

サステナビリティ方針と優先課題

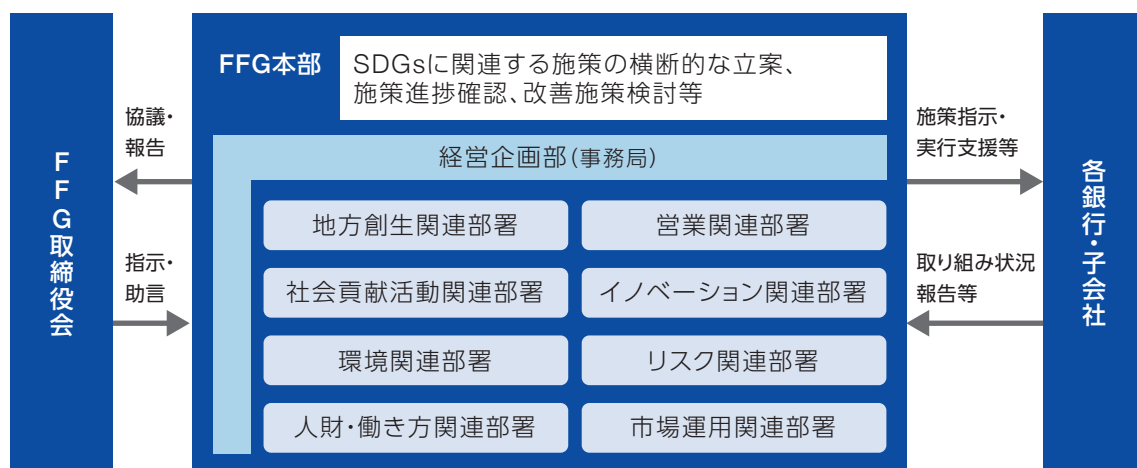
FFGは、グループ設立と同時にCSR基本方針を掲げ、さまざまな価値提供を通じて、ステークホルダーの持続可能な成長を促進し、同時にFFGの持続的な発展を目指す「CSR経営」を実践してきました。本年、その考え方を踏襲・進化させ、新たに「サステナビリティ方針」を策定し、全社横断でSDGsの達成に貢献していく体制を構築しました。

これは、FFGが掲げる基本方針（「地域経済発展への貢献」と「FFG企業価値の向上」）の好循環サイクルの実現に基づく事業活動そのものであり、さまざまな取り組みを通じて社会課題を解決することで、ステークホルダーからの持続的な支持を獲得するとともに、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

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。

サステナビリティ推進体制



- サステナビリティ方針およびSDGs重点項目についてはホームページに掲載しています
<https://www.fukuoka-fg.com/csr/sustainability.html>



SDGs=持続可能な開発目標 (Sustainable Development Goals)

貧困や飢餓、エネルギー、気候変動、平和社会など、世界が直面する課題に対して、それらを解決していくための方法を17の目標にまとめたもの。国連に加盟する全ての国が2030年を期限に、その達成に向けて尽力していく国際目標。

優先的に取り組む課題

FFGは、SDGsの達成に貢献していくため、長期ビジョン達成への影響や、ステークホルダーの意見などを勘案し、FFGが優先的に取り組む重点項目を特定しました。

長期ビジョン達成への影響

- 地域活性化との関連度
- メガトレンド(必然的な流れ)
- 人財力への影響度
- グループ総合力への影響度 など

ステークホルダーの意見

- 株主・投資家の懸念・関心事項
- お客さまが重要と認識しているSDGs など

重点項目

- 地域経済の健全な成長
- 産業発展と金融イノベーション
- 少子高齢化への対応
- 環境への配慮
- 豊かな地域社会の実現
- 新しい働き方の推進
- ガバナンスの強化

環境問題の深刻化に伴う重点項目「環境への配慮の取り組み」

FFGは、環境負荷低減に向けた取り組みがグローバルレベルで加速化していると認識し、重点項目「環境への配慮の取り組み」を強化しました。具体的には、環境負荷低

減と地域活性化の両立を実現すべく、環境に配慮した融資方針を策定しました。また、自社の気候関連リスクを再評価するなど、環境負荷低減に取り組んでいます。

気候変動への取り組み

当社グループでは気候変動への対応を経営戦略上の重要な要素と位置付けるとともに、ステークホルダーの皆さまに分かりやすく、かつ有用な情報を提供することを目的として、2020年8月にTCFD*提言への賛同を表明するとともに、提言に沿った態勢整備を進めています。加えて、当社グループの環境情報に対する投資家の皆さまのニーズに応えるため、2020年度からCDP**気候変動質問書への回答を開始しました。

* TCFD (気候関連財務情報開示タスクフォース)

気候変動問題を世界的課題と位置付け、G20財務大臣・中央銀行総裁会合の指示を受けた金融安定理事会 (FSB) が、気候関連のリスクと機会に関して適切な投資判断を促すために、「企業に対して、一貫性・比較可能性・信頼性・明確性・効率性のある開示を促す任意の提言の策定」を目指して設立したタスクフォース

** CDP (旧カーボン・ディスクロージャー・プロジェクト)

英国を本拠地とし、企業・都市の環境情報開示に取り組む国際NGOであり、世界の主要企業に気候変動等に関する質問書を送付し、収集した回答を分析・評価した結果を機関投資家に提供する活動を行っている

ガバナンス

- 「リスク管理方針」において、取締役会が気候関連リスクの特徴を踏まえて各種リスク管理態勢を整備・確立することを定めており、気候関連リスクの内容に応じて対応方針等を取締役会やグループリスク管理委員会にて協議する体制としています。
- 投融資に関しては、地球温暖化防止に向けた国際社会の要請や、持続可能な地域社会の実現に向けた取り組みへの期待を踏まえた「環境・社会に配慮した融資の取組み方針」を「与信の基本方針(クレジットポリシー)」に明記し、取締役会で決定しています。

サステナビリティ方針と優先課題

戦略

- 近年、異常気象等による被害が世界的に甚大化しており、FFGの営業基盤である九州においても、豪雨・台風等による大きな被害が頻繁に発生するなど、気候変動への対応は企業経営の大きな課題となっております。このような状況下、当社グループは、被災されたお取引先の緊急な資金調達ニーズに柔軟に対応していますが、今後は保険等を活用したリスク軽減スキーム、BCP策定・診断支援等のサービスを一層、拡充していく予定です。
- また、事業性評価の取り組みをさらに前進させ、SDGsの視点を組み込むことで、低炭素社会への移行等に伴う新たなビジネス機会に対する融資等に繋げていきます。
- 投融資にかかる具体的な方針として「環境・社会に配慮した融資の取組み方針」を定めており、そのポイントは以下の通りです。
 - ① 融資業務を通じ、環境・社会課題解決に貢献していく
 - ② 石炭火力発電事業については、電力の安定供給を使命とする電力会社への資金供給に支障が出ないよう配慮しつつ、新規建設資金は、原則として取り組まない
- 物理的リスク・移行リスクそれぞれについて、定量分析に基づく強固なリスク管理態勢の構築を目指しています。

物理的リスクについては、現在、外部の専門家の協力を得て、複数のシナリオを用いて風水害による担保資産の毀損に伴う与信関係費用増加額の試算を進めています。

移行リスクに関しては、TCFD提言に基づく炭素関連資産の状況も参考に、シナリオ分析を活用した当社グループにおけるリスクの特定および評価への取り組みに着手しています。

リスク管理

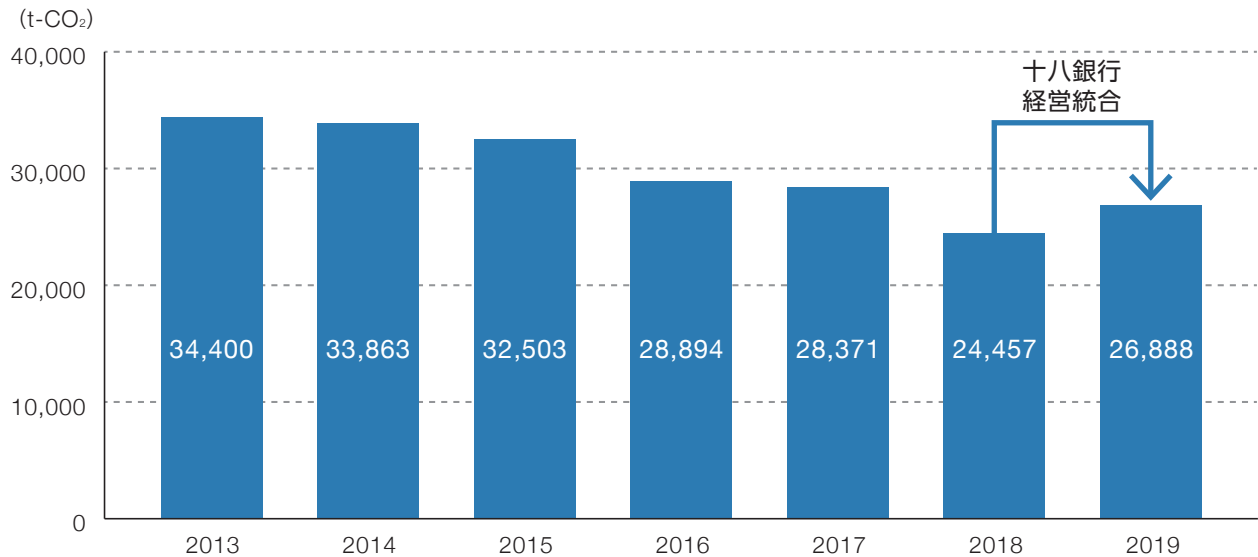
- 気候関連リスクのうち重要なものについては、顕在化の態様に応じたリスク・カテゴリーのリスクとして管理・対応を実施しています。

例えば、物理的リスクのうち、風水害によるFFG店舗網の毀損リスクについては、オペレーショナルリスク管理の枠組みの中でリスク評価を実施し、必要に応じて保険を見直す等、適切にリスクを制御しています。

指標と目標

- 当社グループでは、2009年4月にグループ共通の環境方針を策定し、環境問題に対して、自らの環境負荷の抑制・軽減に努めています。

低炭素社会の実現に向けて、室内空調の適切な温度設定や自動販売機の夜間消灯、離席時のパソコン電源オフの励行、各部店単位でのエネルギー消費量の管理などの「エコ・アクション」を進めています。また、太陽光発電や営業店のATMコーナーへのLED照明の採用など、エコオフィス化も推進しています。
- これらの取り組みにより、2019年度の傘下4行のCO₂排出量(Scope1・2合計)は26,888トンとなり、比較可能なデータが存在する福岡銀行・熊本銀行・親和銀行の3行では2013年度対比で▲36%削減しています。

FFGの事業活動に伴うCO₂排出量の推移 (Scope1・2合計)

各地域での環境美化活動

九州の豊かな自然は、私たちの宝です。環境に配慮した商品・サービスの提供を通じて環境負荷の抑制・軽減に努めると同時に、従業員一人ひとりが目の前の自然環境に目を向け地域の人々と交流を深めながら環境美化活動に取り組んでいます。



FFGだからできるサステナビリティ

～地域社会を「つなぐ」存在に～

当社グループは、地元九州の地域行政、企業、教育機関、起業家、生産者が抱える要望や課題に向き合い、同じ地域活性化の担い手として期待される役割を果たしたいと考えています。私たちの強みである広域かつ稠密なネットワークや、確固たるお客さま基盤は、それらを「つなぐ」ことで、新しいものを生み出すことを可能にします。地域に根ざす長い歴史がある私たちだからこそ実現できる、金融ビジネスの枠組みを越えた中長期視点での地域経済活性化に取り組んでいます。



地域の魅力を伝える(地域総合商社事業)

iBankマーケティング社では、クラウドファンディングサイトやオンラインストアを立ち上げ、地域の魅力あるモノ・コトを発掘して生産者の想いととも広く紹介しています。お取引先のビジネス機会を拡大し、地元産業の活性化に繋げることを目指す取り組みです。「エンニチ」においては、iBank事業のネットワークを活用して他金融機関のお取引先とも連携をスタートするなど、地域を超えた取り組みへと発展しています。

「エンニチ」サービス



エンニチ en-nichi
あなたと作り手を結ぶ、地域共創型オンラインストア



エンニチ FUNDING
地域のいいモノいいコト発掘サイト

Pick up!

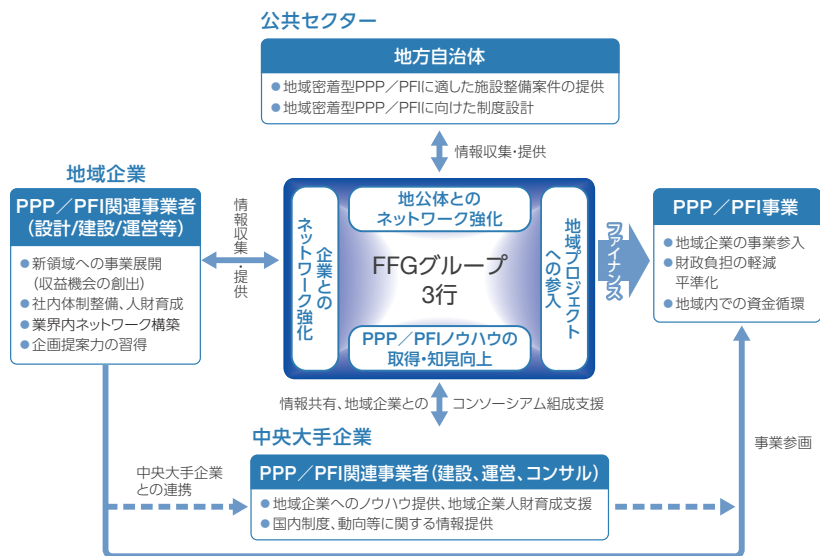
「波佐見陶器市@エンニチ2020春」を開催しました!

新型コロナウイルス感染症拡大の影響で「波佐見陶器まつり」の開催が延期された中、iBankマーケティング社が運営する地域共創型オンラインストア「エンニチ」でオンライン陶器市を開催しました。期間中の14日間でサイトの来場者数は延べ16.6万人となり、遠方からもアクセスいただくなど、これまで以上に多くのお客さまと地域を繋ぐことができました。



PPP/PFIの取り組み

FFG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。



自治体との連携

地方自治体が抱える課題に対して、地域金融機関として期待される役割をグループ体となって発揮していくため、各自治体の諸会議に参加して提案やノウハウ

の提供を行ったり、地方創生に関連するプロジェクトやイベントの組成・運営を支援するコンサルティングも行っています。

産学官連携

大学研究機関等で生み出された技術やノウハウなどをビジネスの種「シーズ (SEEDS)」と捉えて、企業の事業ニーズ (NEEDS) と結びつけることを目的に、産学官連携ネットワークを構築しています。また、行政機関によ

る補助金等の各種施策を活用するお手伝いをすることで、新たなビジネスの創出や研究開発の現場が抱える課題の解決をサポートしていきます。

(2020年3月末時点)

福岡銀行	熊本銀行	親和銀行	十八銀行
北九州市、九州大学、福岡大学、佐世保市、福岡工業大学、長崎市、熊本大学、長崎大学、公益財団法人福岡県産業・科学技術振興財団、公益財団法人九州先端科学技術研究所	合志市、熊本大学、崇城大学、東海大学、水俣市	長崎県、長崎市、佐世保市、長崎大学、佐世保工業高等専門学校、長崎総合科学大学、長崎県立大学、長崎国際大学	長崎大学、長崎国際大学、長崎純心大学、長崎外国語大学

SDGs私募債

SDGsへの取り組みの一環として、2019年10月から「SDGs私募債」の取り扱いを開始しました。「SDGs私募債」は、私募債を発行されたお客さまからいただく収益金の一部をSDGsに資する団体などへ寄付する商品です。FFGは、今後もお客さまのあらゆるニーズにお応えする商品・サービスをご提供し、地域活性化に繋げていくことを目指します。



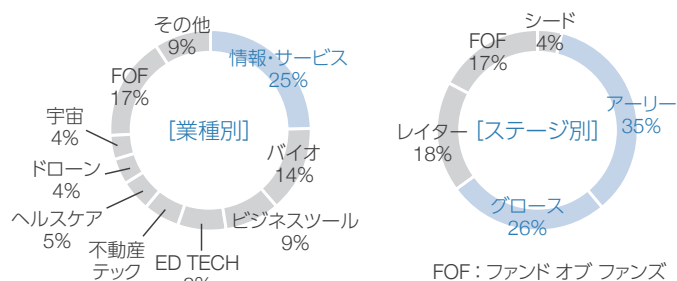
SDGs私募債発行記念盾贈呈式にて
中央：株式会社栄住産業 宇都会長 右：福岡銀行 田代常務 左：福岡銀行 箱崎支店 田中支店長(当時)

FFGだからできるサステナビリティ ～地域社会を「つなぐ」存在に～

ベンチャー支援

グループのベンチャーキャピタル「FFGベンチャービジネスパートナーズ」を通じて、ベンチャー企業の支援に取り組んでおり、地域社会の課題解決に繋がる事業に取り組む企業を中心に、投資・育成を行っています。

【投資先企業55社 ファンド投資11先 総投資額52億円】



ビジネスマッチング

グループのお取引先とベンチャー企業のマッチングを行うことで、オープンイノベーションの加速化を図っています。2019年より定期的で開催している「X-Tech Match up」では、FFGのお取引先を中心とする地場企業と、AIやIoTなどの最新のテクノロジーを有するベンチャー企業とのマッチングの場を提供することで、地場企業が抱える課題の解決およびベンチャー企業の成長支援を目指しています。



大学の知財活用

近年では、大学の知財活用による創業支援にも注力しています。九州大学と共同研究契約を締結して、九大ビジネススクールの受講生たちが研究者と連携してシーズのビジネス化に繋げていく「FFGインキュベーションプログラム」を実施しているほか、長崎大学の学生を対象とした人材育成講座「FFGアントレプレナーシップセンター」を開講しています。

地元大学との連携

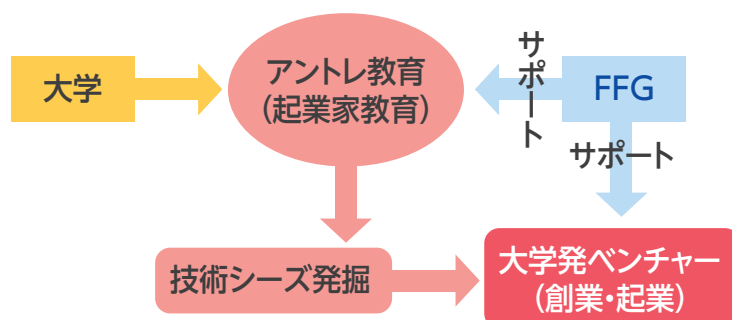
FFG インキュベーションプログラム

九州大学とタッグを組み、大学の研究成果を基にしたベンチャー企業の創出を目的とする教育プログラムを開発



FFG アントレプレナーシップセンター

長崎大学の学生を主対象として、次世代のアントレプレナー人材を育成する寄附講座を2019年10月に開設



オープンイノベーション

お客さま起点のアイデアをいち早くサービス化させるべく、外部パートナーとの協働による実証実験に数多くチャレンジしています。

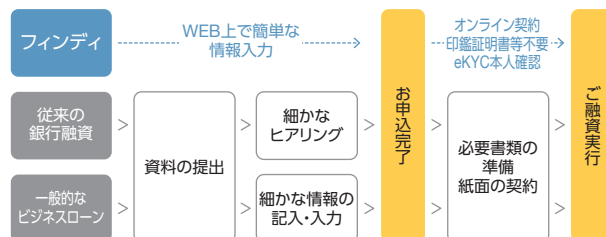
オンラインレンディング「フィンディ」

入出金データなどを基にAI技術を活用した与信判断を行うことで最短即日融資を実現(2020年9月実用化)。

「ふくぎんEASYBIZ」

地場企業の受発注や請求・決済等のバックオフィス事務を効率化するクラウドサービスを提供(試験提供期間:2020年6月~12月)。

お手続きのイメージ



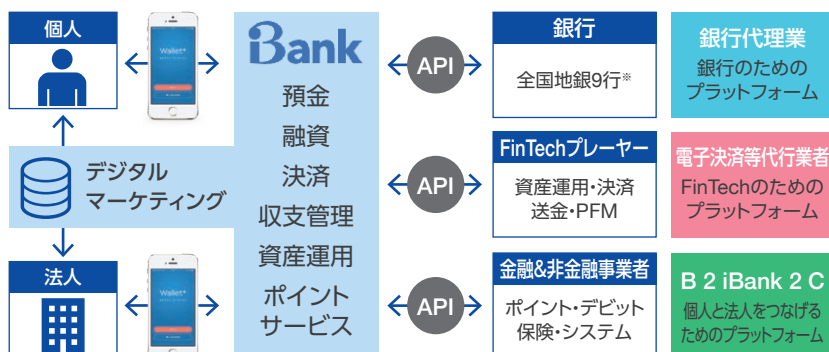
iBank事業によるエコシステム型ビジネスモデルの展開

iBank事業では、さまざまな業界・業種の事業パートナーとの連携によるローカルエコシステム型のビジネスモデルを構築しています。中核プロダクトとして展開しているスマートフォン専用アプリ「Wallet+」では、個人ユーザーには、金融と非金融が融合した新しい体験を、事業者のお客さまには、日増しに需要が高まるデジタルマーケティングの機会を提供しています。アプリの利用ユーザーの金融・消費動向に加え、趣味嗜好といった

データベースを収集してクーポンを発行するなど、各種マーケティングソリューションに活用して事業者のお客さまのブランディングや営業支援に繋げています。

ここで得た知見・ノウハウを、連携する全国の他地域の金融機関にも展開し、更なるローカルエコシステムの拡大を図ることで、地域社会の持続的な成長に貢献していきます。

これまでにない新しい 金融と非金融が“つながる”プラットフォームサービス

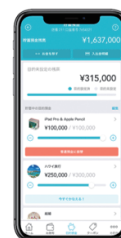


※うち1行は2020年度中にサービス開始予定

アプリトップ



目的預金



資産運用



カードローン



iBankマーケティングホームページ



FFGだからできるサステナビリティ ～地域社会を「つなぐ」存在に～

TOPICS

お客さまとビジョンを共有し、
成長の土台づくりをお手伝いしています！

地元密着型のチャレンジ in 長崎

デジタル化支援 コンサルティング



十八親和銀行 デジタル化支援チームは、長崎11名、佐世保5名でそれぞれチーム編成しています。

●デジタル化支援コンサルティングとは？

長崎は人口減少が著しく、県内企業の多くが深刻化する人材不足、進まない事業承継、多様化する顧客ニーズへの対応などさまざまな課題に直面しています。そこで、十八親和銀行のお取引先に対して、ITツール導入による業務効率化をご提案して課題解決とともに図っていこうと、2019年、当時の親和銀行、十八銀行内に20名体制のチームを立ち上げました。

サービス開始時は、情報共有、財務会計、勤怠管理および給与計算といった間接業務をデジタル化するサポートから始め、現在では、経営とITを結ぶ架け橋として、お客さまの業績向上に貢献するためのサービス提供を目指しています。



●こんな風に、お客さまと向き合っています！～コンサルティングの流れ～

事前準備フェーズ



経営陣や従業員と対話し、業務の全体像を可視化します。

経営ビジョン実現の阻害要因となっているものを特定し、IT活用による改善計画を練った上で、お客さまにコンサルティングの要否をご判断いただきます。

プランニングフェーズ

- 現状分析
- 課題抽出
- 計画策定



お客さまの変革構想を受けてITコーディネーターとしての視点やプロセスに基づき、経営戦略、業務およびITに関する現状を分析します。戦略目標達成のための課題を抽出し、課題解決に向けた計画(ITツール選出、活用方法、スケジュール等)を策定します。

実行支援フェーズ

- 導入サポート
- 運用サポート
- 運用状況確認



役職員向けにハンズオン研修等を実施し、社内定着化を図ります。ITツール導入後は、業績向上という目的を達成するために予め設定する各目標の進捗状況を確認、中長期的な目線で計画を磨き上げ、お客さまの持続的成長のために伴走します。

本プロジェクト立ち上げメンバーに インタビュー！

FFG営業統括部
植木 尚之



Q 本プロジェクトとの出会いを教えてください。

私はもともと親和銀行で5年間、M&A・事業承継業務に従事していました。企業オーナーや後継者から、人材不足に対する現実的な打ち手が少ないことや事業承継後に直面する運営の難しさといった悩みを耳にするうちに、承継サポートとは別軸でお客さまに伴走しながらお役に立てる方法はないかと模索していました。そんな時、出向することになったFFGで、中小企業向けのIT導入支援サービスの構想があると声をかけていただき、自分がやりたいことにも重なり感じて、立ち上げメンバーとして携わらせていただくことになりました。

中小企業における積極的なIT投資は、業績向上に直結する傾向にあるとされていますが、長崎では、例えばお客さまがその必要性を感じていても、公にサポートできる専門人材や相談窓口が身近にいませんでした。そこで、地域の企業にいちばん身近な存在である私たち銀行がデジタル技術を活用した課題解決に取り組み、中長期的な目線とともに地域活性化に取り組んでいきたいと、このようなプロジェクトをスタートさせました。営業店担当者からの紹介先など、これまでに約750社にご訪問して、うち107社のサポートが完了しました。最近では、離島にも施設をもつ社会福祉法人にクラウドサービスを導入し、コロナ禍で移動が難しい中でも業務の継続を可能にするなど、取り組みの効果は顕在化しています。訪問して案件受託に至らなかったケースもありますが、今まで知らなかったクラウドサービス等に触れることをきっかけとして、効率的な働き方を知っていただくことに価値があると思っています。

Q どのような手ごたえを感じていますか？

「デジタル」という看板を掲げていますが、それは課題解決のための手段の一つです。私たちがまず大切にしているのは、従業員の方々に話を聞いて社内の現状をあらゆる角度から把握すること。そして、経営

陣に経営理念やビジョン、目標を伺って、その実現に向けて何が阻害要因になっているかを一緒に考えることです。潜在的なボトルネックを見極めて、解決方法を模索する中で、デジタルでできることをご提案しています。「業務効率化をお手伝いします」というと「なぜ銀行が?」と驚かれますが、長年信頼関係を築いてきた地方銀行だからこそ、話を聞いていただけるというアドバンテージも感じています。実際にお客さまへのアンケートでは、「もともと取引がある銀行なので、社内の事情を相談しやすかった」「銀行に業務内容を深く理解してもらえてうれしい」といった回答をいただいています。一方で、サービス導入後の継続サポートの要望もいただいています。中小企業でデジタル化が進まない理由の一つは、システムを扱える人材の不在であるといわれていますので、本プロジェクトを通じて各企業の中にそうした人材を育てることも重要なミッションです。

Q 今後どのように成長していきたいですか？

デジタル化支援チームのメンバーも、現職に任命されて一から勉強し、ITコーディネーターの資格を取得しました。デジタル分野はスピード感のある世界なので、常に新しいものを取り入れていかなければ知識もスキルも陳腐化してしまいます。お客さまとの窓口となる営業店とも、連携を深めながら質の高いニーズ喚起を目指していきたいと思っています。最近、このチームの一員として働きたい!と声を挙げてくれる行員も出てきて、自分たちのやりがいや熱意が行内にも伝わっている、と嬉しく思っています。デジタルと言っても、本プロジェクトのような経営課題解決もあれば、技術を駆使したシステム開発や、新規事業立ち上げなどあらゆるアプローチがありますので、今後さまざまな仕組みづくりにチャレンジすることで、グループ一体となって地域の未来を創るお手伝いがしたいと思っています。