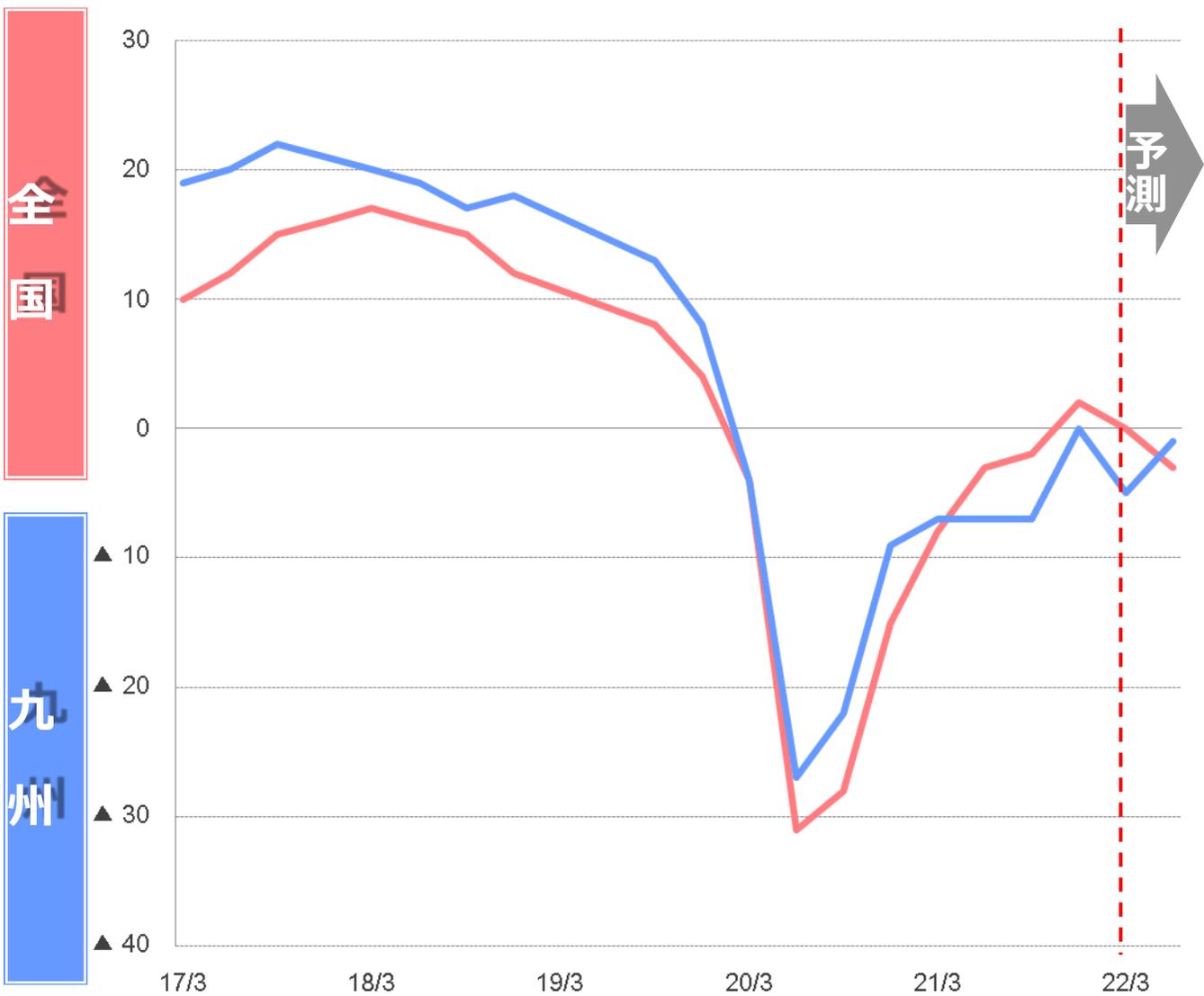
PartVI : 九州経済（参考資料）



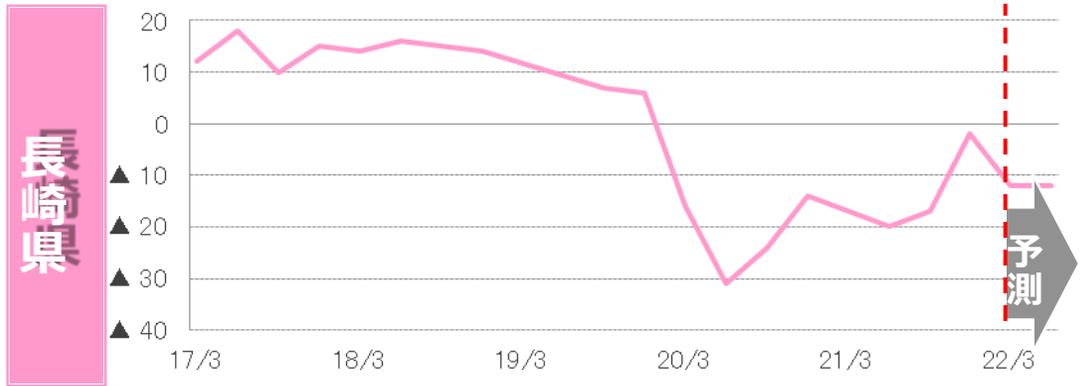
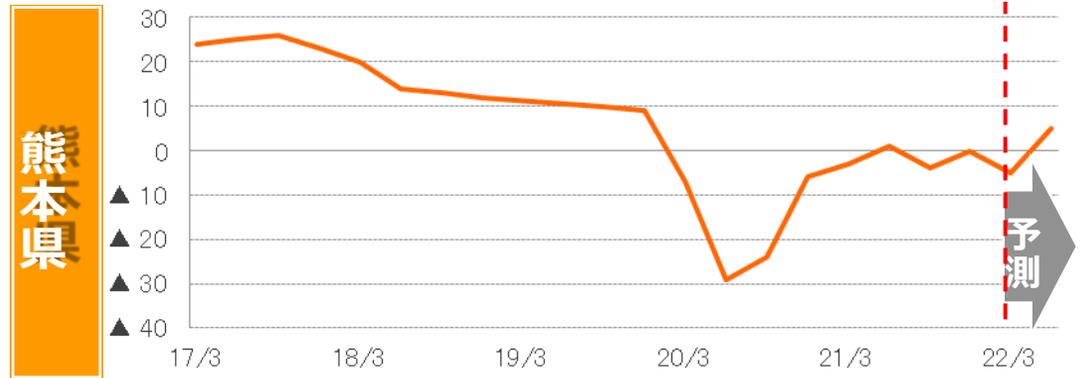
出所：各行決算開示資料

出所：金融ジャーナル「金融マップ2022年版」
総務省「28年経済センサス」

日銀短観 業況判断D.I.

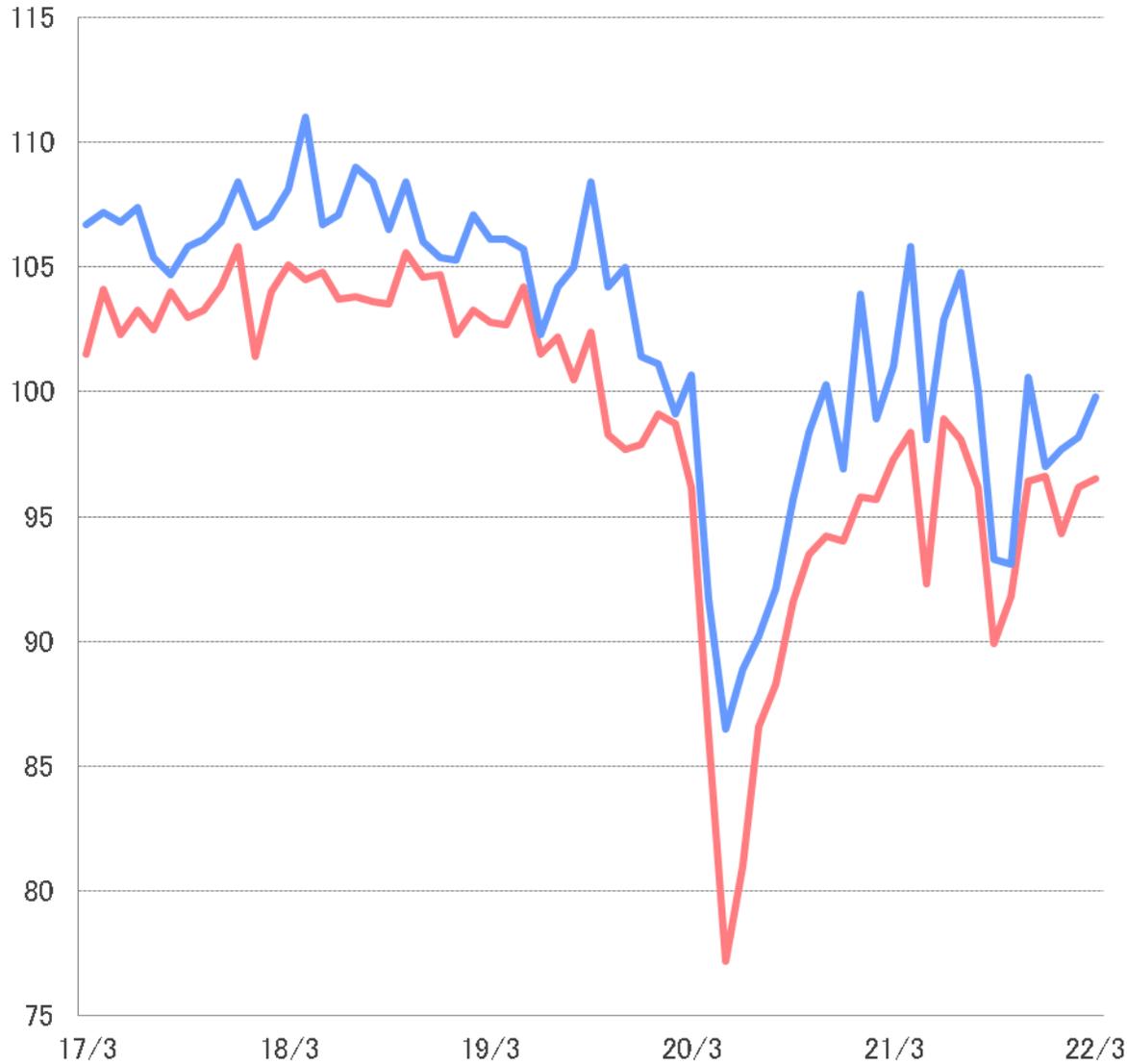


※ 福岡地方：福岡県に佐賀県を加え、北九州を除いた範囲



鉱工業生産指数 (FY15=100)

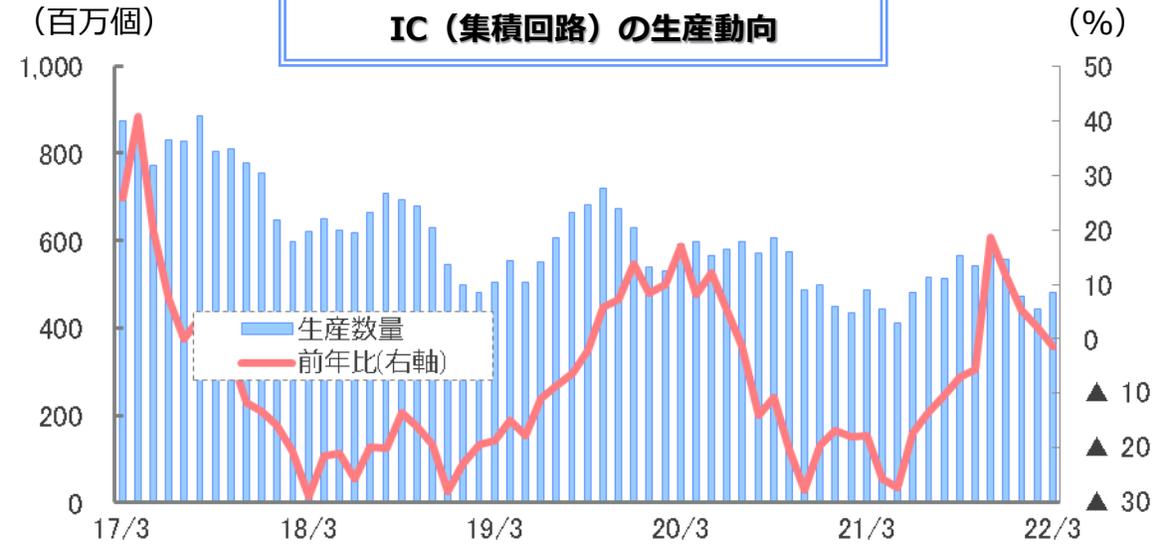
全国



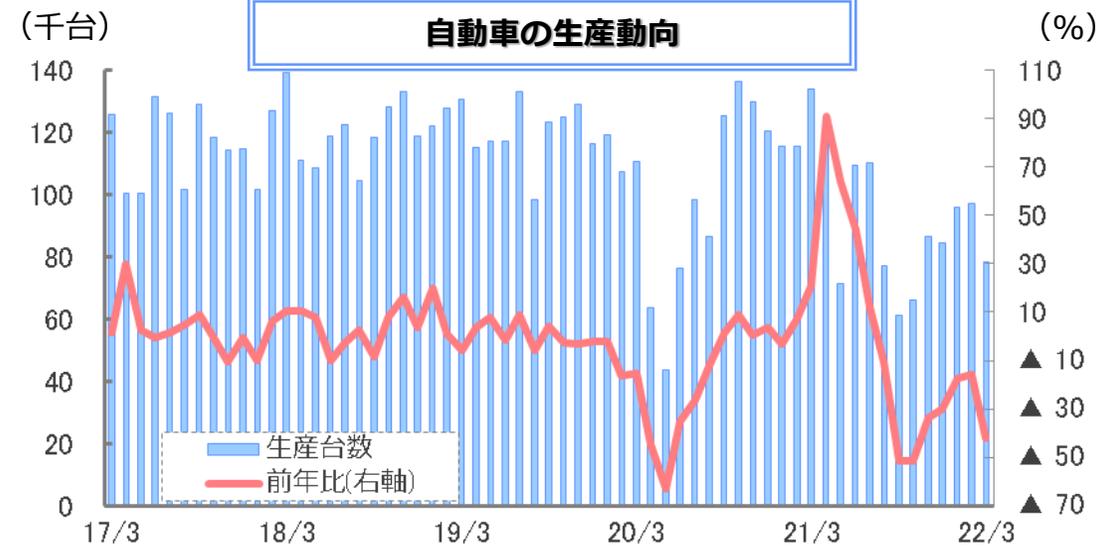
九州

【九州】 主要産業の生産動向

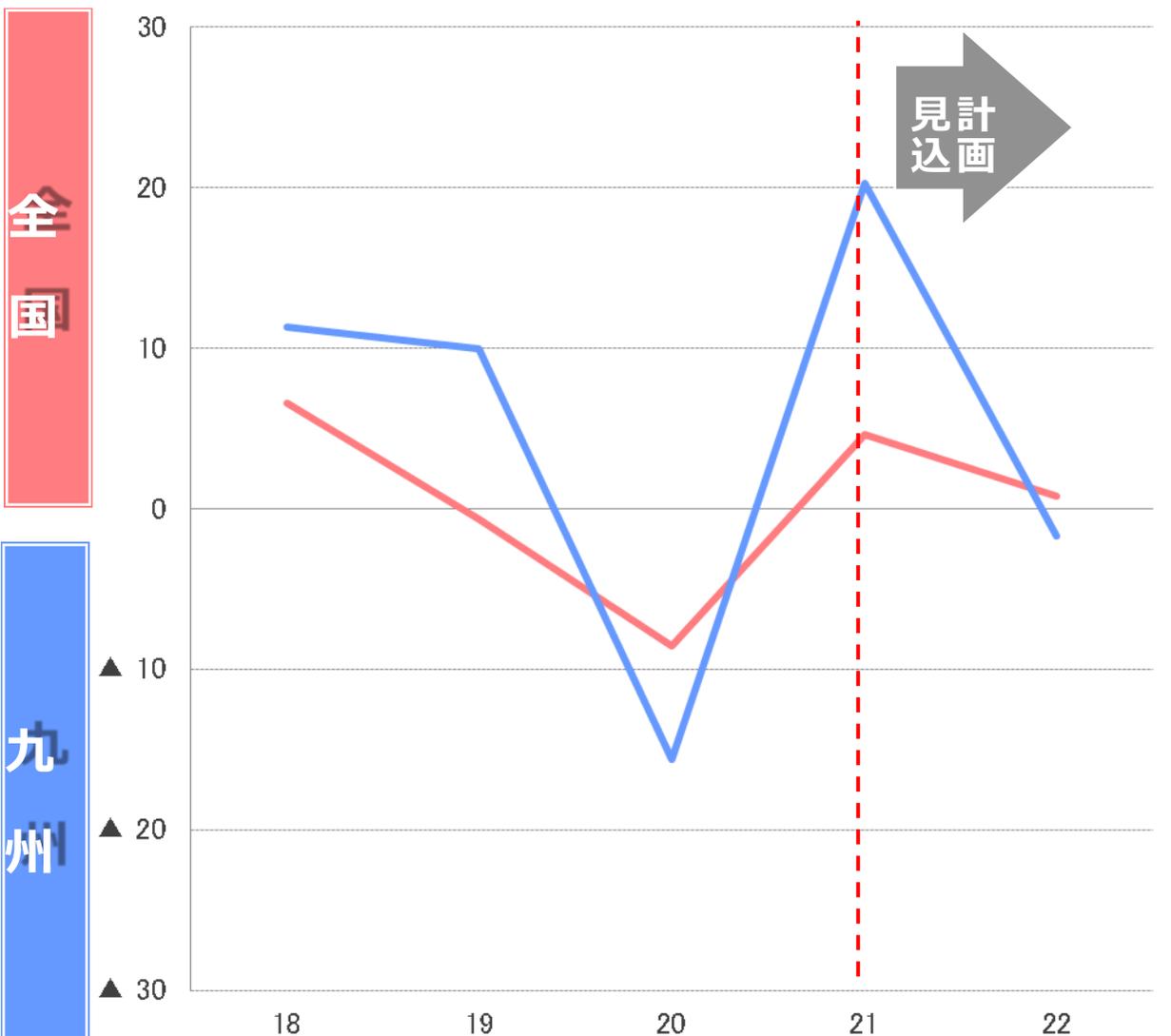
IC (集積回路) の生産動向



自動車の生産動向

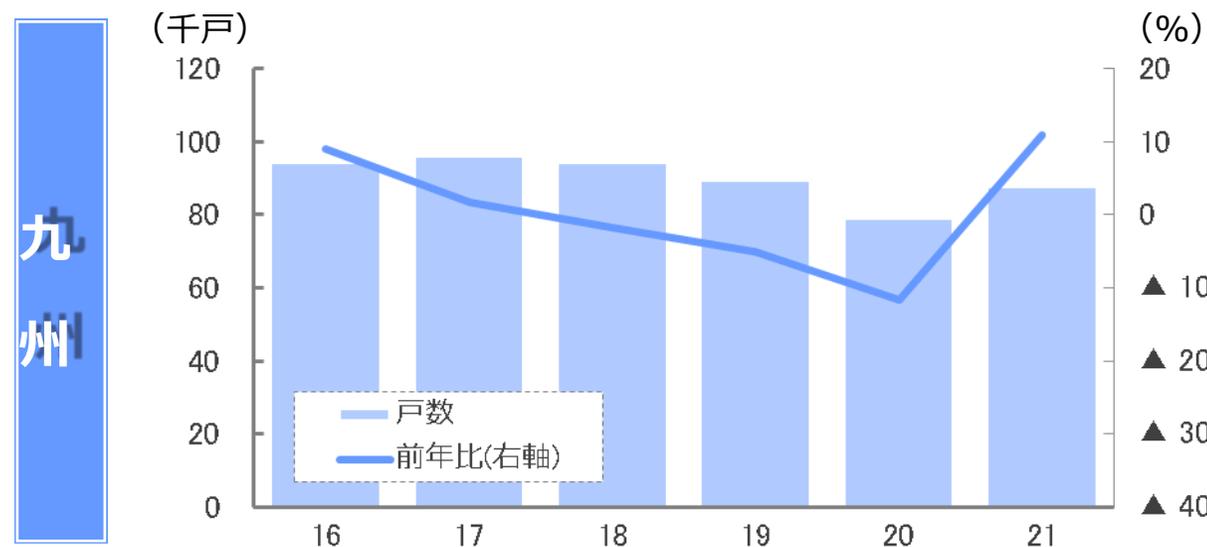
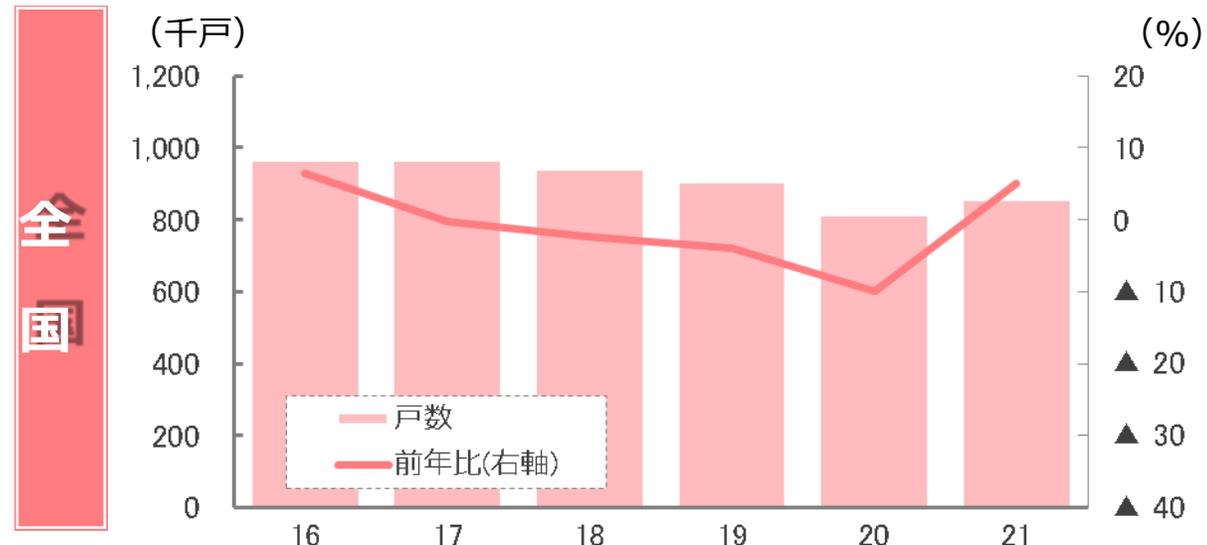


設備投資：日銀短観（前年同期比）



出所：日本銀行

住宅着工件数



出所：国土交通省

公示地価変動率

<国土交通省：令和4年都道府県地価調査の概要>

(対前年平均変動率：%)

- 全国平均：全用途平均・住宅地・商業地いずれも2年ぶり上昇
- 三大都市圏：全用途平均・住宅地・商業地いずれも2年ぶり上昇
- 地方圏：全用途平均・住宅地・商業地いずれも2年ぶり上昇
- 新型コロナウイルス感染症の影響が徐々に緩和される中で、全国的に昨年からは、回復傾向が見られる

	住宅地			商業地		
	2021	2022	増減	2021	2022	増減
全国	▲0.4	0.5	+0.9	▲0.8	0.4	+1.2
三大都市圏	▲0.6	0.5	+1.1	▲1.3	0.7	+2.0
東京圏	▲0.5	0.6	+1.1	▲1.0	0.7	+1.7
福岡県	1.5	3.2	+1.7	2.4	4.1	+1.7
佐賀県	0.3	0.9	+0.6	0.0	0.3	+0.3
長崎県	▲0.4	0.1	+0.5	▲0.4	0.4	+0.8
熊本県	0.4	0.9	+0.5	0.2	0.8	+0.6
大分県	0.6	1.0	+0.4	▲0.4	▲0.2	+0.2
宮崎県	▲0.3	▲0.2	+0.1	▲0.9	▲0.8	+0.1
鹿児島県	▲1.1	▲1.0	+0.1	▲1.4	▲1.3	+0.1
山口県	▲0.1	0.2	+0.3	▲0.4	▲0.3	+0.1

福岡県内主要都市

(対前年平均変動率：%)

	住宅地		商業地	
	2021	2022	2021	2022
福岡市	3.3	6.1	6.6	9.4
北九州市	▲0.1	0.4	0.1	0.9

熊本県内主要都市

	住宅地		商業地	
	2021	2022	2021	2022
熊本市	0.7	1.0	0.8	1.4
八代市	▲0.6	▲0.3	▲0.6	▲0.7

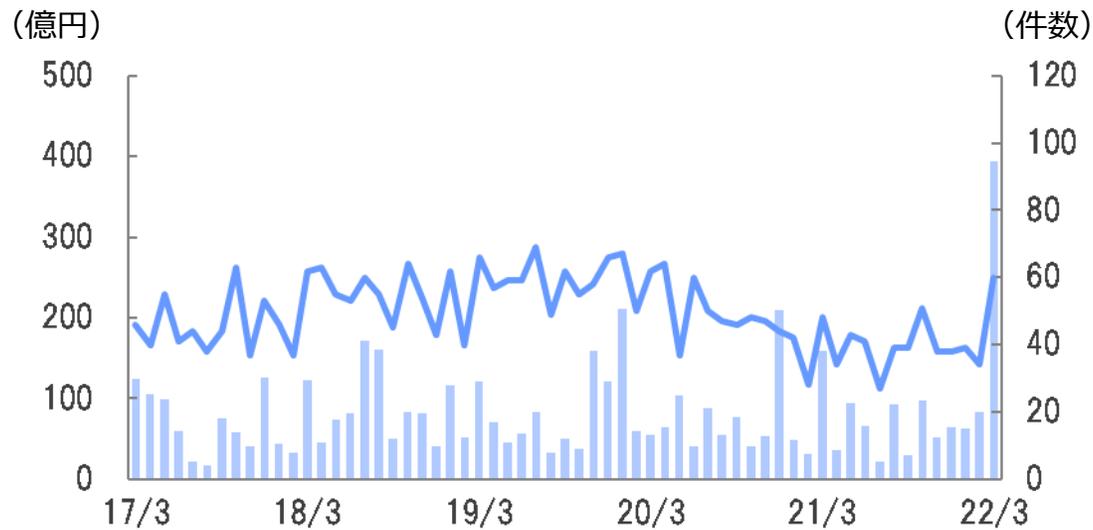
長崎県内主要都市

	住宅地		商業地	
	2021	2022	2021	2022
長崎市	▲0.2	0.7	0.0	1.9
佐世保市	0.0	0.4	0.4	0.7

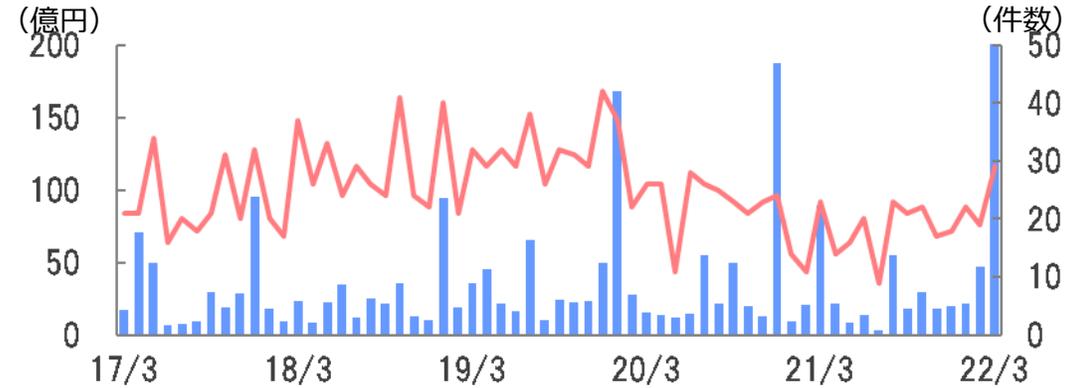
出所：国土交通省

倒産件数・負債総額

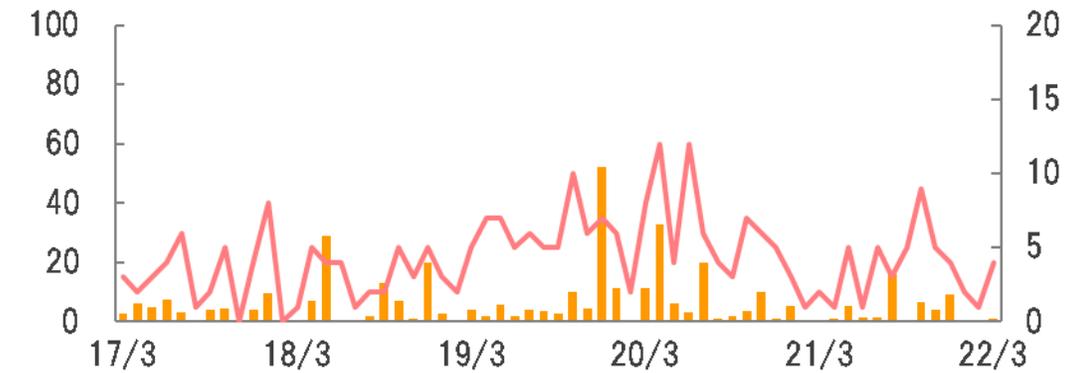
左軸：負債総額（棒グラフ）
右軸：倒産件数（折れ線グラフ）



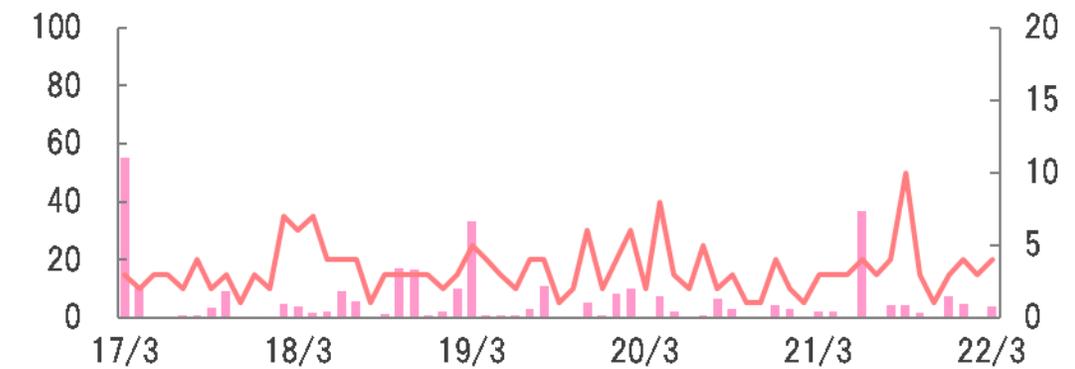
福岡県



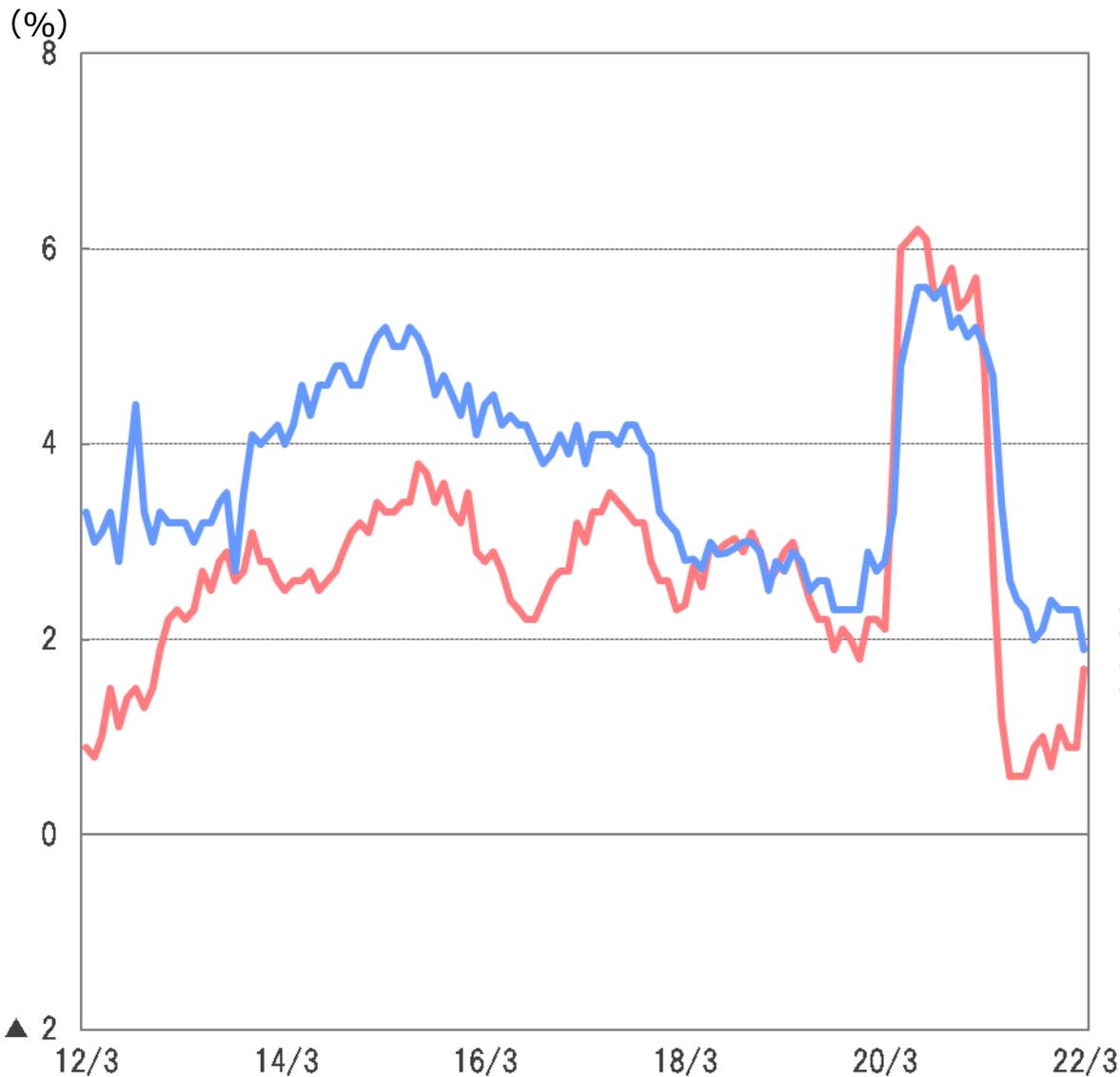
熊本県



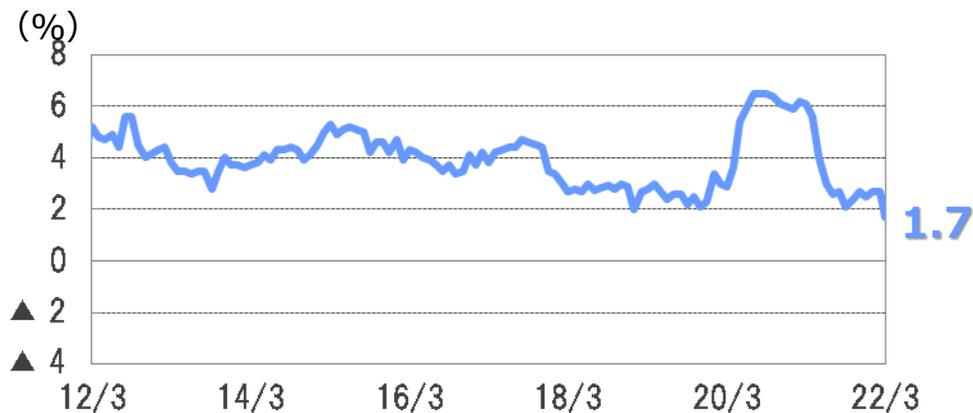
長崎県



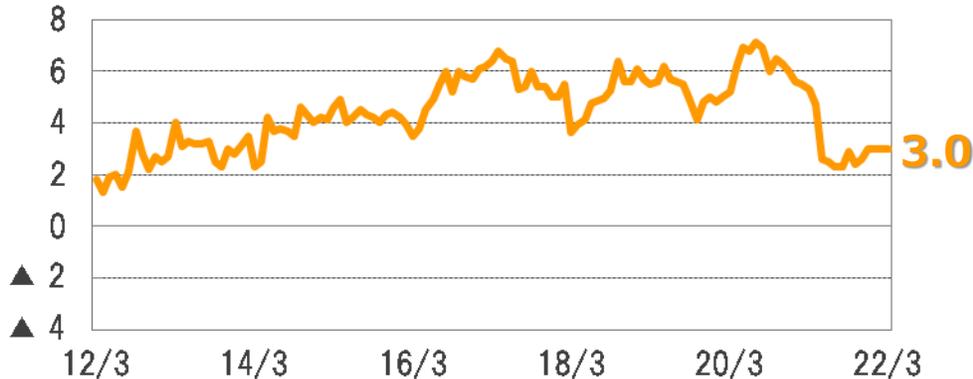
銀行貸出金残高（前年同月対比）



福岡県



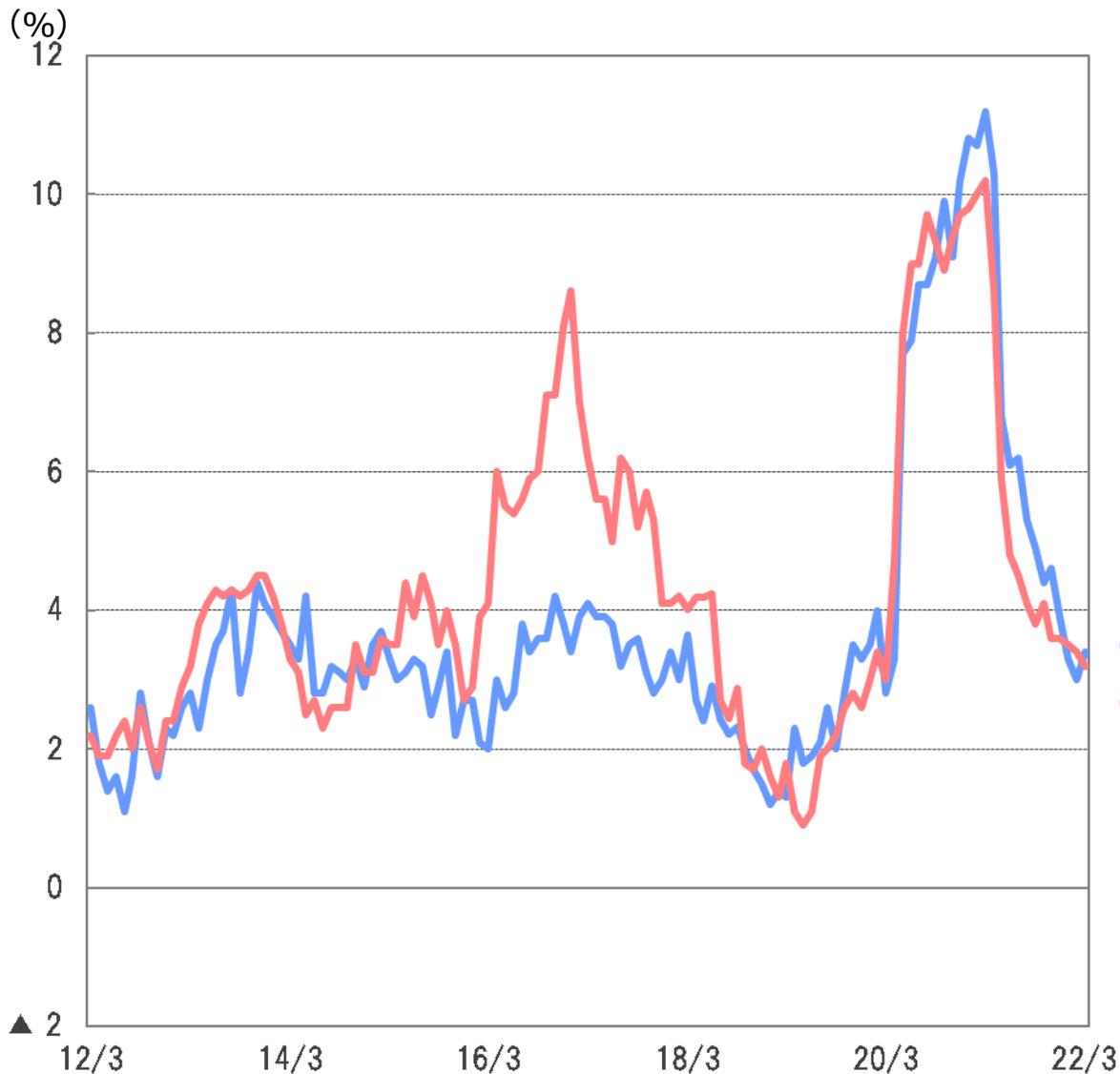
熊本県



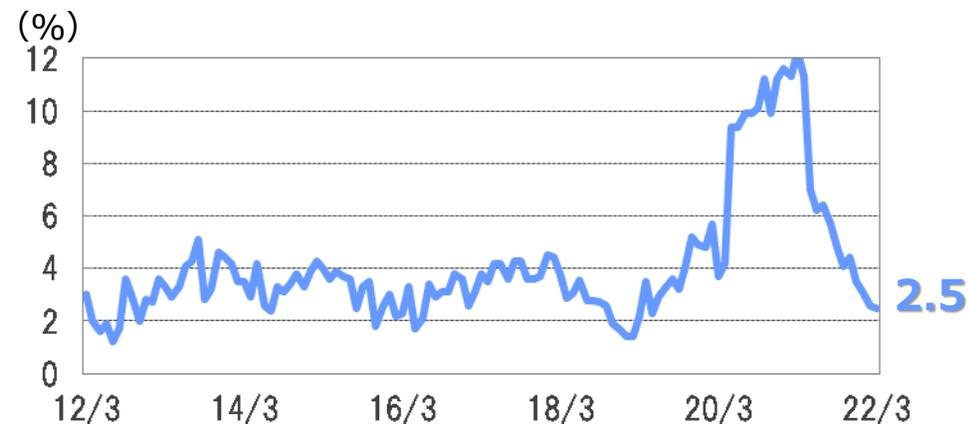
長崎県



銀行預金残高（前年同月対比）



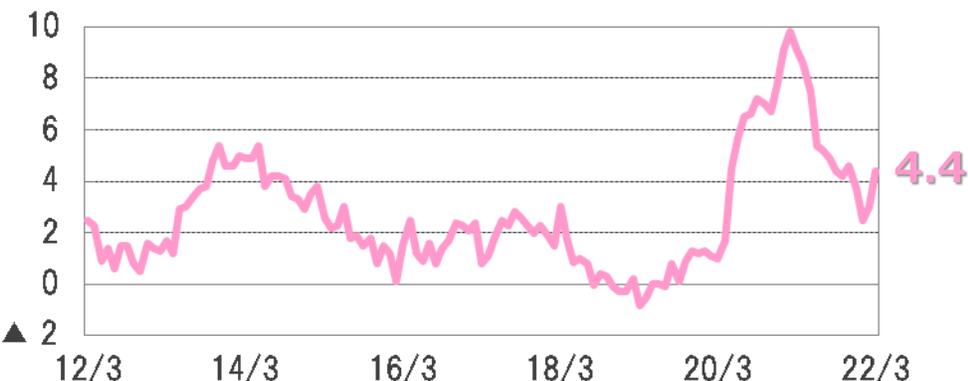
福岡県



熊本県



長崎県



【照会先】

株式会社 ふくおかフィナンシャルグループ 経営企画部 広報グループ

- TEL : 092 - 723 - 2255
- E-mail : ffg-ir@fukuoka-fg.com
- H P : <https://www.fukuoka-fg.com>

- 本資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。
- 本資料に記載された事項の全部または一部は予告なく修正または変更されることがあります。
- 本資料に記述されている将来の業績予想等につきましては、経営環境の変化等に伴い、予想あるいは目標対比変化し得ることにご留意ください。
- なお、本資料の全部又は一部を当社の承諾なしに転写・複製し、又は第三者に伝達することはできませんのでご注意ください。