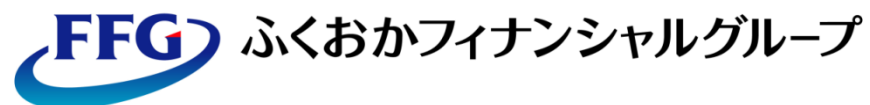


第6次中期経営計画

2019年4月～2022年3月



はじめに

- 当社グループは、2007年4月の設立以降、九州全域に広域なネットワークを有する**広域展開型地域金融グループ**を形成し、**シングルプラットフォーム・マルチブランド**をはじめとする基本的な経営スタイルを確立するとともに、地域経済の発展に資する様々な活動を展開してまいりました。
- 2019年4月には、長崎県経済の活性化に貢献していくことを目的とした、**十八銀行との経営統合**が実現するなど、グループの経営基盤を強化しながら、**地域の安定的な金融システムの構築**を進めています。
- しかしながら、金融機関を取り巻く経営環境は、人口減少・少子高齢化の進行などの構造的課題に加え、**デジタル技術の急速な進展によって異業種から金融業への新規参入**が相次いでおり、今後もデジタル化が加速することで社会や産業構造が変容し、**お客さまの行動の変化やニーズの更なる多様化が進んでいくことが想定されます**。
- このような急速な環境変化に対応するため、デジタル化への変革を進めていくことは不可欠ですが、お客さまの課題やニーズを的確に把握するためには**“人と人との対話”が最も重要であることには変わりなく**、また、それに応じていくためには、これまで以上に最適なソリューションを提供していく必要があります。そのために、**人財育成や高度なソリューションを提供できる体制整備を進め、地域やお客さまが抱える真の課題を解決するためのコンサルティング機能の強化**に取り組んでまいります。
- 当社グループは、昨今の環境の変化を大きな変革と成長の機会と捉え、ブランドスローガンである「**あなたのいちばんに。**」の**実現**を全ての企業活動の基軸として、金融サービス、営業スタイル、人財、組織などのあらゆる面において「**進化**」に向けた取り組みを更に加速させ、持続的な成長を実現していきます。
- そして今後も環境の変化に柔軟に対応しながら、進化を続けられる組織になれるよう、**人財力と新たなデジタル技術を十分に活用し、金融の枠を超えてお客さまのために行動することで、お客さまの成長と地域経済発展に貢献する金融グループ**を目指してまいります。

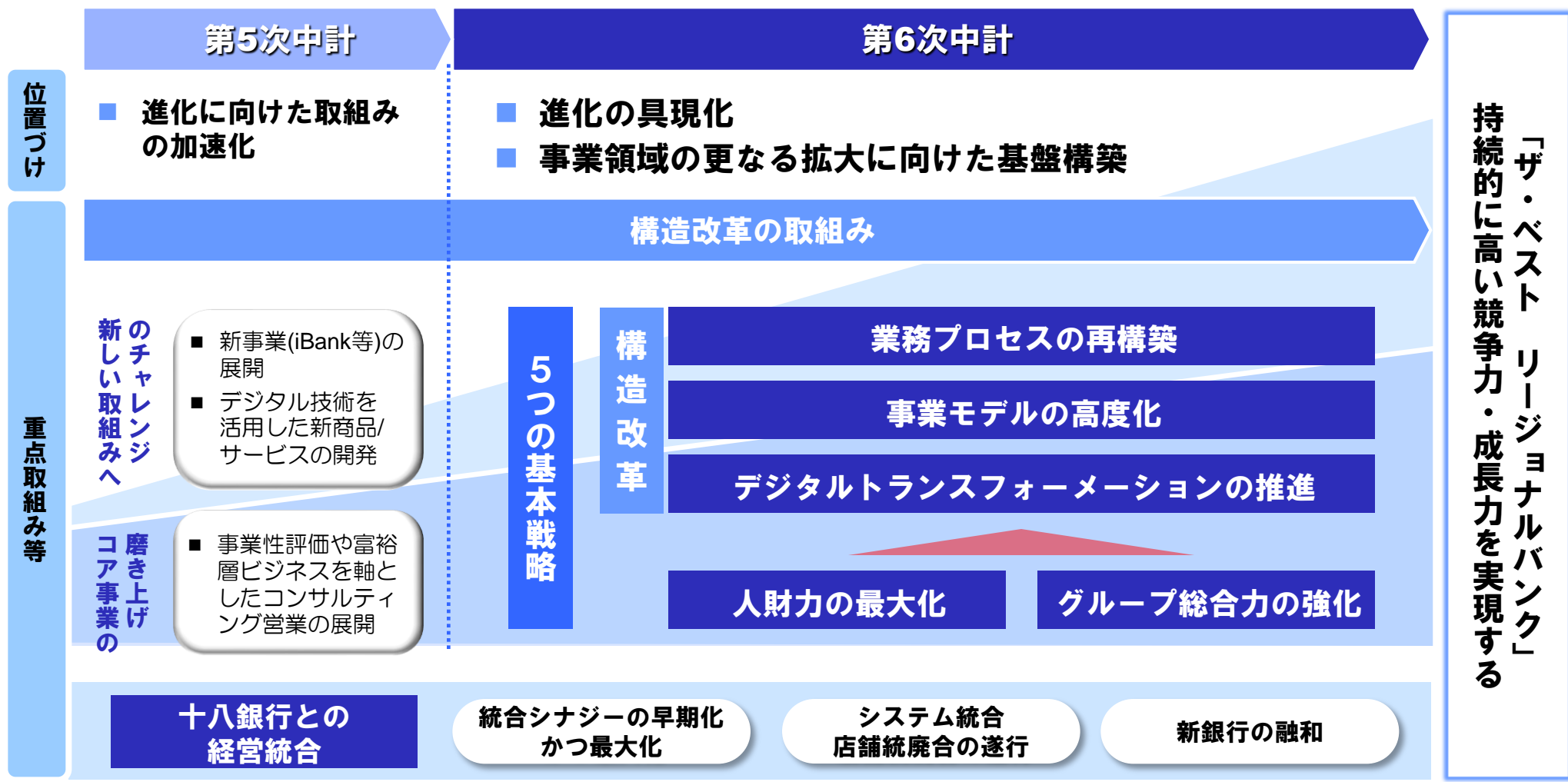
経営環境の認識と目指す方向性

- デジタル技術の進展により、お客さまニーズの多様化、異業種の参入など、取り巻く環境が急速に変化していくことが想定されますが、デジタル技術を有効活用しながら、人財・店舗ネットワーク・グループ総合力といったFFGの強みを更に強化していくことで、お客さまに高品質で最適なサービスを提供してまいります。



第6次中期経営計画の位置づけ

● 第6次中期経営計画は、長期ビジョン「ザ・ベストリージョナルバンク」の実現に向け、5つの基本戦略を柱に、構造改革を加速させながら、進化の具現化と事業領域の更なる拡大に向けた基盤構築に取り組んでまいります。



業務プロセスの再構築

- デジタル化・自動化や本部集中化などにより、お客さま対応における業務プロセスを抜本的に見直し、人員・時間・空間などのリソースを捻出して、“コア事業の磨き上げ”や“新しい取組みへのチャレンジ”に向け再配置・再活用することで、営業力の向上や新事業の創出などを図ってまいります。

業務プロセス再構築の主な取組み

- 店頭取引へのタブレット導入
 - 渉外用タブレットの更改・機能改善
 - 投信・保険取引の電子化
 - 住宅ローン・消費性ローン取引の電子化
 - RPA・AI-OCRの活用
 - 営業店業務の本部集中化
 - 業務フローの抜本的見直し
- etc**

ペーパーレス化 印鑑レス化 バックレス化 セルフ取引拡大

約**2割**の業務を効率化



事業モデルの高度化～法人金融サービス

- お客さまとの対話やデジタル技術の活用などを通じて、真の課題やニーズを適切に見極め、ライフステージに応じて金融の領域外も含めた最適なソリューションを提供し、お客さまの企業価値向上に貢献してまいります。

真の課題・ニーズの把握

営業店

ヒアリング力の向上

- **業務プロセスを再構築し事務負担を削減**
 - ✓ 営業人財や面談時間の捻出による課題・ニーズの深掘り
- **デジタル技術の活用による効果的な営業**
 - ✓ お客さま情報の一元化や、ニーズ予測ツール開発などによる、効果的・効率的なニーズ把握や提案

連携強化による、**FFG**が保有する情報や機能の最大活用

本部

営業店支援体制の強化

- **案件情報等のハブ機能強化や、本部営業フロントの役割明確化**
 - ✓ 十八銀行も含めた、グループ全体の営業店情報の一元集約や案件の最適な差配
 - ✓ 産業調査に基づく営業戦略の策定
 - ✓ 本部フロントによるお客さまとのリレーション強化

高度で最適なソリューション提供

- **創業支援**
- **ベンチャー投資**
- **人材紹介**
- **デジタル化支援**
- **販路拡大支援**
- **海外ビジネス**
- **事業承継・M&A**
- **エクイティ投資**
- **I P O**
- **事業再生**

FFGアントレプレナーシップセンターでの起業家育成

子会社FVPによるスタートアップ投資

子会社FFGBCによる専門人材紹介

専担チーム組成による独自のIT化支援

ビジネスマッチングシステム導入・地域総合商社検討

地場企業向け投資銀行業務の強化

お客さまの成長の対価をエクイティやフィーで享受するビジネスモデル構築

ニーズに応じたソリューション領域の拡大

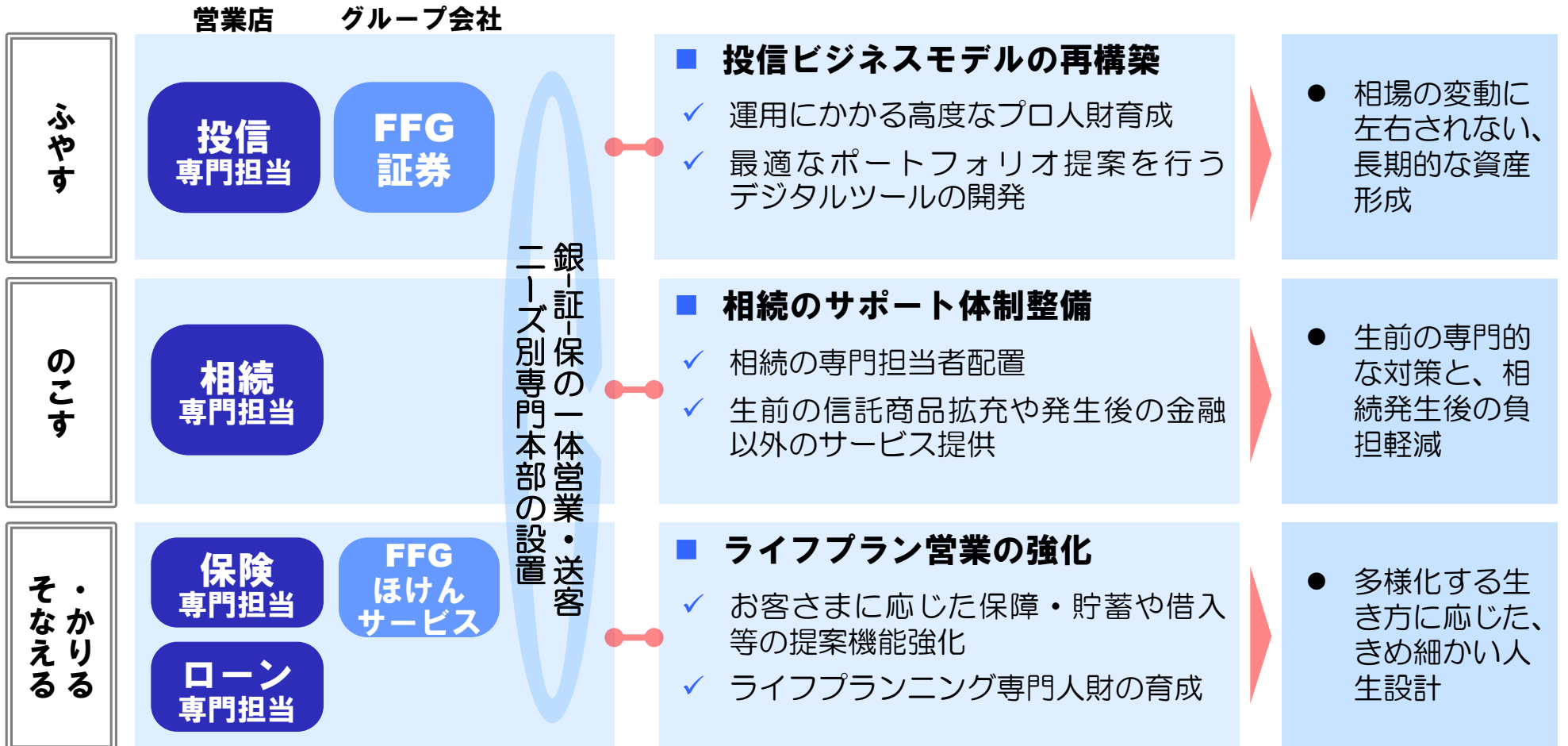
事業モデルの高度化～個人金融サービス

- お客さまのニーズに応じた専門体制を構築し、専門性を極めた高品質なサービスを提供していくとともに、「銀行－証券－保険」の一体営業を加速させ、グループトータルでの真のアセットマネジメントサービスの実現を目指します。

ニーズ別専門体制の構築

重点取組み

目指す姿



- デジタル技術進展に伴うお客さまの行動の変化や社会構造の変容に対応すべく、デジタル技術活用を前提としたお客さま起点の銀行ビジネスの再構築を図る「デジタルトランスフォーメーション」を推進してまいります。

デジタルトランスフォーメーション (DX)

- 単なる業務のデジタル化でなく、業務プロセス・意思決定方法・お客さまへの提供価値といった、ビジネスそのものをデジタル技術を活用して根本的に変革していくこと

デジタル技術やデータの活用を前提としながら、お客さまニーズの変化に即応し徹底したお客さま起点のサービスを提供していく、銀行ビジネスの再構築

既存ビジネスの変革を図る取組み

FFGのDXを支える
競争力の高いエンジン構築

アジャイル開発体制

- 商品やサービスをスピーディーに開発・改善する体制を構築

データ利活用体制

- 行内外のあらゆる情報を蓄積し、利活用・価値化する体制を構築

API基盤利活用体制

- パートナー企業と連携し、新たな価値を創出する体制を構築

ゼロベースで設計する取組み

新しい金融や銀行像を追求する
システム開発子会社※設立

※ゼロバンク・デザインファクトリー(株)【ZDF】

ZDFの機能

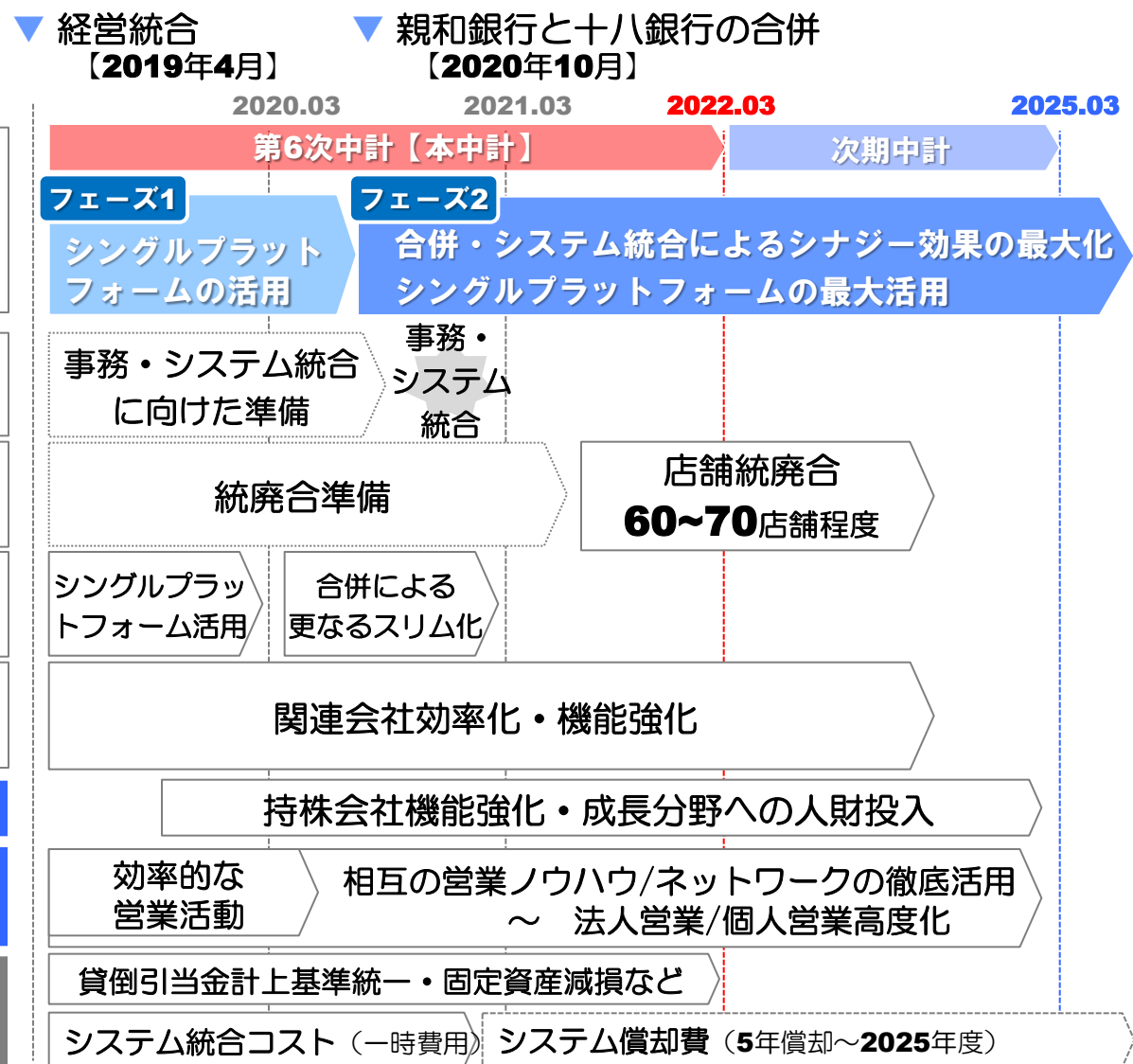
- サービス企画からシステム開発・データ活用までを一元的に担う機能を集約

銀行業務をゼロベースで検討する、次世代バンキングシステムの研究開発

- 本システムを通じて、金融機能等を様々な事業者に対しサービスとして提供する、**BaaS**※の展開を検討
※**BaaS (Banking as a Service)**

十八銀行との経営統合におけるシナジー効果

● 持株会社機能などのシングルプラットフォームを活用することで、経営統合段階からシナジー効果を実現してまいります。また、親和銀行と十八銀行の合併によりシナジー効果の最大化を図ってまいります。



統合効果

- シナジー効果
- ✓ 店舗統廃合、本部スリム化、シングルプラットフォームの最大活用など効率化（生産性向上）
 - ・ 捻出人員の活用/調整
 - ・ システムコスト・店舗コスト等の削減
 - ✓ ノウハウ・機能・ネットワークの活用、事業性評価の実践による本業支援 など

2024年度

計 **100億円/年**

（税引前。システム償却費除く）

- 第6次中期経営計画では、経営の効率化を原動力として収益力を高め、企業価値の向上を図ってまいります。
- 配当テーブルは、配当性向を30%程度から35%程度へと見直し、当期純利益550億円以上のゾーンの配当額を新たに設定いたします。

目標とする経営指標

配当テーブル

	2018年度 ※十八銀行合算ベース	最終年度目標 (2021年度)
当期純利益 (連結)	559億円	575億円
ROE	6%程度	6%程度
自己資本比率	11%程度	12%程度
OHR (連結)	64%程度	60%程度

- 配当性向：35%程度
- 550億円以上のゾーンを設定

当期純利益 (連結)	年間 配当金	配当性向
600億円以上	115円	~37%
550~600億円	105円	33~36%
500~550億円	95円	33~36%
450~500億円	85円	32~36%
400~450億円	75円	32~36%
350~400億円	65円	31~36%
300~350億円	55円	30~35%
250~300億円	50円	32~38%
200~250億円	45円	34~43%
150~200億円	40円	38~51%
150億円未満	35円	45%~

※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

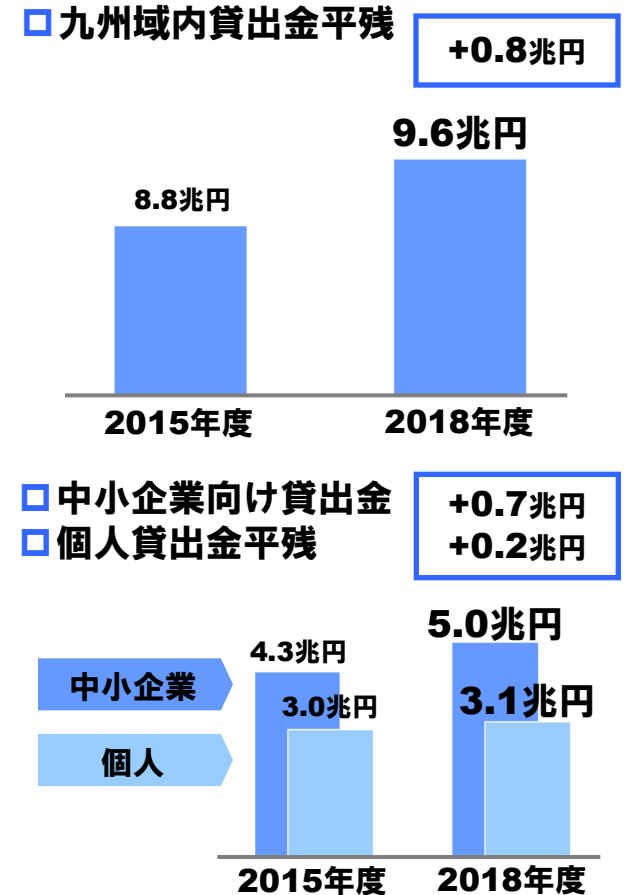
【参考】第5次中期経営計画の振り返り

- 第5次中計は、今後10年間を見据えた「進化のステージ」の第1ステージと位置づけ、構造改革の取組みにより経営基盤の強化に努めてまいりました。
- 第5次中計の3年間の実績については、業績・業容などのあらゆる指標が着実に伸長しました。

主な経営指標

参考

	2015年度 (実績)	2018年度 (実績)	3年増減
当期純利益 (連結)	447億円	516億円	+69億円
ROE	5.8%	6.6%	+0.8%
総貸出金平残 (3銀行合算)	10.4兆円	11.5兆円	+1.1兆円
総資金平残 (3銀行合算)	12.9兆円	14.2兆円	+1.3兆円
預り資産残高 (3銀行+FFG証券合算)	1.3兆円	1.6兆円	+0.2兆円
自己資本比率	8.8%	10.2%	+1.5%
OHR (連結)	63.7%	60.6%	▲3.1%



※ 当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益
 ※ 総貸出金平残：FFG向け・政府向け貸出金を除く

※ 預り資産残高：投資信託・保険の残高

あなたのいちばんに。



ふくおかフィナンシャルグループ

< 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

- 電 話 0 9 2 - 7 2 3 - 2 5 0 2
- F A X 0 9 2 - 7 2 1 - 5 7 9 8
- E-mail ffg-ir@fukuoka-fg.com
- H P <http://www.fukuoka-fg.com>
- 担当者 上村・川村・河野・恒吉・鶴田

- 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。