

地域密着型金融の取組みについて（平成29年度）

CONTENTS

■ 金融仲介機能の発揮に向けた取組み

- ▶ 金融仲介機能の発揮および地域活性化に関する取組み方針
- ▶ 事業性評価の取組み
- ▶ 担保・保証に依存しない融資
- ▶ ライフステージに応じたソリューションの提供
創業期／成長期・安定期／低迷期・再生期
金融円滑化の取組み

■ 地域活性化に向けた取組み

- ▶ 地域の面的再生への積極的な参画
- ▶ 地方創生への取組み

平成29年9月



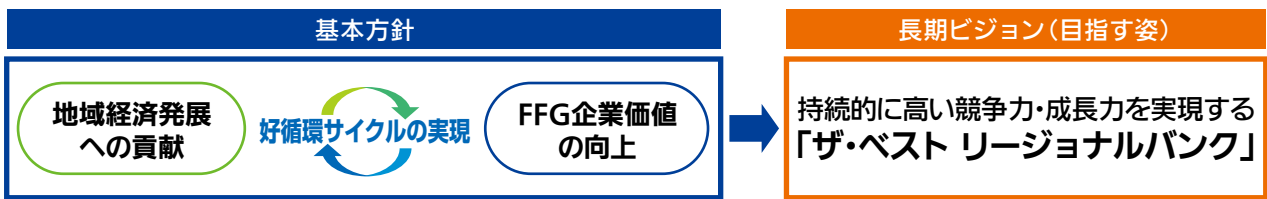
金融仲介機能の発揮および地域活性化に関する取組み方針

当社グループは、地域金融機関として、地域経済の活性化・発展に貢献することが最大の使命であると考えています。これを実現するため、これまで培ってきた目利き力や人財力、充実した関係会社機能等のグループ総合力を活かして質の高い金融仲介機能を発揮し、とりわけ中小企業のお客さまに対しては事業性評価に基づき、お客さまの課題やニーズを踏まえた最適なソリューションの提供を積極的に行ってまいります。

こうした活動を通じて、地域産業・取引先企業の生産性向上や新陳代謝の促進に取り組み、第5次中期経営計画～「ザ・ベスト リージョナルバンク」を目指して～の基本方針である「地域経済発展への貢献」と「FFG企業価値向上」の好循環サイクルの実現を目指してまいります。

第5次中期経営計画の基本方針と金融仲介機能の発揮

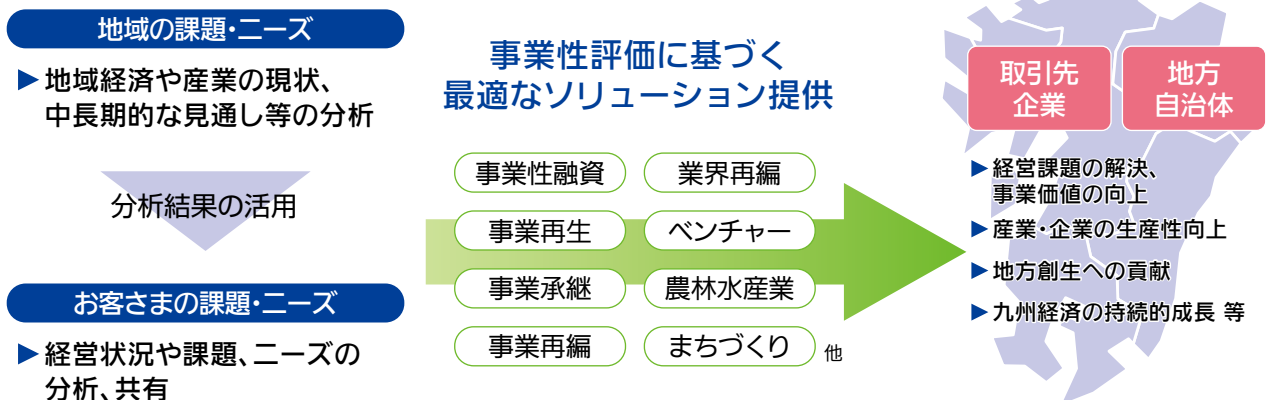
【第5次中期経営計画の基本方針】



《金融仲介機能の発揮および地域活性化に関する取組み》

- 基本戦略Ⅰ **ビジネスモデルの進化**
 - お客さまの課題・ニーズに対する最適なソリューションの提供
 - 産業構造の変化を捉えた地域経済活性化への取組み
- 基本戦略Ⅱ **人財力の強化【“人財力”の進化】**
 - 地域産業や取引先企業の事業に対する目利き力向上に向けた取組み
 - コンサルティング営業ができる人財の育成
- 基本戦略Ⅲ **グループ総合力の発揮【“組織力”の進化】**
 - グループ銀行・関連会社一体となった総合金融サービスの提供
 - グループ人財の適正配置
- 基本戦略Ⅳ **強固なブランド力の構築【“FFGブランド”の進化】**
 - お客さま起点での提案活動（「あなたのいちばんに。」の実践）
 - コミュニケーション強化による持続的な取引関係の実現

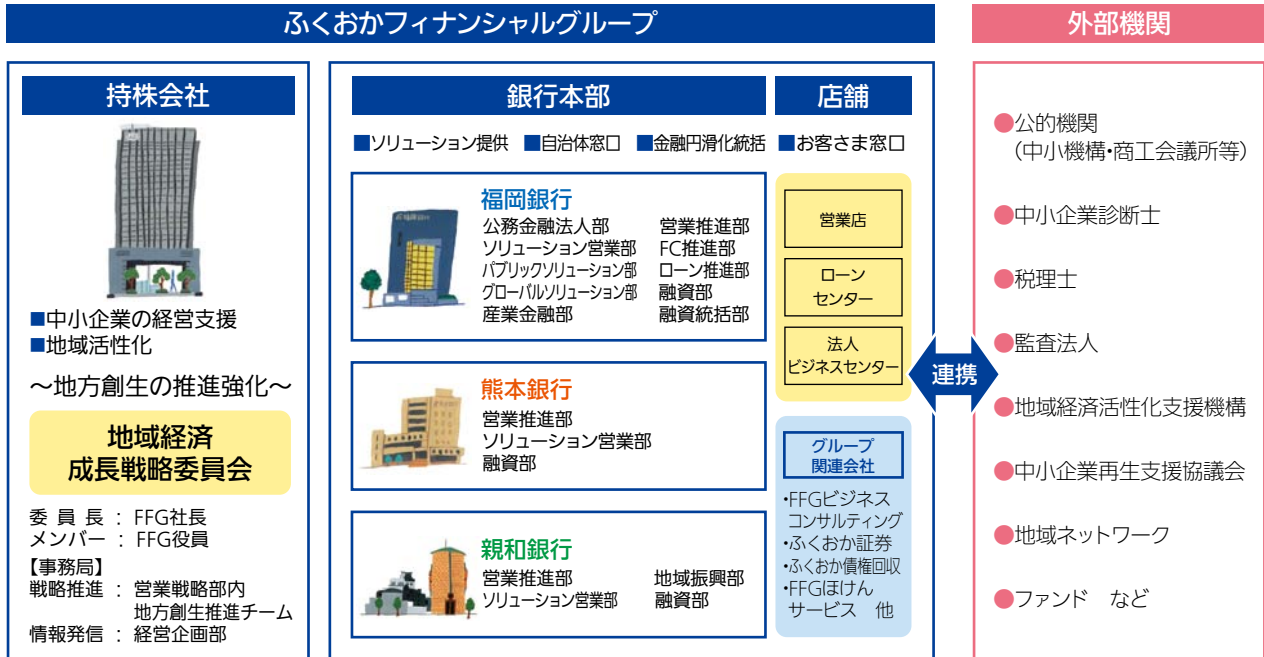
【基本方針実現に向けた金融仲介機能の発揮の全体像】



取組み体制

当社グループでは、グループ3行およびグループ関連会社、さらには外部専門家・外部機関との幅広いネットワークを活かしながら、事業性評価を実践することにより、お客さまの成長ステージ・経営課題・様々なニーズに応じた最適なソリューションを提供する体制を構築しています。

また、地域金融機関に期待される役割をこれまで以上に果たすべく、「地方創生推進チーム」を中心に本部・営業店・グループ各社が一体となって、当社グループが持つ知見やネットワークを外部機関などと連携しながら活用する体制を構築しています。



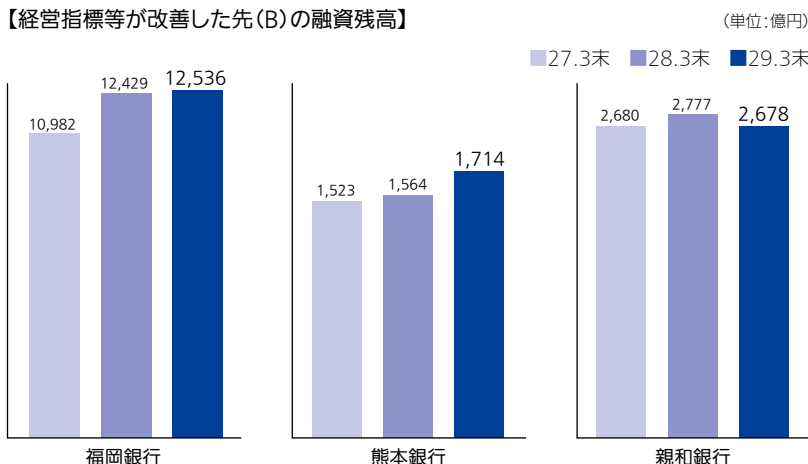
メイン取引先の状況

基本方針に基づき、グループ一体となって最適なソリューションを提供することで、取引先企業の経営改善に向けた取組みを積極的にサポートしています。

(平成29年3月末)

	福岡銀行	熊本銀行	親和銀行
メイン取引先数<グループベース>(A)	6,573先	2,367先	2,613先
メイン取引先の融資残高	17,173億円	2,430億円	3,682億円
Aのうち経営指標等が改善した先(B)	4,744先	1,693先	1,943先
改善先の割合(B/A)	72.2%	71.5%	74.4%

【経営指標等が改善した先(B)の融資残高】



- ・当社グループのメイン取引先のうち70%以上の取引先において、売上増加等経営指標の改善が見られます。
- ・メイン取引先のうち売上増加等経営指標の改善した取引先に対する融資残高は、経営改善に伴う資金需要等に積極的に対応してきたことから順調に増加しています。
- ※メイン取引先
 - 決算データが直近2期あり、当社グループ行の融資残高が最も大きい法人取引先グループ
- ※経営指標
 - 売上高、営業利益率、従業員数、労働生産性(従業員一人当たりの営業利益)

事業性評価の取組み

当社グループは、ブランドスローガン「あなたのいちばんに。」を念頭に積極的な対話を通じて、様々なライフステージにある取引先企業の事業内容や成長可能性を適切に評価し課題・ニーズを的確に把握するとともに、その課題等を共有し、最適なソリューションを提供することでお客さまの企業価値向上に努めています。



■ 事業性評価先数及びその融資残高

	福岡銀行		熊本銀行		親和銀行	
	28年3月末	29年3月末	28年3月末	29年3月末	28年3月末	29年3月末
事業性評価先 (全与信先に占める割合)	725先(2%) <602グループ>	1,368先(4%) <1,210グループ>	180先(1%) <167グループ>	354先(3%) <315グループ>	194先(2%) <181グループ>	528先(4%) <492グループ>
事業性評価先の融資残高 (全与信先に占める割合)	7,120億円 (12%)	9,454億円 (15%)	852億円 (12%)	1,402億円 (20%)	1,079億円 (10%)	1,736億円 (16%)

・当社グループにおいては、取引先企業の事業内容等を分析し資金ニーズ等に対応していますが、ここに記載する事業性評価先とは、とりわけ、取引先企業の強み・弱み、商流、業界動向等を取引先企業と共に検証し、経営課題の解決に資する融資をはじめ、経営改善、再生支援、M&A、事業承継等の最適なソリューションを提供した先を限定して計上しています。
今後、企業分析ツールの活用等新たな取組みを行い、取引先企業に対する理解度の向上や潜在的ニーズの発掘に、より一層取り組んでいきます。

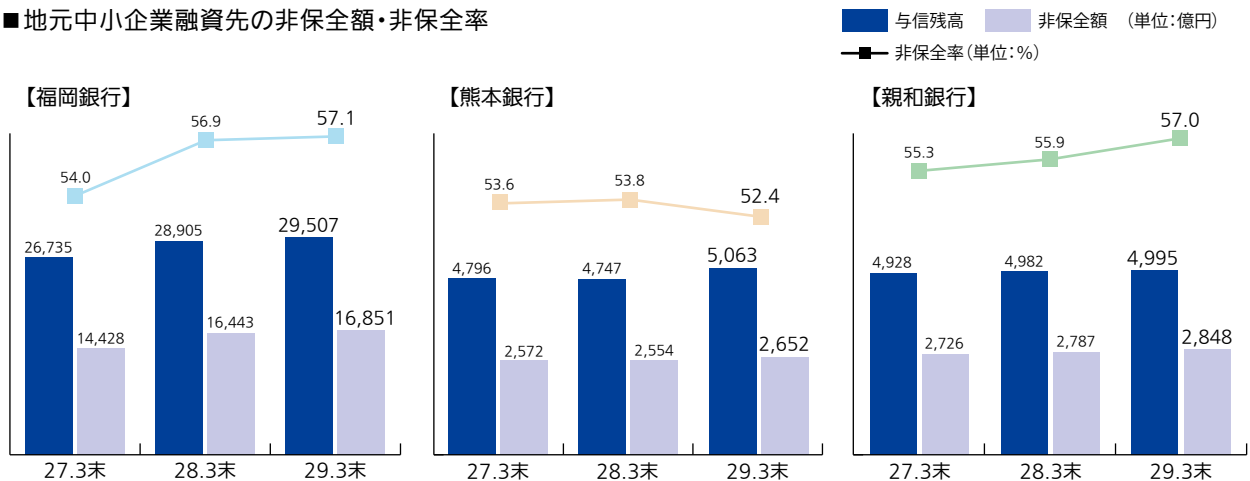
担保・保証に過度に依存しない融資

当社グループでは融資に際して、取引先企業の事業内容等を分析したうえで、事業に必要な資金を融資しています。その際、融資金の用途や返済原資等を総合的に勘案し、担保や保証をご提供いただく場合もありますが、必ずしも融資額相当の担保や保証をご提供いただいている訳ではございません。

下図のとおり、地元中小企業に対する融資においても、担保・保証の評価以上に融資を行い、その融資残高及び非保全額とも着実に増加し、非保全率も高まっています。

今後も取引先企業の事業内容や成長可能性を適切に評価する「目利き力の更なる向上」に取り組むとともに、「担保・保証に過度に依存しない融資」により一層努めていきます。

■ 地元中小企業融資先の非保全額・非保全率



※地元: 福岡銀行:九州全域/熊本銀行:熊本県/親和銀行:長崎県・佐賀県

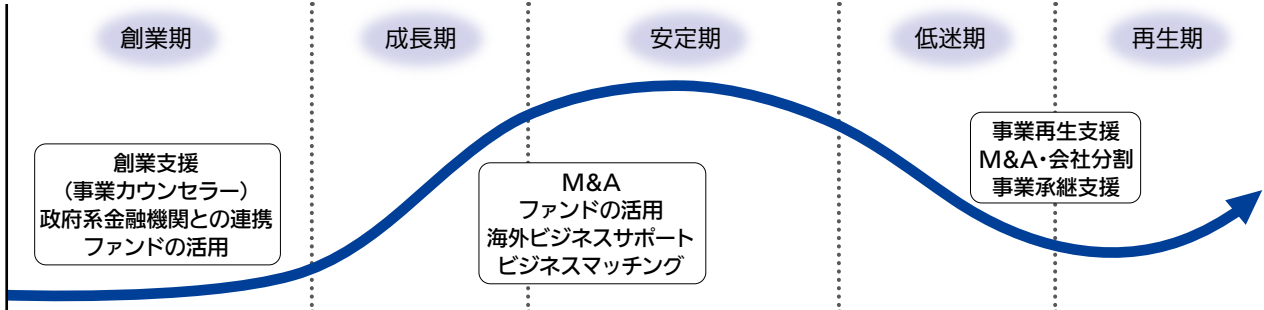
※中小企業: 地方公共団体・大企業・中堅企業を除く

※非保全額(率): 不動産等の担保・保証協会保証が及んでいない融資額(非保全額が融資総額に占める割合)

ライフステージに応じたソリューションの提供

当社グループは、お客さまの各ステージ（創業期、成長期、安定期、低迷期、再生期）におけるニーズや経営課題を解決し、中長期的な成長を支援する最適なソリューションを提供しています。

【ライフステージ】



(平成29年3月末)

		創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
福岡銀行	融資先数	3,651社	1,990社	11,763社	633社	1,265社
	融資残高	3,128億円	5,563億円	27,217億円	579億円	1,956億円
熊本銀行	融資先数	1,157社	744社	4,132社	299社	590社
	融資残高	505億円	715億円	2,861億円	151億円	408億円
親和銀行	融資先数	849社	590社	4,357社	233社	566社
	融資残高	535億円	840億円	4,708億円	216億円	400億円

創業期

当社グループでは、ファンドを活用した安定的な資金供給や、グループ銀行に設置する「事業カウンセラー」と関係団体等とのネットワークの活用、U・I創業セミナーなど、様々な創業・開業支援を積極的に行っています。

■創業支援関与件数

(平成28年度中)

	創業支援先	創業支援関与件数				
		創業計画策定支援	創業期取引先への融資	創業期取引先への融資(保証協会)	創業支援機関等の紹介	ベンチャー企業への助成金
福岡銀行	2,259社	443社	888社	839社	78社	11社
熊本銀行	562社	47社	224社	281社	10社	0社
親和銀行	425社	49社	222社	152社	2社	0社

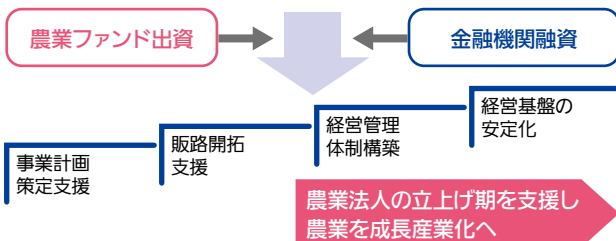
ファンドを活用した創業・開業支援事例

【農業分野の特徴】

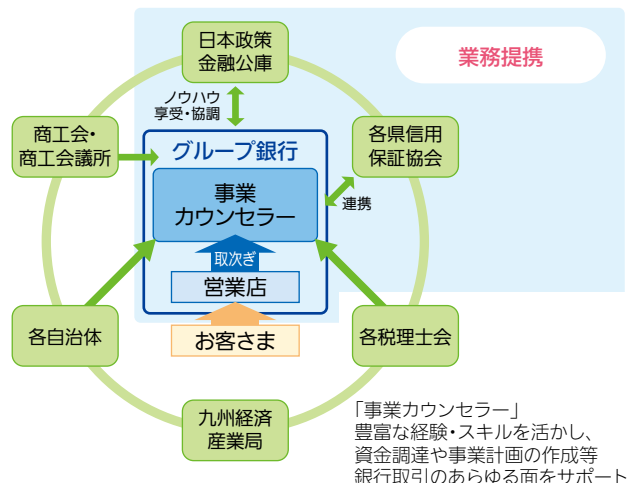
- ・天候リスクが大きい
- ・収益を生むまで(播種～収穫)時間を要する

【A社の状況】

- ・設立2期目の農業法人(興業種から農業参入)
- ・農業所得向上を目的に、加工品製造を計画



事業カウンセラーの設置



「事業カウンセラー」豊富な経験・スキルを活かし、資金調達や事業計画の作成等銀行取引のあらゆる面をサポート

