



あなたのいちばんに。
ふくおかフィナンシャルグループ

地域密着型金融の取組み状況について (平成20年度)

地域密着型金融の推進に関する基本方針 (ふくおかフィナンシャルグループ)	P.1
I ライフサイクルに応じた取引先企業の 支援の一層の強化	P.2~4
II 事業価値を見極める融資手法をはじめ 中小企業に適した資金供給手法の徹底	P.5
III 地域の情報集積を活用した持続可能な 地域経済への貢献	P.6~7

平成21年5月

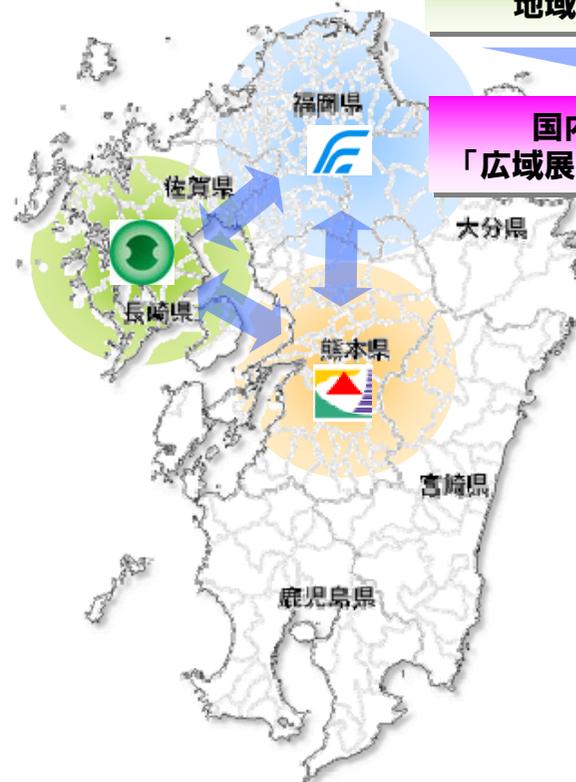


- ふくおかフィナンシャルグループ（以下、FFG）はすべてのステークホルダーに対して、真に価値ある存在であり続け、地域社会とともに成長していくことを使命としております。また、九州を基盤とした「地域密着型金融」の実現により国内トップクラスの「広域展開型地域金融グループ」を目指します。
- このFFGの基本精神はグループ傘下銀行の中期経営計画の基本方針および経営戦略の礎となっており、各銀行における中期経営計画の実現こそが、「地域密着型金融」の実現に繋がっていくものと考えます。
- FFGでは、「地域密着型金融の推進」の3つの柱である①「ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化」、②「事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底」、③「地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献」を軸に、各銀行がそれぞれの中期経営計画に基づき、その特性、地域性を活かした取組みを実践することで地域社会に貢献してまいります。

FFG 第二次中期経営計画の基本方針

- FFGカルチャーの創造
- 統合シナジー効果の早期実現と最大化
- グループ一体経営体制の確立

	目指す銀行像	基本方針
福岡銀行	期待を超える銀行	知と行動の総力展開
熊本フアミリー銀行	地域になくてはならない銀行	攻めの経営・規律ある経営
親和銀行	地域と共に発展・成長する銀行	変革と進化



九州を基盤とした地域密着型金融の実現

国内トップクラスの「広域展開型地域金融グループ」

FFG本社ビル
(平成20年6月オープン)

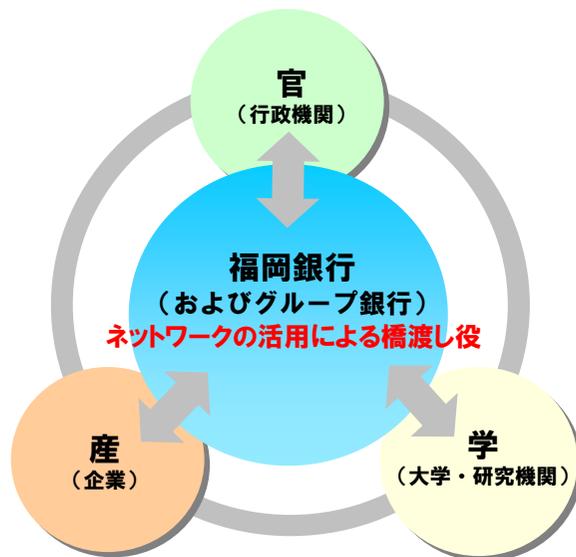
創業・新事業支援機能の強化

- 地域活性化のため、地域経済の基盤となる産業育成を目的とした創業・新事業支援は必要不可欠なものと考えております。
- 当行では、クリニック・歯科開業用の融資商品や、信用保証協会の制度融資を活用することで、お取引先の創業・新事業の支援を行っております。
- また、地方公共団体、大学、企業との連携を一層強化することで、FFGグループのネットワークを拡充し、新たに発掘したベンチャー企業に対する資金支援や、創業間もない企業への研究開発・技術支援、販路拡大のための取引先紹介など、地域の産業育成に貢献できるよう努めております。

【ご参考】平成20年度の創業・新事業支援融資実績 119件／1,517百万円
 (創業・新事業用融資商品、保証協会保証付融資商品、ベンチャー企業向け融資の合計)

当行の産学官連携のイメージ

大学・企業・行政機関の間に立ち、効果的に企業、産業育成を図る



産(企業)に対する強み

当行およびグループ銀行が有す、福岡・熊本・長崎を中心とした幅広い業種の豊富な法人顧客

学(大学・研究機関)に対する強み

長年にわたる財務面での取引実績と、技術力促進や知的財産の活用等に向けた連携強化による地元有力大学との幅広いネットワーク

官(行政機関)に対する強み

財務面を中心とした従来からの行政取引ノウハウや行政関連など産業連携支援機関との強いパイプ

産学官の橋渡し役を担うことが可能

＜当行の連携協定締結先＞

	締結時期	締結先
行政機関	H20.2	北九州市
	H20.5	長崎市
	H20.8	佐世保市
大学	H19.2	九州大学
	H20.1	福岡大学
	H20.4	長崎大学
	H20.4	熊本大学
	H20.5	福岡工業大学

事業再生に向けた取組み（会社分割の実施）

- 当行は、これまで事業再生の専門部署を組織し、人材の育成とノウハウ蓄積を進めるとともに、地域型事業再生ファンド創設への参画や、地域に密着したサービサーの設立、並びに弁護士・税理士等外部専門家との協業体制を構築する等により、お取引先企業の事業再生支援に積極的に取組んでまいりました。
- 平成21年2月には、現下の厳しい環境下においても地元企業の事業再生支援が滞ることがないように、熊本ファミリー銀行および親和銀行が有する事業再生事業および不良債権関連事業を「会社分割」により当行に承継することで、FFGとしての事業再生事業等にかかる体制強化を図りました。
- FFGの事業再生事業等にかかる組織・人材・ノウハウを当行に結集させることにより、情報の一元化と単一組織による意思決定の迅速化、および当行の持つ先端金融手法やソリューション機能等の質の高い再生支援メニューを迅速かつ的確に提供できる体制の構築を進めてまいります。

会社分割の概要

グループ銀行の事業再生関連部門を
福岡銀行に **会社分割** により結集



【効果1】事業再生・不良債権問題解決の完遂

- FFG内の組織・人材・ノウハウを結集させ、情報の一元化と意思決定の迅速化を図ることで、『事業再生支援の加速化』と『充実した再生メニューの徹底活用』が可能に

【効果2】地域金融システムの安定

- 事業の集約により積極的なリスクテイクを行い、地域特性を活かした中小企業金融の円滑化を促進し、地域経済の活性化に貢献

【効果3】グループ経営資源の戦略的活用

- 事業再生支援に精通した専門人材をグループ内で集中育成するとともに、業務の効率化により、営業部門への人的リソースの再配置を実施

【ご参考】平成20年度の経営改善支援等の取組み実績 ※21年2月の会社分割によって熊本ファミリー銀行、親和銀行から承継した先は除く

期初債務者数 (正常先除く) A	Aのうち経営改善 支援取組み先 α	αのうち期末に債務者 区分がランクアップした先 β	αのうち再生計画 を策定した先 δ	経営改善支援 取組み率 α/A	ランクアップ率 β/α	再生計画策定率 δ/α
11,996先	145先	32先	43先	1.21%	22.07%	29.66%

取引先企業に対する経営相談・支援機能の充実（事業承継の取組み）

- 少子高齢化の中、事業承継は地元中小企業にとって重要な経営課題となっております。また、円滑な事業承継は地域社会が継続的に発展していくためにも必要不可欠なものと考えます。
- 当行はこうした地域社会のニーズに応えるため、平成19年1月にM&A・事業承継に対応する専門部署を組織し、課題解決に向けた支援体制を構築してまいりました。現在では、税理士専門家の紹介のみにとどまらず、自社株評価や承継対策計画の提案を行う等、その支援体制を高度化しております。
- とりわけ平成20年7月には、事業承継ファンド「九州・リレーションシップ1号投資事業有限責任組合」の設立に参画し、九州の他の金融機関とともに投資を行い、第一号の投資案件を完了するに至りました。今後ともこれまで蓄積してきた事業承継ノウハウ等を活用し、事業承継問題を抱える地元中小企業の支援を図ってまいります。

「九州・リレーションシップ1号投資事業有限責任組合」による事業承継の事例

■ 会社概要（製造業）

- オーナー社長は4年前に他界。亡くなる前には会社の廃業を希望。
- 親族内に事業を引き継ぐ者なく、相続人も経営には関与せず。
- 事業を支えてきたプロパー取締役は早期の引退を希望していた。

■ 事業承継プロセスと企業価値向上施策

オーナー経営者
(4年前に他界)

オーナーの妻



※ハンズオン

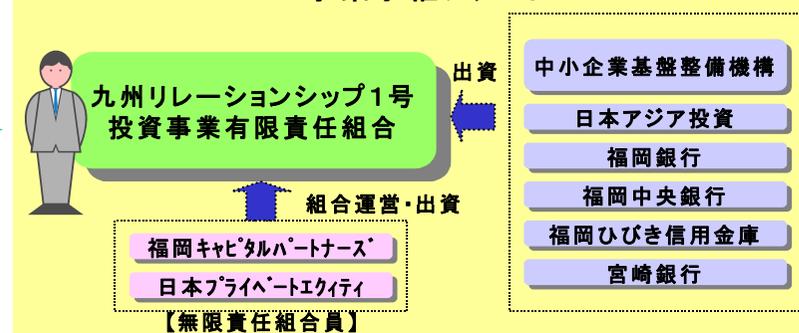
ハンズオンとは、投資ファンド等が企業に投資するにあたり、実際に経営に参画すること。

※ハンズオンによる
企業価値向上の施策

■ 事業承継に至るポイント

- 福岡県内や九州地域で、確立した販売シェアと販売ルート
- 雇用や取引先への影響を考えると廃業は好ましくない。
- 事業の社会貢献度（地元経済に密着した企業活動）

《事業承継ファンド》



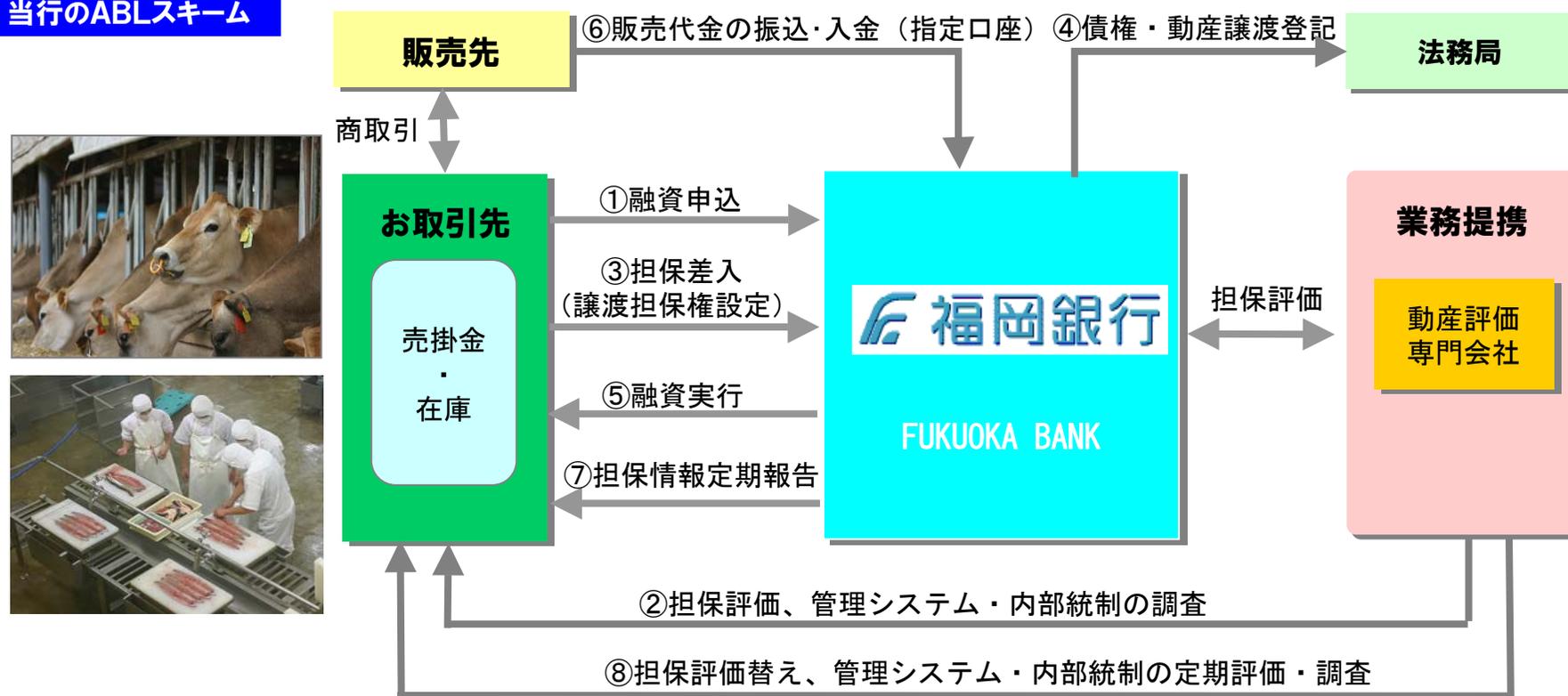
- 代表取締役の派遣。非常勤取締役、監査役の派遣。
- 業務の効率化。管理会計導入。業務フローの“可視化”。原価管理体制の構築。生産管理体制の改善。
- 適正な設備投資による業務効率の向上。
- 販売支援。営業体制の構築。
- 金融機関及びファンドと対象企業役職員の積極的なコミュニケーションによる各種経営改善施策の円滑な実施。

📌 不動産担保・個人保証に過度に依存しない融資手法の拡充（ABLの取組み）

- 不動産担保・個人保証に過度に依存せず、お取引先の事業価値を見極めて融資を行うことは、地域密着型金融の推進につながるものと考えます。
- 中でも、ABL（アセット・ベースト・レンディング：債権動産担保融資）は、お取引先が所有する原材料や商品、売掛金等を有効に活用できるとともに、銀行とお取引先とが担保資産の状況や業績に関する情報を共有する等、お取引先とのリレーションをより一層強化できる手法であり、当行はABLの活用に積極的に取組んでまいります。
- 現在では「在庫のみを担保とするタイプ」から「在庫・売掛金・流動預金を一体として担保するタイプ」まで、多様なスキームを展開しております。

【ご参考】平成20年度の動産・債権譲渡担保融資の実績（新規契約分・契約極度枠ベース） 19件／6,176百万円

当行のABLスキーム



☞ 広域営業ネットワーク網を活用したビジネスマッチング情報等の提供

- 事業性貸出にとどまらない情報集積の活用は、地域経済の活性化を図るうえで必要であり、お取引先にとって有益な情報を提供していくことは、地域金融機関の重要な役割のひとつであると考えます。
- お取引先に対して営業情報の提供が可能となる「商談会・ビジネスマッチング」や、経営・その他の情報提供が可能となる「各種セミナー等」の開催は、当行として重要な業務と位置づけております。
- 当行は平成20年8月に、「(株)FFGビジネスコンサルティング」を設立し、当行、熊本ファミリー銀行、親和銀行の3行がそれぞれ行っていた「ビジネスマッチング」「法人会員組織運営」業務等を統合することで、より効率的かつ効果的に、お取引先に対してFFGグループの広域・多様なネットワークを活用した情報提供が可能になりました。

平成20年度の各事業開催実績

① ビジネス交流会の開催

※3行: 福岡銀行、熊本ファミリー銀行、親和銀行

開催日	交流会名	場所	参加社数	来場者数	開催銀行
平成20年4月22日	長崎ビジネス交流会	ホテルニュー長崎	120社	3,500人	3行

② ビジネス交流会 講演会・セミナーの開催

開催日	講演会名	講師・テーマ	延参加者数	開催銀行
平成20年4月21日	長崎ビジネス交流会 基調講演	「日本経済・復活の条件と今後の中小企業経営」 千葉商科大学大学院 教授 齋藤 精一郎 氏	91名	3行
平成20年4月22日	アジア進出支援セミナー	「海外(アジア)市場に向けた食品輸出の課題について」 アジアネット代表 田中 豊 氏	84名	3行
平成20年4月22日	観光セミナー	「エリアプロモーション戦略と他エリアの成功事例」 元(株)リクルート関東・関西・東海じゃらん編集長 鳥居 聡 氏 「着地型観光の展望とJTBの取り組み」 (株)ジェイ・ティー・ビー事業創造本部 事業開発室 マネージャー 野添 幸太 氏 「外国人観光客誘客の動向」 (株)ファイネックス 代表取締役 桑原 信彦 氏	100名	3行

③ 個別商談会の開催

セミナー種別	開催時期	参加バイヤー数	参加社数	場所	開催銀行
食品事業者向け個別商談会	11/27	8社・14名	48社	福岡銀行 本店ビル5階	3行

④ 経営セミナー・実務講座の開催

セミナー種別	開催時期	開催回数	延参加人数	開催地区	開催銀行
新入社員研修会	3/27~4/4	21回開催	928名	福岡・北九州・久留米 佐世保・長崎・熊本	3行
食品マネージメントセミナー	7/2~7/11	6回開催	100名	福岡・北九州・久留米 佐世保・佐賀・唐津	3行
実践・実戦型! マーケティングセミナー	9/18~9/26	4回開催	210名	福岡・佐世保・長崎 熊本	3行
営業力強化・購買強化セミナー	9/18・19	2回開催	40名	福岡・佐賀	3行
福岡商工会議所共催 事業承継セミナー	10/29	1回開催	91名	福岡	当行
中小企業基盤整備機構共催 事業承継セミナー	11/21~12/4	6回開催	87名	福岡・北九州・久留米 佐世保・長崎・熊本	3行
メンタルヘルスセミナー	12/18	1回開催	63名	福岡	当行
営業マンのための! 実戦的営業力強化セミナー	1/22・1/23 3/2・3/3	4回開催	274名	福岡・佐世保・長崎 熊本	3行
広告担当者のための! 実戦的販促物作成セミナー	2/17~2/20	4回開催	288名	福岡・佐世保・長崎 熊本	3行
2009年与信管理体制の構築方法	2/26	1回開催	36名	福岡	当行
九州経済白書説明会 ※九州経済調査会共催	3/3・3/11・ 3/24	3回開催	470名	福岡・北九州・佐世保	3行

⑤ その他特別イベント

セミナー種別	開催時期	参加者数	場所	開催銀行
医業経営ビジネス交流会	1/24	147名	福岡山の上ホテル	3行

地域活性化のための各種施策・連携強化（金融知識の普及等）

- お取引先を含めた地域社会の皆様方に対して金融知識の普及を図っていくことは、地域金融機関の使命と言えます。
- 地域社会における金融知識の普及の一環として、外部専門家や当行専門スタッフによる「住宅」「資産運用」「年金」等に関する各種無料セミナーを実施いたしました。

【ご参考】平成20年度の各種無料セミナー実績

○住宅関連セミナー：139回開催、参加人数延べ1,072名 ○マネーセミナー：104回開催、参加人数延べ810名
 ○保険セミナー：40回開催、参加人数延べ102名 ○年金セミナー：36回開催、参加人数延べ997名

- また、平成20年8月には、当行が企業の社会的責任（CSR）の一環として取組む「生涯学習支援」として、福岡市立福翔高等学校の生徒を対象とした職場体験プログラム「ジョブシャドウ」を実施いたしました。

ジョブシャドウの概要

目的	「仕事に打ち込む人の姿」を身近で観察する機会を提供することで、今後の進路選択・将来設計・職業選択に資することを目的とする
対象	【参加高校】福岡市立福翔高等学校の1年生41名 【受入企業】福岡銀行、FFG本部 【協力】福岡市教育委員会、ジュニア・アチーブメント日本
活動内容	<7月29日（火） 10:00～12:00【出前授業】> 金融・銀行の仕組み、福岡銀行・FFGの組織等について、FFG社員が高校を訪問し、授業を実施 <8月8日（金） 9:00～15:00【ジョブシャドウ】> ・オリエンテーション実施後、担当社員と顔合わせ（自己紹介） ・シャドウタイム（午前中）⇒社員1名に生徒1名が付き添ってその社員の仕事ぶりを観察し、仕事を体感する（仕事をさせるのではなく、社員が働く姿を間近で観察する。） ・昼食（担当社員と一緒に） ・グループディスカッション、Q&A ・修了式（講話、修了証書授与）



電話対応を観察



企画会議に参加



社員を交えたグループディスカッション



参加者全員での記念撮影（修了式後）