

# 熊本銀行



熊本銀行  
取締役頭取

坂本 俊宏

熊本県の更なる  
ゆたかさの実現に向けて  
地域の成長に貢献する銀行に。

## 熊本県の現状と将来環境

当行の営業エリアである熊本県は、九州第2位の経済規模・人口を誇り、半導体関連産業を中心とした製造業、全国5位の算出額を誇る農業、阿蘇や天草などのゆたかな自然、温泉をはじめとした観光資源など、さまざまな特徴・強みがあります。

近年は、TSMC (JASM) の進出を契機に、半導体関連企業の設備投資が活発化しており、新生シリコンアイランド九州の中心として、日本の中においても特に成長が期待されている地域です。

一方で、少子高齢化にともなう人手不足、後継者不足による事業承継の問題、SDGs・DXの推進、地場産業の更なる活性化や次世代産業の育成など、さまざまな課題への対応も必要な状況です。

当行は、熊本県の経済を支える金融インフラの一つとして、半導体産業に関連する取り組みに加えて、地域が抱えるさまざまな課題と向き合い、熊本県のゆたかさへ能動的に貢献したいと考えています。

## 熊本県のゆたかさへの貢献

### 〈半導体関連産業への取り組み〉

熊本県のゆたかさへ貢献していくために、まず、今後の熊本・九州経済を牽引していく、半導体関連産業への取り組みが重要だと考えています。

年内に量産開始を予定するTSMC熊本工場の周辺地



TSMC熊本工場

域では、半導体関連企業を中心とした設備投資に加え、生活インフラの整備が進むなど環境が大きく変化しています。

今後も大規模な投資が続くことが期待されており、台湾の新竹市 (TSMC本社所在地) のような、新たな産業都市が誕生する可能性を見据え、進展する新たな街づくりに積極的に参画したいと考えています。

また、ビジネスマッチングなどを通して、地元企業がTSMCを中心とするサプライチェーンに参画できるように支援を行うとともに、経済効果が県内全域に還流し、あらゆる業種に波及する流れを創出していくことが重要だと考えます。

地域の企業と地域で暮らす人々に対し、一歩先を行く発想で、それぞれのニーズに即した最適なソリューションの提供に努めます。

### 〈ゴールベース型営業の実践〉

人手不足や後継者不足、デジタル化の進展、サステナビリティ志向の高まりなど、地域企業を取り巻く経営環境は急速に変化しています。

これらの変化を機会と捉え、お取引先が抱えるニーズや課題の解決、経営目標の達成に貢献できるよう、FFGの営業スタイルである“ゴールベース型営業”を実践し、事業承継やサステナビリティ経営支援などファイナンスにとどまらないソリューション提供で伴走支援を行います。

また、熊本県のゆたかさの実現に向けては、経済成長にともなう雇用・所得の増加や、人生100年時代を見据えた資産形成ニーズへの対応など、個人のお客さまのゆたかさへの貢献も重要だと考えます。

デジタル/AIを活用した先進的な技術と「人」の力を融合することで、一人ひとりに寄り添ったきめ細やかなサービスを提供するとともに、金融経済教育による金融リテラシーの向上にも取り組みます。

## 地域の成長に貢献する銀行を目指して

当行の強みは、95年の歴史の中で培った地域のお客さまとの親密なリレーションに加えて、気軽に相談いただけるような「親しみやすさ」と「きめ細やかさ」を合わせたヒューマンタッチな対応だと考えています。

FFG設立以降、当行が培ってきた強みをベースに、FFGが持つネットワークや総合力に加えて、デジタル技術を融合したお客さま本位のサービスを提供することで、当行のビジネスモデルを進化させてきました。

今後の熊本県の更なるゆたかさの実現に向けては、半導体関連産業の取り組みの他、農林水産業や観光業等の地場産業の活性化、先端産業の誘致等の次世代産業の育成が必要です。その実現に向けて当行がこれまで以上に踏み込んだ支援を行うため、FFG一体で産・官・学・金の関係機関との連携を強化します。

そして、それぞれのお客さまの真のゆたかさに伴走し、地域のお客さまとの信頼関係をより強固なものとするので、「地域の成長に貢献する銀行」を目指します。

これからの熊本銀行にご期待いただくとともに、これまで同様のご愛顧とご支援をどうぞよろしくお願い申し上げます。

## 営業担当者の想い

熊本銀行 ソリューション営業部  
(PB業務担当/調査役)

田中 結衣香



私は、熊本銀行とお取引をいただいている企業オーナーが抱える事業拡大・資産運用・事業承継・相続など、さまざまなお悩みにお応えするPB(プライベートバンキング)業務を担当しています。

日々の営業活動の中では、お客さまの事業の状況や体調、家族のライフイベントなど、さまざまな環境変化と、そこから来る「気持ち」の変化にタイムリーに気付けるように、お客さまとの長期的な信頼関係の構築を心がけています。

PB業務の担当になり、5年になりますが、長い時間をかけてお客さまの目標に伴走できていることが、お客さまに評価いただいているポイントの一つです。初めてお会いしてから、4~5年かけて提案に辿り着くこともありますが、事業承継や相続といった一生に一度のイベントに関わるご提案であ

れば、自然なことかと思っています。

足元では、TSMC進出による地価の高騰により、菊陽町周辺では、資産活用や相続に関するお悩みが増えているので、社内外の専門家と協業しながら、サポートを行っています。

熊本銀行はコンパクトな銀行なので、本部の部署間、本部と営業店の連携がとても取りやすく、役員との距離も近いです。熊本銀行がこれまで培ってきたお客さまとの親密な関係性、行内のシームレスな連携に加えて、FFGの専門的な知見を活用することで、ここ熊本で、他社にはない付加価値をご提供できていると思っています。

PB業務にとってもやりがいを感じており、お客さまにとって必要だと思うからこそ、熊本銀行のPB業務を持続的なものにしたと考え、人財育成に注力しています。新任の担当者に対する1年間の育成カリキュラムを作成し、試行錯誤しながらOJTを実施していますが、一人ひとり持つ強みが違うので、個人の特性を踏まえた育成に難しさや、やりがいを感じているところです。

これからも、熊本銀行の強みとFFGの専門知見やネットワークを活かしながら、自分自身と一緒に働く仲間が日々成長することで、地域の成長に貢献していきます。

# 十八親和銀行



十八親和銀行  
取締役頭取  
山川 信彦

長崎県のゆたかさと  
地域経済の持続的な成長のために。  
～地域課題解決のリーディングカンパニーへ～

## 長崎県の現状と将来環境

当行が営業地盤とする長崎県は、数多くの歴史・文化を有しており、豊富な観光資源に恵まれていることや、今後発展が見込まれる洋上風力発電の適地であることなど、さまざまな魅力と、成長の可能性を有しています。また、100年に1度の変革期といわれる再開発が進んでおり、地域の魅力が更に高まりつつあります。

一方で、人口減少や高齢化が、全国に先行して進んでいることや、労働生産性が九州他県と比べて低いことが課題となっています。

そのような中で、長崎県内において、多くの個人・法人・自治体などのお客さまから、お取引をいただいている当行は、長崎県の持続的な成長に責任を負っているものと認識しています。

お客さま一人ひとり、一社一社の課題解決に取り組むとともに、その先にある地域が抱える課題の解決も本業領域と捉え、長崎県の「ゆたかさ」にコミットしていきたいと考えています。

## 十八親和銀行の成長戦略

長崎県の持続的な成長に向けて、①産業発展支援、②経済活動の活性化支援、③社会生活インフラ支援の3つを戦略の柱に取り組みを進めます。

また、これらを通じて、長崎県に暮らす人々の所得や生活の質の向上といったゆたかさの実現を目指します。

### ①産業発展支援

長崎には医療・福祉等の労働集約型産業が多く存在しています。人口減少が顕著な中で、こうした産業を維持していくためには、先を見据えて生産性を向上させていく取り組みが必要です。

十八銀行と親和銀行の合併時より注力してきた、「IT」の力を活用した、お取引先のデジタル化支援と、「人」にしかできない、心を通わせた「Face to Face」の課題解決支援を更に推し進め、企業、ひいては地場産業の生産性向上を実現するとともに、グループの総合力を活用しながら、今後、成長が期待される海洋エネルギー・半導体・航空関連等の産業発展に注力します。

長崎県をこうした産業が集積する地域に発展させていくことで、地域の雇用を維持・創出し、そこで働く人々の所得の向上に貢献することを目指します。

### ②経済活動の活性化支援

長崎県の課題として、県内で生み出された付加価値の県外流出が多く、経済循環率が低いことがあげられます。

地域内でお金が循環する仕組みをつくるために、産官学企および業界団体と連携した座組の構築、地場企業の魅力発信やブランド化（六次化）、行政と連携した魅力ある仕事の創出などに取り組めます。

経済活動の活性化支援を通じて、産業が発展し、雇用が生まれ、創出された付加価値が好循環する地域社会を目指します。

### ③社会生活インフラ支援

変化の大きな時代において、さまざまな課題に取り組んでいくには、その土台となる持続可能な社会生活のインフラが不可欠です。

これまで地域の皆さまから信頼いただき、蓄積してきた情報を活かし、引き続き、利便性と質の高い金融サービスの提供に努めていきます。

また、大規模な再開発等が、一時的な経済効果にとどまらないように、人が集まり、誇れる、経済的・文化的にも魅力的な街づくりに貢献することを目指します。

## 地域課題解決のリーディングカンパニーへ

長崎県は人口減少の先進県であるため、当行はこの重点課題に他の地域よりも先駆けて対応していくことが求められています。



地域課題解決を本業として捉え、その課題解決に価値を見だし、全力で取り組むことが、長崎県、ひいては九州全体の持続的な成長につながっていきます。

これらの取り組みは当行のみで実現できるものではありません。これまで培ってきた、当行の強みである県内のお客さま、行政との深いリレーションを活用して、ともに長崎県のゆたかさの実現に取り組めます。

長崎のゆたかさや成長を、すべてのステークホルダーが実感できるように、また、一人でも多くの人々が不安なく、ゆたかな人生を送れるように、長崎県のリーディングカンパニーとして、主体的に責任を果たしていきます。

これからの十八親和銀行にご期待いただくとともに、これまで同様のご愛顧とご支援をどうぞよろしくお願い申し上げます。



## 営業担当者の想い

十八親和銀行 波佐見支店  
(店頭営業 / 課長代理)

島田 有沙



経営統合以降、地域で高いシェアを持つ地方銀行として、改めて、多くのお客さまから頼りにされていることを実感し、日々の営業活動の中で、「長崎県の成長」を意識するようになりました。

私は、波佐見支店で店頭営業を担当しており、日々、多くのお取引先とお話をします。その中で、単に、お客さまから依頼された手続きを行うだけでなく、銀行の店舗を「地域企業の担当者、地域住民のコミュニケーションの場」と捉え、地

域の活性化につながる情報収集を行いながら、多くのアイデアをカタチにすることが、長崎県の成長に向けた銀行の大切な役割の一つだと考えています。

具体的な取り組みとして、波佐見支店では、まちの主要産業である陶磁器産業の出荷額減少と観光事業の拡大という波佐見町がもつ課題への対応を検討しました。支店全員でアイデアを出し合い、観光事業の拡大に向けて、観光型MaaSアプリの活用を波佐見町へ提案し、前向きに検討いただいています。

このような取り組みを、長崎県内のあらゆる支店で数多く実施し、地域の活性化を長崎県全体に広げていくことが、お客さまからの信頼と期待に応えていくことだと思えます。

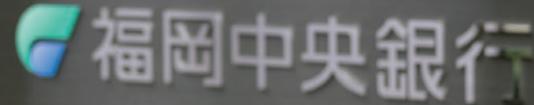
地域課題解決のリーディングカンパニーの一員として、まずは、ここ波佐見町から、長崎県のゆたかさにご貢献していきます。

# 福岡中央銀行



福岡中央銀行  
取締役頭取  
荒木 英二

中小企業専門金融機関として  
地元の事業者の方々に寄り添い、  
地域とともに歩む銀行を目指します。



## 福岡県の中小企業の状況

当行が本店を置く福岡市は、人口増加率、若者比率、開業率等が全国の政令指定都市の中で最も高く、活気溢れる街です。

加えて、近年はアジア諸国からの観光客の増加や、九州全域における半導体産業の盛り上がりなどにより、中小企業・小規模事業者(以下、中小企業)にとって多くのビジネスチャンスがある魅力的なマーケットです。

一方、昨今の物価高や金利上昇の状況下において、中小企業にとっては価格転嫁の難しさから、業績悪化につながる懸念があります。また、人手不足が深刻化しており、インバウンド等の需要拡大のチャンスを逃している中小企業も多い状況です。

当行は、庶民金融の役割である殖産無尽を起源に、福岡県における「中小企業専門金融機関」として、これまで中小企業のサポートに力を入れてきました。

FFGとの経営統合後もその基本スタンスは変わらず、これからも「地域になくてはならない銀行」として選んでいただけるよう努めてまいります。

## 福岡中央銀行が目指す姿

お客さまが抱える課題は、業種や規模の大小等により、それぞれ異なり、最適な解決方法も千差万別です。

今後、生成AIをはじめとするテクノロジーの進化により、デジタル上で課題解決できる局面が増えていくことが想定されますが、それによってすべての課題を解決できるわけではありません。大切な場面や判断に迷う時には、「人」による人間味のある助言やサポート、選択の後押しを求めるお客さまもいらっしゃいます。

当行は、営業担当者のフットワークを重視し、お客さまのもとへ訪問し、直接お話を伺うことで、お客さまの理解を深めることにこだわってきました。そうして培ってきた、「face to face」の関係が当行の強みです。

今後は、デジタルも活用しながら、お客さまの利便性を高めるとともに、お客さまの理解をより深め、「人」によるきめ細やかなサービスを提供してまいります。

また、これまで当行が培ってきた中小企業への支援スキルに加えて、FFGが持つノウハウやネットワーク、戦略系子会社のソリューションを活用することで、お客さまの成長の可能性を最大限に広げていくことを目指します。

## 経営基盤の進化

今後、FFGとの連携により、一層の業務効率化を進め、人的資源を捻出し、お客さまとの接点を大幅に増加させていきます。

あわせて、お客さまの事業の維持・成長に必要なさまざまなニーズに対して最適な提案ができる営業人材の育成やスピーディーな融資回答の実現など、お客さまにヒューマンタッチで真に価値のあるサービス提供を目指します。



当行は中小企業のお客さまへのサービス提供に特化し、経営者やその従業員の皆さまと親密な関係を築き、お客さまの課題解決に誰よりも真剣に取り組む「中小企業専門金融機関」であり続けたいと考えています。

これからの福岡中央銀行にご期待いただくとともに、これまで同様のご愛顧とご支援をどうぞよろしくお願いいたします。



## 営業担当者の想い

福岡中央銀行 八女支店  
(預り資産業務 / 主任)

鶴久 千香子



私は、福岡中央銀行の八女支店で、預り資産業務を担当しています。お客さまに銀行を身近に感じていただけるように、積極的にお客さまの会社やご自宅を訪問し、直接対話することを大切にしています。良い意味で、福岡銀行とは違う、福岡中央銀行の魅力をお客さまに伝えていきたいと想っています。

入行以来、私が感じている当行の最大の魅力は「人」です。お取引先の一社一社、一人ひとりとしっかり向き合う姿勢に加え、従業員同士の絆の強さと活発なコミュニケーションが、お客さまとの親密な関係の構築につながっていると

感じます。今後、FFGとの連携により、さまざまな業務の効率化が進んでいきますので、捻出した時間で、さらに当行の「人」の魅力を引き上げ、地域になくてはならない銀行でありたいと想います。

## FFGとの経営統合への期待

経営統合から1年が経過し、FFG・福岡銀行との交流の機会が増え、当行にはまだ取扱いのない商品やサービス、業務などが見えてきたことで、これからの現場の変化、特に、お客さまにより良い提案ができるようになることに期待しています。

また、FFGには、DX推進本部やソリューション事業本部、戦略系子会社など、専門的な知見・ノウハウを持つ部署がありますので、キャリアチャレンジ等を通じて、当行の行員のキャリアプランが広がることにも大きな期待を持っています。FFGと福岡中央銀行の人財交流が活発化し、双方に良い循環が生まれ、FFG・当行・地域・お客さまがともに成長していくことを目指します。