

企業価値の向上に向けて

FFG独自の成長ドライバー

2025/09/08

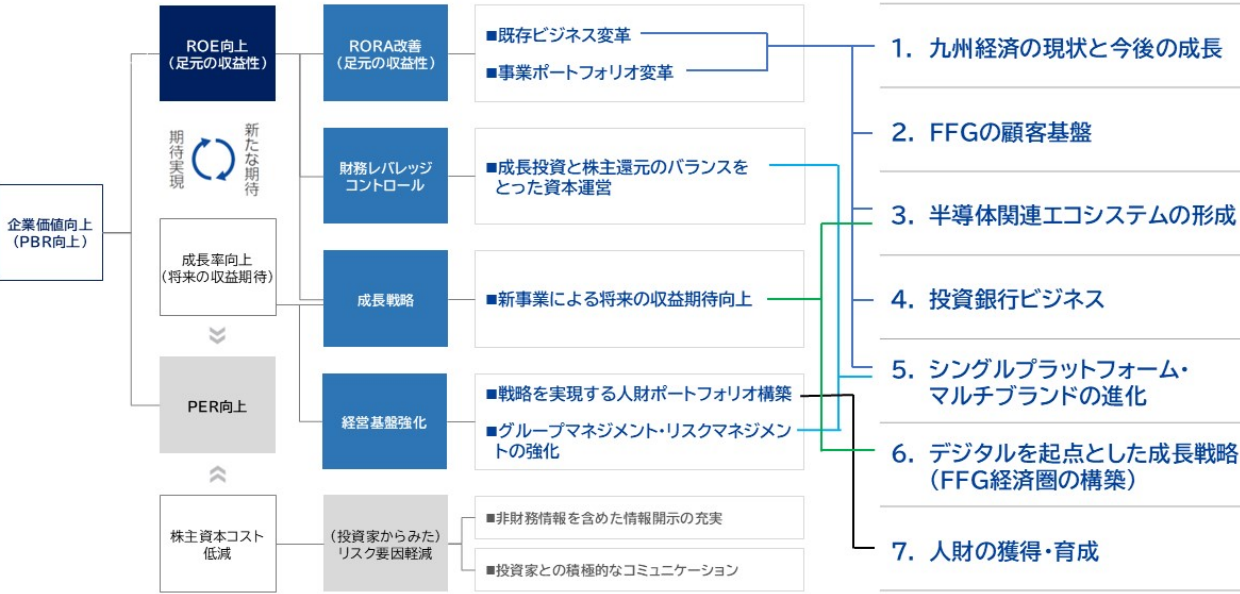


一歩先を行く発想で、
地域に真のゆたかさを。

- ふくおかフィナンシャルグループ社長の五島です。
- 本日はお忙しいなかご参加いただき、ありがとうございます。
- 本日は皆様方に対して、「FFGはここが違う」「今こんなことを考えている」といったような話を含め、様々な話をさせていただければと考えています。
- 5月の説明会にて、積極的にIR活動を行うとお約束申し上げましたが、このような形でできるだけ皆様と意見交換をさせていただければと思っています。
- どうぞよろしくお願いいたします。

本日のアジェンダ

■ ロジックツリー



- スライドは、FFGのPBR向上に向けたロジックツリーです。
- 本日は、右側に記載の「FFG独自の成長ドライバー」について、お話させていただきます。

1. 九州経済の現状と今後の成長①

九州の2025年度実質GRP予測
54.2兆円
 (3年連続で過去最高額となる見通し)

出所: 九州経済開発機構

長崎県: 100年に一度の変革期

西九州新幹線開通
 新長崎駅ビル開業
 西九州新幹線利用者数
 開業前比: 106% (開業2年目)



出所: 九州経済開発機構

長崎スタジアムシティ
 開業
 来場者数
 半年で250万人



出所: 朝日新聞、朝日新聞、朝日新聞、朝日新聞

その他トピックス

APLによる
 データセンター開発

福岡県北九州市・糸島市で
 総額1兆円規模のデータ
 センター開発を計画

九州電力株による
 脱炭素投資

2026年3月期から
 36年3月期の11年間に
 1.5兆円を投じる計画

九州への
 インバウンド
 約500万人/年

福岡県: 大規模再開発プロジェクト等が進行

博多コネクティッド
 天神ビッグバン

経済効果: 合計1.3兆円/年



出所: 福岡県

福岡空港第2滑走路
 供用開始

発着回数最大20%増



出所: 九州経済開発機構

熊本県: TSMC進出と交通インフラの整備

TSMC進出

第2工場: 年内着工予定
 (8/21報道時点)



阿蘇くまもと空港
 アクセス鉄道

2027年度着工予定



出所: 阿蘇くまもと空港アクセス鉄道

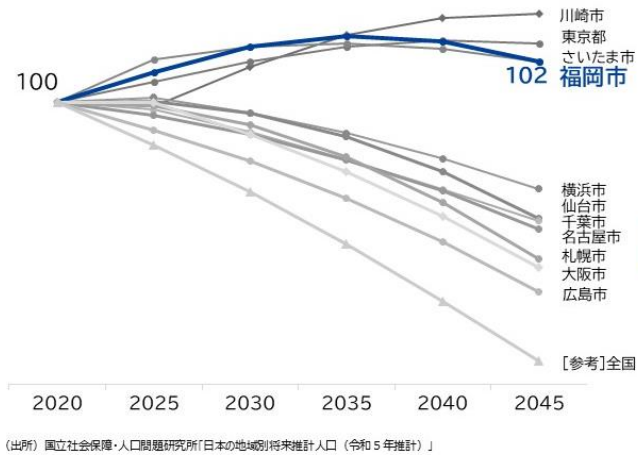
- まず、九州経済の現状と今後の成長についてお話しします。
- 九州の2025年度の実質GRP予測は54.2兆円で、過去最高額を3年連続で更新する見通しです。
- TSMCの進出をはじめとして、様々な要因で九州の経済は成長していますので、データを含めてお話させていただきます。

1. 九州経済の現状と今後の成長②

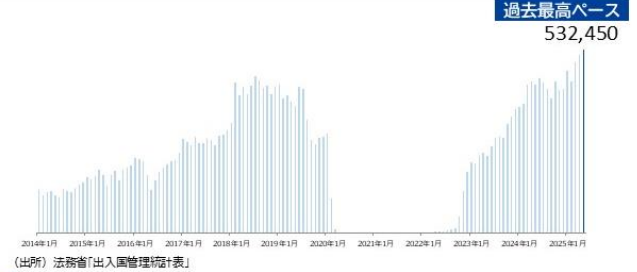
- 九州は首都圏外の地方において、唯一中核都市の人口増加が見込まれる地域
- インバウンドは過去最高のペースで増加しており、九州の賃金増加ペースも全国を上回る状況

主な政令指定都市及び東京都の人口推移予測

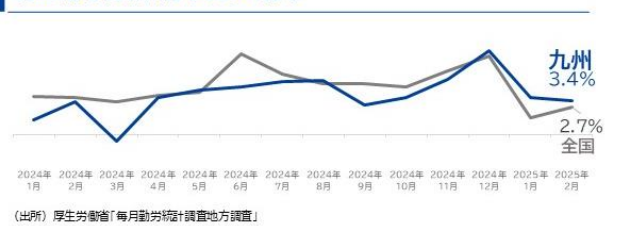
[2020年=100]



九州の月別外国人入国者数の推移



現金給与総額(前年比)の推移



- ご存知の通り全国的には人口減少が見込まれていますが、ふくおかフィナンシャルグループの本社がある福岡市については、人口増加が見込まれています。
- ご覧のとおり、2045年まで人口増加が見込まれている都市は、川崎市、東京都、さいたま市、そして、福岡市の4都市のみです。
- 福岡市は、首都圏への人口流出がある一方で、九州各県から人口が流入している状況です。
- 人口が増加傾向にあることに加え、九州大学をはじめとする教育機関が充実しており、福岡で勉強した学生が、福岡で就職する。あるいは、起業をするというような、良い循環ができつつあります。
- スライド右上にはインバウンドの状況を示していますが、過去最高の更新が続いています。
- 九州は賃金の増加幅も全国平均を上回っています。背景の一つとして、TSMCの影響もあるかと思います。

1. 九州経済の現状と今後の成長③

- 人口増加が予測される福岡市のほか、TSMC進出を背景に熊本市や大津町でも地価が上昇
- TSMC進出等により、九州の民間企業の設備投資は全国を上回る水準で推移

公示地価の変動率(2025年1月1日)

【全用途】

福岡県福岡市(平均) 9.9%…21大都市中1位

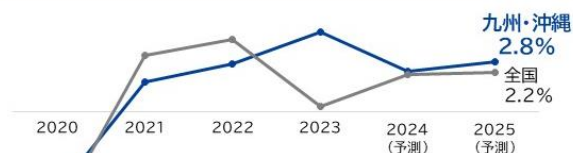
【工業地】

熊本県菊池郡大津町 33.3%…全地点中1位

熊本県熊本市東区 21.0%…全地点中4位

※…21大都市は政令指定都市20+東京都区部
(出所) 国土交通省「令和7年地価公示」、福岡市「Fukuoka Facts」

民間企業設備投資(前年比)の推移

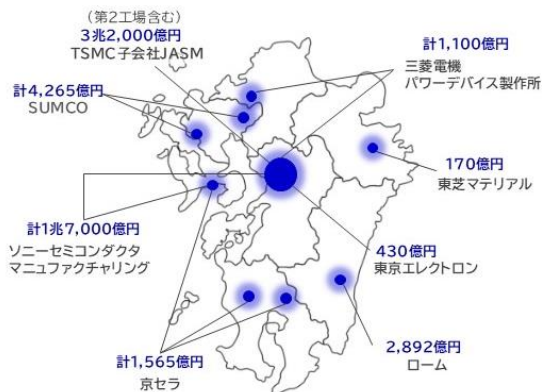


(出所) 九州経済調査協会「九州ビジネスレビュー」

九州における半導体関連設備投資計画

(2021年から2030年の10年間)

設備投資 6.2兆円 >> 経済波及効果 23.0兆円



うち、九州企業による投資は110件・総額1,194億円

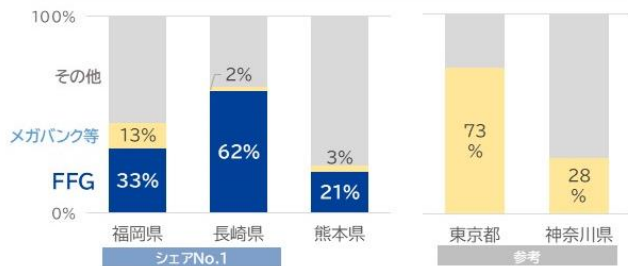
(出所) Q-BASS

- FFGの営業エリアにおける今年1月の公示地価を見ると、福岡市の地価上昇率が大都市の中でトップとなっています。
- 福岡県における住宅のニーズは都心部から周辺部に拡大しており、福岡市以外の地方の活性化にもつながっています。
- また、TSMCの工場に隣接する大津町や熊本市の地価も大きく上昇しています。
- 九州の民間設備投資については、半導体関連の設備投資や各県の中心部における都市開発等を背景に全国を上回る水準となっています。
- スライド右側に九州における半導体関連の設備投資計画を示していますが、その経済波及効果は約23兆円と推計されています。
- 後ほどお話をさせていただきますが、半導体関連産業のエコシステムを形成していく動きの中で、まだ成長の余地があると考えています。
- 次のスライドでFFGのお客さま基盤についてお話しします。

2. FFGの顧客基盤

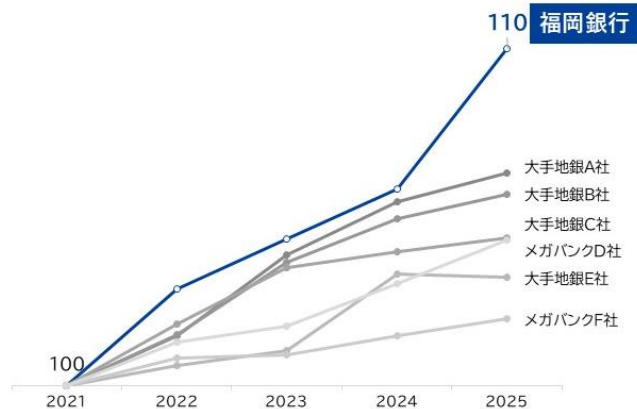
- FFGは営業エリアにおいて高いシェアを持ち、メガバンクの存在感も九州では比較的小さい
- 7次中計より取り組んできた“ゴールベース型営業”の成果により、他行を上回るペースでメインバンク先が増加

営業エリア各県における貸出金残高シェア(2024/3期)



メインバンク先数の推移(増加率)

【2021年=100】



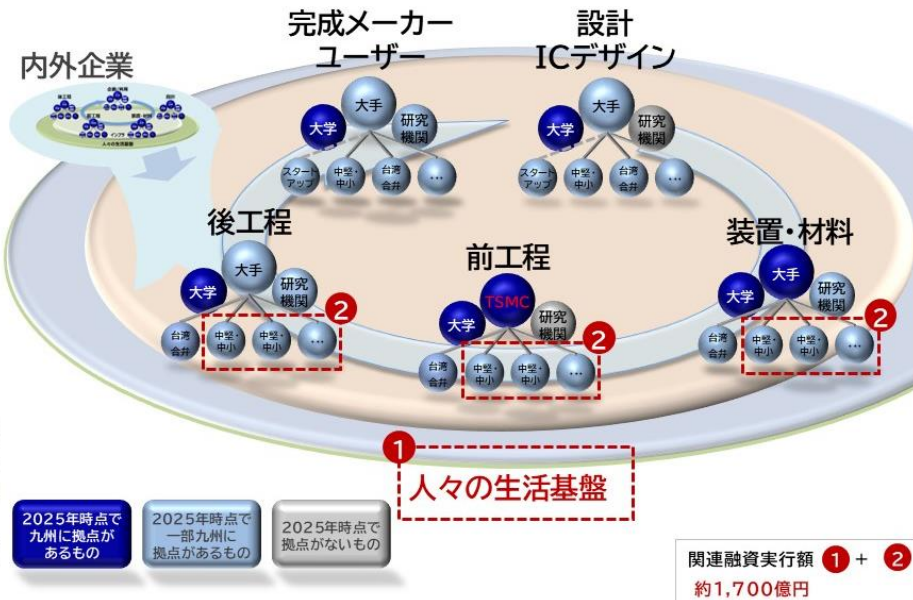
ゴールベース型営業・本業支援の取り組み(第7次中計~)



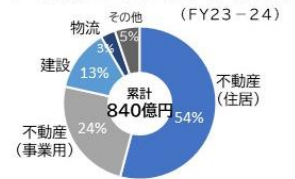
- スライド左上に、営業エリア各県における貸出金残高のシェアを記載しています。
- 九州の場合、FFGを含めた地銀のシェアが高く、メガバンクのシェアが相対的に低い状況にあります。
- FFGは第7次中計から、お客さまの将来の目標やゴールの実現に向けて、関連会社を含めた、多様なソリューションで本業を支援する「ゴールベース型の営業」に取り組んできました。
- その結果として、スライド右側に記載している通り、福岡銀行のメインバンク先数は大手地銀やメガバンクと比較して飛躍的に増えています。
- 今後の更なる成長には、九州の産業全体の π を大きくしていく必要がありますので、その1つとして、半導体エコシステムの形成についてお話をさせていただきます。

3. 半導体関連エコシステムの形成①

■ 半導体エコシステムとFFGの主なビジネス機会



① 半導体除く関連融資実行額



■ 熊本銀行の貸出金年率(平残)

FY23	FY24	FY25(計画)
+2.4%	+5.0%	+4.1%

② FFGの半導体関連取引

(2025/6末)

取引先数	約600社
残高	約2,200億円

■ 半導体関連の融資実行状況 (手持案件)



- 今年7月にIRで欧州に行った際、ベルギーにある半導体技術開発機関のimecを訪問し、工場見学、意見交換を行ってきました。
- 欧州では、ベルギーのimecを中心に、オランダの半導体露光装置メーカーであるASMLやTSMC、日本の大手メーカーなど、世界のトップ企業が集まり、次世代半導体の研究開発を進めています。
- 先月は、台湾を訪問し、TSMCや福岡に進出している設計企業のCMSC、日本から台湾に進出している大手サプライヤーなど、様々な関係者と意見交換を行ってきました。
- その中で、ベルギーと台湾、双方において「国や地域に、エコシステムが形成されていることが、産業の成長の強い原動力になる」というお話を聞き、その通りだと感じました。
- TSMC進出の話が出た当時は、このスライド下側の前工程しか見えていませんでしたが、前工程を担うTSMCの進出のみで九州経済や半導体産業が成長していくものではなく、完成メーカー、設計・ICデザイン等の企業誘致・成長が大事だということが、この7月と8月の意見交換で改めて分かりました。
- また、既存企業だけでなく、スタートアップにも勝ち筋があり、大学発ベンチャーのような専門性の高い技術者による設計やICデザインがTSMC等に対して提供される動きが、九州においても今後出てくると感じました。
- 台湾で面談したCMSCは非常に高い専門性を有する企業ですが、九州大学や九州経済連合会と連携することで、様々な取り組みを進めることができると仰っていました。

- 今後、九州においては、このエコシステムを形成していくことが重要です。
- 更には、九州だけでなくラピダスが稼働開始する北海道とも連携し、日本全体におけるエコシステム形成を進めていくことが必要だと考えています。
- そのためには、優秀な人材が必要であり、優秀な人材が学ぶ環境が必要です。九州には、九州大学をはじめとして、最先端の研究開発を実施している大学がありますので、FFGとして、これらの教育機関との連携を強化していきます。
- 次のページ以降で、半導体関連のエコシステム形成に関連するFFGの支援の事例をいくつか紹介させていただきます。

3. 半導体関連エコシステムの形成② 【取組事例：地域企業のサプライチェーン参入支援】

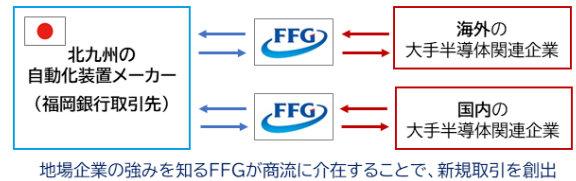
A) FFGインダストリーズによる半導体関連企業(国内・海外)からの調達業務受託



【今後の拡がり】

工場ニーズの把握・データ蓄積 → 九州半導体企業への横展開 → 九州外需要の獲得(九州経済の活性化)

B) 大手半導体関連企業(国内・海外)と地場中小企業の新規取引にかかる信用補完

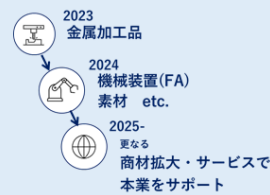


【参考】FFGインダストリーズ

株主	FFG100%
設立	2023年5月
FY24売上	6億円

FFG Industries Co., Ltd.

セグメント	内容
受発注サポート	- 金属加工 - 装置組立
設備サポート	- 自動化設備 - 工場新設 - 改修提案
商流サポート	- 信用補完 - 調達代行



- 顧客の本業に関わることで得られるデータや知見により、FFGのソリューションを高度化
- 取引のメイン化、総合取引の拡大により、グループ収益の最大化を図る

- このスライドには、地域企業のサプライチェーンへの参入支援について、事例を記載しています。
- 当社は2023年にFFGインダストリーズという総合商社を設立しました。
- 設立当社は、金属加工品業界を中心に、地場工場が抱える営業活動に時間や人手をかけられないという課題と、メーカー側にある、地域の企業にどのような技術があるか把握できない。あるいは、与信管理に手間がかかる。といった双方の課題を、FFGが間に入り解消させていくことからスタートしました。
- 足元では、スライド左側に記載しているように、半導体関連企業からの見積業務代行や小口取引先集約といった、調達業務受託も行っています。
- 記載の事例のように、大手企業の仕入にFFGが関わっていくことで、FFGの取引先にサプライチェーンに参入する機会を提供することが可能になります。
- また、スライド右側に記載しているように、大手半導体関連企業と地場中小企業が取引を行う際の信用補完にも取り組んでいます。

3. 半導体関連エコシステムの形成③【取組事例：地場企業の技術力の次世代への承継】

「株式会社 俵工業所」の事業承継支援（2025/3～支援中）

【会社概要】

- 創立60年を超える歴史を持ち、半導体や液晶関連、工作機械等のフレームやブラケットなどを制作する精密板金加工の専門企業（メインバンク：福岡銀行）

【経緯】

- 当社が抱える事業承継の課題（オーナーの高齢化・後継者不在）の解決、組織的な経営への移行を支援するために、事業パートナーと共同にてFFG成長投資が資本参画

【FFGの支援内容】

1. FFG成長投資による出資

2. 福岡銀行によるLBOローン

3. FFGインダストリーズによる顧客振興・開拓



【参考】



株主	FFG100%
設立	2021年4月

【投資対象】

- 事業承継/事業再生/地域活性化事業

【投資事例（一部抜粋）】

会社名	業種	投資時期	経緯
ピコム株式会社	映像制作（福岡県）	2022年3月（支援完了）	事業承継
ユ〜長崎ビルディング株式会社	ホテル不動産賃貸（長崎県）	2022年3月	事業承継 事業再生
株式会社 C&G'S Atelier	菓子製造（福岡県）	2022年8月（支援完了）	事業承継
株式会社 俵工業所	精密板金加工（福岡県）	2025年3月	事業承継
株式会社 坂本石灰工業所	石灰乾燥剤製造（熊本県）	2025年3月	事業承継

事例の詳細は、FFG成長投資ホームページに記載しています。
<https://www.ffg-growth.co.jp/case/#>

- こちらのスライドには、事業承継の事例を記載しています。
- スライド左側は、福岡にて60年を超える歴史をもつ企業の事業承継支援の事例です。
- FFGが100%出資しているFFG成長投資というファンドから出資をさせていただき、福岡銀行でLBOローンを実行。そして、FFGインダストリーズでお客様の振興・開拓を行っており、総合的に事業の承継、成長を支援させていただいています。
- FFG成長投資では、スライド右側に記載しているような企業に出資を行い、事業承継や事業再生に取り組んでいます。

4. 投資銀行ビジネス①【FFGのM&Aビジネス】

■ 地域経済を牽引する地場中堅・中小企業の事業承継に向けて、M&Aビジネスに注力

FFGのM&Aビジネス実績推移



〔成約事例(一部抜粋)〕

売り手	買い手
株式会社萬坊 (佐賀/飲食・食品製造)	九州旅客鉄道株式会社 (福岡/鉄道)
株式会社福岡キャピタルパートナーズの 運営ファンド 【対象会社:トップ卯株式会社(福岡/食品製造)】	ヤマエグループホールディングス 株式会社(福岡/食品卸)
エンデバー・ユナイテッド株式会社の 運営ファンド 【対象会社:株式会社中條工務店(福岡/建設)】	株式会社トーアミ (大阪/土木建築用資材製造販売)

事例の詳細は、FFGサクセションのホームページに記載しています。
<https://www.fukuoka-ma.co.jp/#cases>

⇒ 地域企業の買い手は、シナジーを見出しやすい地域中核企業となるケースが多いため、FFGが持つネットワークに優位性がある



【参考】FFG Succession (M&A専門会社)

FFG Succession 株主 FFG100% 設立 2022年4月	
【サポートメニュー】 - 方針策定から、契約交渉まで、ワンストップでサポート 【パートナー探索における強み】 - FFGの各銀行が持つ九州内の買い手ネットワーク - フーリハンローキーグループとの包括業務提携による全国の買い手ネットワーク - FFGと国内有力事業承継ファンドとの強固な関係	

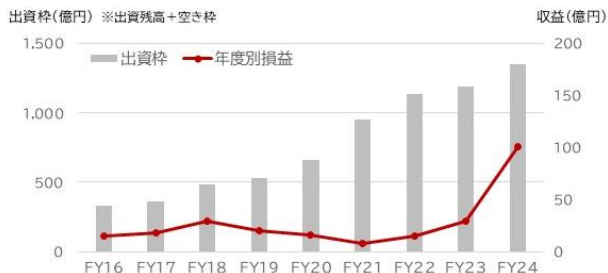
- 次に、投資銀行ビジネスのお話をさせていただきます。
- 当社は商業銀行を中心とする地方銀行グループですが、これからの当社の成長においては、投資銀行ビジネスの拡大が非常に重要です。
- まずM&Aの実績ですが、左側のグラフに記載のとおり、2024年度はクロージング件数が36件、売上高が1,366百万円となりました。
- 先ほど、メイン先が飛躍的に増加しているという話をしましたが、FFGでは、お取引先のM&A・事業承継のニーズを各子銀行の担当者が日頃の営業の中で汲み取り、そのニーズに、M&A専門会社であるFFG Successionが対応するという体制をとっています。
- 事業承継をはじめとするM&Aニーズはまだまだありますので、そのニーズに確りと対応するとともに、M&Aが成立して終わりではなく、その後のPMIまで含めた支援を行ってまいります。
- お客さまが抱える「M&Aで事業を成長させたい」あるいは、「自社の技術を次世代に承継して欲しい」といったニーズに、きめ細やかに対応し、銀行だからこそできるM&Aビジネスを目指しています。

4. 投資銀行ビジネス② 【ファンド投資・ストラクチャードファイナンス】

- 長年の取り組みにより、ファンド出資からのEXIT収益獲得と良質なストラクチャードファイナンス案件の積み上げを実現
- 首都圏等で獲得したビジネス資源(ノウハウ・収益)を地域の中核企業支援など、商業銀行ビジネスに取り込む

ファンド投資

【福岡銀行の出資枠・収益推移】 ※ベンチャー投資除く



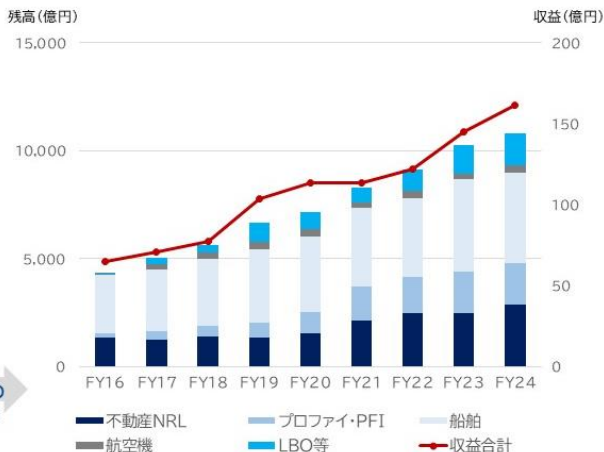
【ファンド種別】



LBOローンや
不動産NRL等の
案件持込・協業

ストラクチャードファイナンス

【福岡銀行の残高・収益推移】



- 次に、ファンド投資とストラクチャードファイナンスについて説明します。
- 当社は2000年代から、不良債権処理を先んじて進めながら、ファンド投資とソリューションビジネスを成長させてきました。
- これまで、ファンド投資は20年近く進めてきましたので、様々なファンドの皆様との協業も進んでいます。
- スライド左側に記載のとおり、ファンドへの出資枠は1,400億円、年間収益は約100億円まで拡大しており、収益の柱の一つとなっています。
- また、出資先のファンドの皆様との協業を進めており、具体的には、LBOローンや不動産ノンリコースローンといったストラクチャードファイナンスにおける良質な案件獲得につながっています。
- スライド右側に記載のとおり、ストラクチャードファイナンスの残高は1兆円を超え、年間の収益は160億円まで成長しています。
- 長年の取り組みで培ってきたノウハウや、ファンドの皆様との信頼関係によって、投資銀行ビジネスを更に強くしていきたいと考えています。

5. シングルプラットフォーム・マルチブランドの進化①

- FFGは経営統合を通じて「シングルプラットフォーム・マルチブランド」という独自の経営体制を確立
- 経営統合によるインオーガニックな成長を取り込むことで、マイナス金利下でも持続的なEPS成長を実現

経営統合の歴史とEPSの推移

① 2007年 FFG発足 熊本銀行、親和銀行経営統合

2009年 福岡銀行と熊本銀行の事務システム統合
熊本銀行と親和銀行の事業再生事業と不良債権関連事業を会社分割により福岡銀行へ承継

2010年 福岡銀行と親和銀行の事務システム統合
(シングルプラットフォーム・マルチブランド確立)

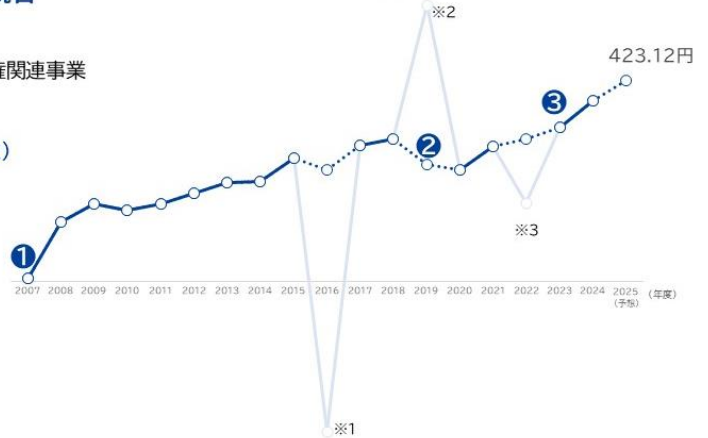
② 2019年 十八銀行経営統合

2020年 親和銀行と十八銀行が合併

2021年 十八親和銀行の事務システム統合
十八親和銀行の店舗統合開始

③ 2023年 福岡中央銀行経営統合

【EPSの推移】



※1 熊本銀行・親和銀行との統合にともない発生した「のれん」の一括償却▲948億円を除く
 ※2 十八銀行との経営統合にともなう「負ののれん」発生益+1,174億円、統合関連費用▲110億円、貸倒引当強化▲505億円等を除く
 ※3 外債口スワップ影響等▲261億円を除く

12

- 次に、シングルプラットフォーム・マルチブランドの進化について、お話させていただきます。
- 2007年のFFG設立以降、親和銀行、十八銀行、福岡中央銀行と経営統合を実施したほか、その間に、デジタルバンクとしてみんなの銀行を立ち上げるなど、多くのチャレンジ、成長投資を続けてきました。
- 右側のグラフのとおり、マイナス金利下においても、経営統合など、積極的な成長投資を実施してきたことで、FFGのEPSは右肩上がりを続けており、持続的な成長を実現してきました。
- 今後の金利のある世界では、経営統合を経て拡大したFFGの約33兆円の資産が強みを発揮すると考えています。また、今後もインオーガニックな成長を視野に入れながら、成長軌道を維持したいと考えています。

5. シングルプラットフォーム・マルチブランドの進化②

■ シングルプラットフォーム・マルチブランドを追求することで、グループ収益(ROE)の最大化を実現する

1 グループ全社最適の目線で中長期戦略を立案【経営資源の選択と集中】

2 マーケットポテンシャルに応じたリソース配分(人員・RA)を実施

3 共通業務をFFGに集約し、高度化と効率化を実現



- このスライドでは、FFG独自の経営体制であり、今の地域金融機関に一番フィットする体制だと考えている「シングルプラットフォーム・マルチブランド」について、ご説明します。
- スライドの左側に「お客さま・地域社会」とありますが、地域ごとにその課題は異なります。
- 福岡地区、長崎地区、熊本地区でそれぞれで違う課題がありますので、各銀行ごとに、優先的に解決すべき課題、そして、目指す銀行の姿がある。と捉えています。
- そのため、商業銀行部門では、各子銀行が独自性の高い営業戦略でお客さまや地域の課題を解決することで、各子銀行のビジネスを成長させていく体制を構築しています。
- 一方で、グループガバナンスやマネジメント、戦略企画、事業ポートフォリオ管理、リソース配分、新規事業の展開等は、FFGに集約するという体制としています。
- FFGは広域展開のメリット活かし、この体制を更に進化させることで、グループ収益の最大化を実現します。

6. デジタルを起点とした成長戦略【FFG経済圏の構築】

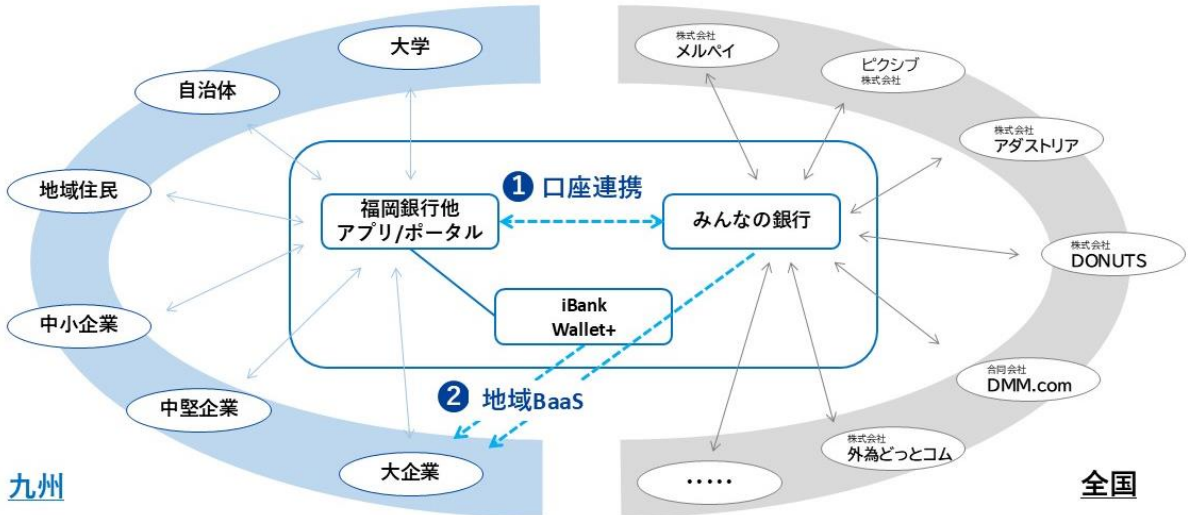
■ FFGが築いてきたデジタルの知見・ネットワークを活用した利便性・利得性の向上により、地域顧客の囲い込みを図る

- ① みんなの銀行のBaaS連携先のサービスを福岡銀行他の顧客に提供
- ② iBankやみんなの銀行の機能・ノウハウを活用した地域企業へのBaaS提供

>>

行動
変容

- ✓九州外への転出による取引解消
- ✓相続による預金の流出
- ✓金利選好による他行への預貸金流出

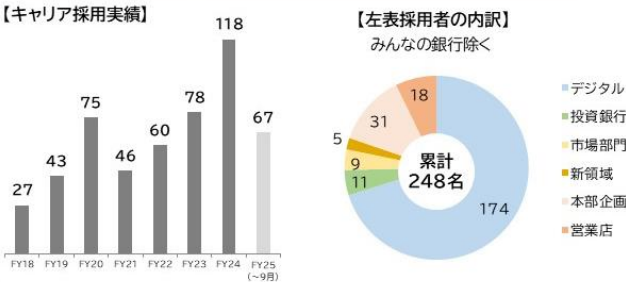


- 次にFFGのデジタルを起点とした成長戦略についてお話しします。
- 皆様からは、みんなの銀行の先進性・アドバンテージをFFGとしてどう活用するのか、というご質問をよくいただきます。
- 当社としても、これまでのデジタル分野でのチャレンジや成長投資で得たものを、いかにFFG全社で活用し、地域のお客さまや全国に広がるみんなの銀行のお客さまに利便性や利得性を提供していくか。ということを考えています。
- スライドがそのイメージ図ですが、将来的には、みんなの銀行のBaaS連携先や、各子銀行のお取引先、そして、みんなの銀行や各子銀行が持つ金融機能等を融通無碍にやり取りできるようなプラットフォームを作りたいと考えています。
- 足元の取り組みとしては、スライド中央に「口座連携」とありますように、みんなの銀行と子銀行の口座を連携させ、両者の商品やサービスを相互に利用し易くするような仕組みの構築を検討しています。
- また、その下に「地域BaaS」と記載していますが、iBankが持っているWallet+やみんなの銀行の機能を、地域のお客さまと連携し、その先にいらっしゃるお客さまに提供していくことも考えています。
- このようにして、FFGのデジタル経済圏を広げていきたいと思っていますので、これまでのように、みんなの銀行を出島として単独で成長させていくだけではなく、みんなの銀行をはじめとしたデジタルへのチャレンジのアドバンテージをFFG全体して取り込むための取り組みも進めます。

7. 人財の獲得・育成

■ 戦略を実現する人財の獲得・育成に向けて、積極的な人的資本への投資を継続

キャリア採用による専門人財の獲得強化



外部出向による専門人財の育成

現役出向者 (武者修行)	強化領域	出向先
FY23 84名	デジタル	官公庁/システムベンダー ほか
FY24 64名	投資銀行	福岡キャピタルパートナーズ ほか
FY25 63名	市場	メガバンク/証券会社 ほか
	商業銀行	大学/自治体/地域中核企業 ほか

DE&Iの推進

【女性役職者比率の推移】



従業員の処遇改善と企業価値向上の好循環創出

賃上げ率		【従業員持株会へ加入状況】	
FY23	+6.0%	25/6 時点	加入者数 7,200名
FY24	+6.4%		加入率 82.5%
FY25	+6.0%		

【従業員エンゲージメント】
FY24実績: 59.0(ランクA)

※ 本サーベイを利用している約1万社の平均がスコア50、ランクは高いものからAAA-DDの全11区分(Aは上から3つ目のランク)

- 最後に人財についてお話しします。
- キャリア採用については、みんなの銀行をはじめとした様々なチャレンジが、転職希望者に「面白そうな会社だな」「色々なことができる会社だな」という印象を与えており、FFGに入っていただける方が増加しています。
- 昨年度は、デジタル人財を中心に118名の方に入社いただきました。
- 女性の活躍については、2027年度に女性役職者の比率を4人に1人にすることを目指して、現在、力を入れているところです。
- 会社の組織風土を反映していると考えているのが、スライド右下の従業員エンゲージメントサーベイです。昨年度の実績は59ポイントと、相応に高い結果を得ています。
- 決して、楽しくゆるい会社を作りたい訳ではなく、チャレンジすることは成果を求められるので厳しいけれども、それがやりがいになるような会社を目指して、様々な施策を実行しているところです。
- また、従業員持株会の加入者を増やすために、今年の春に一人5万円分のFFGの株式を従業員持株会の加入者全員に配ることで、持株会への加入奨励を行いました。
- 足元の加入率は約82%まで増加しました。社員には、自分事として株価を見ながら、自分たちの企業を成長させるんだという意識をもって働いてもらいたいと考えています。

FFGの差別化要素

I. 九州経済の成長と営業エリアでのFFGのプレゼンス

- 半導体関連を中心とした九州経済の更なる成長
- 他行にはない高付加価値のソリューション提供により、金利競争によらない預貸金シェアの維持・拡大が可能

II. シングルプラットフォーム・マルチブランドの進化

- マーケットポテンシャルに応じたりソースの最適配分と共通業務集約による効率化で、グループ収益(ROE)を最大化

III. デジタルを起点とした独自の成長戦略

- iBank、みんなの銀行の経験で得た機能・ノウハウと、FFGの強固な顧客基盤の組み合わせで実現する、地域顧客の囲い込み
- みんなの銀行による全国へのアプローチ

IV. 戦略を実現する人財の採用と育成

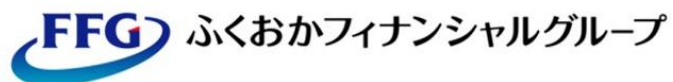
- 積極的な人的資本への投資により、企業価値向上の好循環を創出する

» 8次中期経営計画

		(前年比)	
		FY24実績	FY27計画
預金	法人	+1.7%	+1.1%
	個人	+2.4%	+2.2%
貸出金	大・中堅	+2.3%	+2.4%
	中小	+2.7%	+3.2%
	個人	+2.2%	+1.9%

		FY24実績	FY27計画
効率性	連結OHR	61.5%	50%半ば
収益性	ROE	7.4%	9.0%程度
	連結純利益	721億円	1,000億円
健全性	自己資本比率	10.0%	10%台

- 最後になりますが、本日は、メガバンクや首都圏の地銀にはないFFGならではの差別化要素や力を入れている取り組みについて、お話をさせていただきました。
- スライドに本日お伝えしたかったポイントを4つ記載しています。
- 1つ目は、九州経済の成長ですが、半導体関連企業を中心とした経済成長をただ待つのではなく、能動的に九州経済の π を大きくし、加えて、FFGがシェアを更に拡大して成長を目指すということ。
- 2つ目は、シングルプラットフォーム・マルチブランド体制により、戦略・企画・管理部門を統一しながら、各地域の子銀行がその地域の課題としっかり向き合い、地域のお客さまからの信頼を獲得していること。そして、このようなビジネスを展開し拡大させられるのは、FFGならではのということ。
- 3つ目は、デジタルを起点とした成長戦略として、iBankやみんなの銀行等のチャレンジを通じて得たアドバンテージをFFG全体に取り込んでいくこと。
- 4つ目は、戦略を実現する人財をしっかり育成して、さらなる企業の成長につなげ、企業と個人の好循環を創出し続けること。
- 以上です。ありがとうございました。



- 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。
- 本資料に記載されている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。
- 本資料に記述された将来の業績に関する記述につきましては、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。

〈本資料に関する問い合わせ先〉
株式会社ふうおかフィナンシャルグループ 経営企画部 経営企画グループ
TEL : 092-723-2255 E-Mail : ffg-ir@fukuoka-fg.com