



平成28年4月26日

各 位

会 社 名 株式会社ふくおかフィナンシャルグループ
代 表 者 取締役社長 柴戸 隆成
本 社 所 在 地 福岡市中央区大手門一丁目8番3号
(コード番号 8354 東証第一部、福証)
問 合 せ 先 経営企画部長 三好 啓司
(TEL. 092-723-2502)

ふくおかフィナンシャルグループ「第5次中期経営計画」の策定について

株式会社ふくおかフィナンシャルグループ（取締役社長 柴戸隆成 以下、FFG）は、平成28年4月から平成31年3月までの3年間を計画期間とする『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～』（以下、本計画）を策定しましたので、その概要を下記のとおりお知らせいたします。

なお、平成28年2月26日に発表しました「株式会社十八銀行との経営統合に関する基本合意」に関しましては、現時点では基本合意の段階にあるため、本計画の戦略や利益・計数計画等のなかに経営統合が実現した場合の効果・影響等は考慮しておりません。同行との経営統合が決定・実現した場合には、本計画の修正・見直しを行い、改めて公表する予定です。

記

1. 当社グループを取り巻く経営環境等

当社グループは、平成19年4月の設立以降、福岡県、熊本県、長崎県を中心とした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、これまでの9年間で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。

一方で、外部環境に目を向けますと、地域金融機関を取り巻く経営環境は、少子高齢化の進展、低金利環境の長期化、銀行業務への異業種参入などにより、今後、一層厳しさを増していくことが予想されます。特に、地域経済においては人口減少・高齢化社会の加速度的な進行といった構造的な課題を抱えており、将来的な市場規模の縮小が想定されています。

こうした社会構造の変化等を背景として、地域金融機関に対しては、地域金融システムを安定的に維持することはもとより、地方創生や事業性評価をはじめとした地域経済の活性化や発展を後押しする役割を、これまで以上に積極的かつ主体的に発揮することが求められています。

2. 当社グループの「長期戦略」

(1) 長期戦略の概要

地域金融機関の最大の使命は、地域経済の活性化・発展に貢献することです。

こうした点を踏まえ、当社グループは、地元「九州」を中心とする『広域経済圏をカバーする安定的な金融システムの構築』と『地域経済の発展・活性化への取組み』を主たるテーマに掲げて、10年後を見据えた「長期戦略」を展開してまいります。

【FFGの長期戦略】

■ 広域経済圏をカバーする安定的な金融システムの構築

地域金融機関の経営戦略には、スタンダードローン（単独）での成長を追求するものから、経営統合を含む非連続な成長を目指すものまで様々な“戦略オプション”がありますが、当社グループは将来的な経営環境の変化に先手を打って、いち早く「広域展開型地域金融グループ」を形成し「九州」を中心とする安定的な地域金融システムの構築を図ってまいりました。

今後も、様々な戦略を組み合わせる当社グループの経営基盤の強化を図ることで、より安定的な地域金融システムを構築し、地方創生に貢献してまいります。

■ 地域経済の発展・活性化への取組み（「事業性評価」の積極的取組み）

地域経済の発展・活性化に資する具体的なアクションとして、グループ全社を挙げて「事業性評価」に取り組んでまいります。

前中計から展開してきた「お客さまとのリレーション」を強化する活動を進化させ、これまで培ってきた目利き力・ノウハウ・体制・人財といったグループ総合力を発揮し、地元「九州」のお客さまや地域社会へ最適なソリューションを提供してまいります。

また、急速に進化する情報通信技術（ICT）や社会構造の変化等を背景に、今後、お客さまや地域社会のニーズは多様化・高度化していくことが想定されます。当社グループは、これまで築いてきた強固な経営基盤・営業基盤を活かしながら、FinTechを活用した先進的な金融サービスや新事業に対して積極的にチャレンジし高品質な金融サービスを維持・確保することでニーズにお応えしてまいります。

なお、現在、株式会社十八銀行との経営統合に関して検討を進めておりますが、経営統合によって確固たる金融グループを形成することは、地域金融機関が「地方創生」を実現するために有効な戦略のひとつであると考えております。実現した場合には、当社グループの更なる経営基盤の強化とネットワークの充実化が図られることで、将来に亘る「九州」の地域金融システムの維持・安定化に繋がり、「九州」経済の発展・活性化をこれまで以上に後押しすることができるものと確信しております。

(2) 新たな進化のステージと長期ビジョン

急速に変化が進む経営環境のなかで、こうした「長期戦略」を展開していくためには、様々な経営環境の変化を先取りしながら即応していくこと、すなわち、絶えず“進化”を続けていくことが不可欠です。

こうした点を踏まえ、当社グループでは、第5次中期経営計画からスタートする“次の10年間”を、飛躍的成長を目指してきたこれまでの9年間に続く、新たな『進化のステージ』と位置づけます。

進化のステージでは、これまで築いてきた経営基盤・営業基盤を礎として、現在の延長線上だけではない非連続で新しい取組みへも積極的にチャレンジし、金融サービス、営業スタイル、人財、組織などのあらゆる面でビジネスモデルを進化させてまいります。

また、新ステージのゴールとして“すべてのステークホルダーからの支持を獲得する最良の地域金融グループ”との想いを込めた長期ビジョン『持続的に高い競争力・成長力を実現する「ザ・ベストリージョナルバンク」』を新たに掲げることといたします。

当社グループは、地域に根ざしながら、最高クラスの金融サービス、ネットワーク、人財力、組織力等を兼ね備えた、これまでにないような新しい地域金融グループ「ザ・ベストリージョナルバンク」の実現を目指してまいります。

また、今般発生した「平成28年熊本地震」に関しましては、地域の復興と活性化に向けて十分な金融サービスを提供することはもとより、グループ一丸となって様々な社会貢献活動にも取り組むことで、地域金融機関としての使命を果たしてまいります。

3. 第5次中期経営計画の位置づけと概要

第5次中期経営計画は、長期ビジョンの実現に向けて新たにスタートする『進化のステージ』の第1ステージと位置づけ、将来的な経営環境の変化にも揺るがない強固な経営基盤とビジネスモデルの確立を目指し、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”に向けた取組みを加速させてまいります。

名称 ~副題~	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~
計画期間	3年間（平成28年4月～平成31年3月）
長期ビジョン （目指す姿）	持続的に高い競争力・成長力を実現する「ザ・ベストリージョナルバンク」 高品質な金融サービスを提供することで、地域に貢献し、地域と共に発展する、 すべてのステークホルダーにとって最良の地域金融グループ
基本方針	経営環境の変化を先取りしながら、たゆまぬ“進化”を続け、「地域経済発展への貢献」と「FFG企業価値の向上」との好循環サイクルを実現
基本戦略 （4本柱）	I ビジネスモデルの進化 II 人財力の強化 III グループ総合力の発揮 IV 強固なブランド力の構築

■ FFG設立以降の中期経営計画の展開とステージUPのイメージ



4. 第5次中期経営計画の基本戦略と重点取組み

本計画では、基本方針に『「地域経済発展への貢献」と「FFG企業価値の向上」との好循環サイクルの実現』を掲げ、基本戦略にはビジネスモデル、人財力、グループ総合力、ブランド力の4つの“進化”を設定し、ブランドスローガン「あなたのいちばんに。」を全ての戦略・施策の機軸に据えて各種戦略・取組みを展開し、長期ビジョンの実現を目指してまいります。

【 4つの基本戦略と重点取組み 】



【 基本戦略の概要 】

基本戦略 I ビジネスモデルの進化

- 第4次中期経営計画で取り組んできた全てのお客さまを対象とする「総合営業」活動を“質・量”ともに強化し、お客さまの顕在・潜在のニーズを踏まえた商品・サービスを最適なタイミングで最適なチャネルを通じてグループ一体で提供してまいります。

全てのお客さまを対象とした「総合営業」の展開	▶ 全てのお客さまを対象に、グループの金融サービス機能をフル活用しながらコンサルティングの質と量を高めるとともに、お客さまとの接点の高度化とサービス品質の向上を図り、取引の拡大を目指します。
地方創生・事業性評価への積極的取組み	▶ 地域金融機関に求められている地域経済活性化への貢献や事業性評価への取組みに積極的かつ主体的に対応してまいります。
営業活動へのデジタル技術の活用	▶ 「総合営業」活動のプロセスに先進的な情報通信技術 (ICT) を取り込み、お客さまのあらゆるニーズに対して、これまで以上にタイムリーかつ幅広く応えてまいります。
FinTechを活用した新しい事業領域へのチャレンジ	▶ 情報通信技術 (ICT) を活用しながら新しいビジネスモデルにチャレンジするとともに、革新的なアイデアや新しい技術の発掘、金融サービスへの適用可能性の検討、事業化の支援・育成等に取り組めます。

基本戦略 II 人財力の強化

- 当社グループの持続的に高い競争力・成長力を支える人財の育成・活用、人財への投資に取り組み、グループ人財力の強化を図ります。

総合営業人財の育成強化	▶お客さまとのリレーションや営業活動において「あなたのいちばんに。」を実践するとともに、知識・スキル・ノウハウを兼ね備えた「総合営業人財」の育成・レベルアップに取り組みます。
人財投資の積極化	▶FFGの成長戦略を実現するために必要な専門的スキルを持った人財や、将来のFFGを支える人財への投資（採用・育成）を積極化します。
グループ人財の効果的な活用	▶女性の活躍推進をはじめとするダイバーシティへの積極的な対応やワークスタイル変革による生産性の向上等に取り組み、グループ内人財力の最大発揮を図ります。

基本方針 III グループ総合力の発揮

- 当社グループの各部門で「シングルプラットフォーム・マルチブランド」を徹底的に追求するとともに、グループ一体となって生産性の向上や収益構造改革といった組織力の強化に取り組み、グループの高い総合力とサービス力をこれまで以上に発揮してまいります。

シングルプラットフォーム・マルチブランドの徹底追求	▶当社グループの基本的な経営スタイルである「シングルプラットフォーム・マルチブランド」を各部門で徹底的に追求し、経営態勢の更なる強化に取り組みます。
グループ生産性の向上	▶先進的な情報通信技術（ICT）の営業活動への活用や従業員のワークスタイル変革、事務集中部門の更なる効率化等に取り組み、グループ生産性の向上を図ります
コンプライアンス意識の浸透	▶グループや組織内のコミュニケーションを活性化し、コンプライアンス意識の更なる浸透を図ります。
収益構造改革への取組み	▶地元九州を中心とした安定収益資産の積極的な積上げに加えて、預り資産・相談業務の強化等による非金利収益の拡大、有価証券部門における高度化・多様化、グループ連結ベースでの収益力強化等に取り組みます。

基本方針 IV 強固なブランド力の構築（あなたのいちばんに。）

- ブランドスローガンである「あなたのいちばんに。」を本計画の機軸に据えて全ての企業活動を展開し、当社グループ及び傘下銀行の強固なブランド力を構築します。

FFGブランド発信力の強化	▶FFG及び傘下銀行のブランドマネジメントを強化し、お客さまや地域社会の当社グループに対する認知度と想起度の向上を図ります。
お客さまや地域社会とのコミュニケーション強化	▶お客さまや地域社会の皆さまとの様々な接点で「あなたのいちばんに。」を感じていただけるよう、コミュニケーション力を強化する取組みやCSR活動等を展開してまいります。

5. 目標とする経営指標

本計画の目標とする経営指標につきましては長期ビジョンである『持続的に高い競争力・成長力を実現する「ザ・ベストリージョナルバンク」』を目指し、以下の指標を設定します。

目標とする経営指標		最終年度目標 (平成30年度)	備考
収益性指標	当期純利益(連結)	450億円	・平成27年度公表値比+10億円
	ROE	5%以上	・【参考】有形資本ROE6%程度
成長性指標	総貸出金平残(3銀行合算)	11.5兆円	・平成27年度対比+約1兆円
	総資金平残(3銀行合算)	13.9兆円	・平成27年度対比+約1兆円
	個人預り資産残高 (3銀行+ふくおか証券合算)	2兆円	・平成27年度対比+約0.7兆円
健全性指標	自己資本比率	9%程度	・平成27年度対比+0.5ポイント程度
効率性指標	OHR(連結)	60%程度	・平成27年度対比▲2ポイント程度

- ※ 市場金利等のシナリオは足元の水準が横這いで推移するシナリオを前提としています。
- ※ その他の計数計画等(グループ銀行別を含む)に関する情報は、平成27年度の決算発表(平成28年5月予定)以降に公表する予定です。
- ※ 当期純利益:親会社株主に帰属する当期純利益
- ※ 当期純利益(連結)の公表値は平成27年11月10日公表のH27年度業績予想との比較
- ※ 3銀行合算:福岡銀行+熊本銀行+親和銀行
- ※ 個人預り資産残高:個人向けの投資信託残高+保険残高
- ※ 本経営指標には本年2月26日に発表いたしました株式会社十八銀行との経営統合に関する基本合意、また、それによる影響・効果等(利益・計数等)は考慮しておりません。なお、同行との経営統合が決定・実現した場合には見直しを行い改めて公表する予定です。

6. 配当方針

当社グループでは、企業価値を高めることで株主価値の向上を図ることを基本とし、株主の皆様に対する利益還元につきましては、業績連動型の配当方針(配当テーブル)を採用しております。

目標とする配当性向(連結)は引き続き30%程度とし、連結当期純利益の水準に応じて配当金をお支払する方針といたします(但し、事業展開やリスク環境等により変更することがあります)。

なお、これまで設定のなかった連結当期純利益水準450億円以上の配当金目安を新たに設定しております。

連結当期純利益水準	1株あたり配当金目安	
500億円以上～	年間	17円～
450億円以上～500億円	年間	15円～
400億円以上～450億円	年間	13円～
350億円以上～400億円	年間	12円～
300億円以上～350億円	年間	11円～
250億円以上～300億円	年間	10円～
200億円以上～250億円	年間	9円～
150億円以上～200億円	年間	8円～
～150億円	年間	7円～

当社グループは、「長期戦略」および「第5次中期経営計画」に基づく各種戦略・施策を着実に実行することにより、将来に亘る持続的な成長を実現してまいります。

以上

本件に関するご照会先

ふくおかフィナンシャルグループ 経営企画部 経営企画グループ

TEL 092-723-2502

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 ～

平成28年4月～平成31年3月

 **FFG** ふくおかフィナンシャルグループ



はじめに

- 当社グループは、平成19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。
- 地域金融機関を取り巻く経営環境は、少子高齢化の進展、低金利環境の長期化、銀行業務への異業種参入など厳しさを増しており、特に、地域経済では**人口減少・少子高齢化**の加速度的な進行といった**構造的な課題**を抱え、地域金融機関に対して**地域経済の活性化や発展を後押しする役割をこれまで以上に発揮**することが求められています。
- 地域金融機関の**最大の使命**は、**地域経済の活性化・発展に貢献すること**です。こうした期待に応え、これまで以上に使命を果たしていくために、当社グループは、今後10年間を見据えて、地元「九州」を中心とした『**広域経済圏をカバーする安定的な金融システムの構築**』と『**地域経済を発展・活性化への取組み**』を主たるテーマとする「**長期戦略**」を展開してまいります。
- 急速に変化が進む経営環境のなかで、こうした「長期戦略」を展開していくためには、**様々な経営環境の変化を先取りしながら即応**していくこと、すなわち、絶えず**“進化”**を続けていくことが不可欠であり、第5次中期経営計画からスタートする**“次の10年間”**を新たな『**進化のステージ**』と位置づけます。進化のステージでは、これまで築いてきた経営基盤・営業基盤を礎として、現在の延長線上だけではない**非連続で新しい取組みへも積極的にチャレンジ**し当社グループの**ビジネスモデルを進化**させてまいります。
- 新ステージのゴールとして**“すべてのステークホルダーからの支持を獲得する最良の地域金融グループ”**との想いを込めた**長期ビジョン**＝『**持続的に高い競争力・成長力を実現する「ザ・ベストリージョナルバンク」**』を新たに掲げ、当社グループは、地域に根ざしながらも、最高クラスの金融サービス、ネットワーク、人財力、組織力等を兼ね備えた、これまでにないような新しい地域金融グループ「**ザ・ベストリージョナルバンク**」の実現を目指します。
- 第5次中期経営計画は『**進化のステージ**』の**第1ステージ**と位置づけ、将来的な経営環境の変化にも揺るがない**強固な経営基盤とビジネスモデルの確立**を目指し、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”に向けた取組みを加速**させ、持続的な成長を実現してまいります。
- また、今般発生した「平成28年熊本地震」に関しましては、地域の復興と活性化に向けて十分な金融サービスを提供することはもとより、グループ丸となって様々な社会貢献活動にも取り組むことで、地域金融機関としての使命を果たしてまいります。

FFGの長期戦略

- 長期戦略に「広域経済圏をカバーする安定的な金融システムの構築」と「地域経済の発展・活性化への取組み」を掲げ、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を実現することで、長期ビジョン『持続的に高い競争力・成長力を実現する「ザ・ベストリージョナルバンク」』を目指します。

長期ビジョン
(目指す姿)

基本方針

長期戦略

持続的に高い競争力・成長力を実現する 「ザ・ベストリージョナルバンク」

- ✓ 高品質な金融サービスを提供することで、地域に貢献し、地域と共に発展する、すべてのステークホルダーにとって最良の地域金融グループ

- ✓ 経営環境の変化を先取りしながら、たゆまぬ進化を続け、「地域経済発展への貢献」と「FFG企業価値の向上」との好循環サイクルを実現

地域経済発展
への貢献

好循環サイクル
の実現

FFG企業価値
の向上

- 1 広域経済圏をカバーする安定的な金融システムの構築
- 2 地域経済の発展・活性化への取組み（「事業性評価」の積極的取組み）

下支え

強固な経営基盤の構築

- ✓ 広域なネットワーク（チャンネル網・情報網）
- ✓ シングルプラットフォーム・マルチブランド
- ✓ 持株会社機能の高度化等

新たな取組みへのチャレンジ

- ✓ 先進的な情報通信技術（ICT）を活用したマーケティング高度化・オムニチャンネル化
- ✓ 新しい金融サービスや事業へのチャレンジ

戦略オプション

- 厳しい経営環境のなかで、地域金融機関が地域経済を支え、持続的な成長を実現していくためには、様々な戦略オプションの中から最適な戦略を実施していく必要があります。
- FFGはこれまでも多くの戦略オプションを実施してきており、今後も様々な戦略を組み合わせながら長期ビジョンの実現を目指します。

戦略オプション

スタンドアローン
(単独)

- 構造改革
- 収益源の多様化
- 新ビジネスの展開

- ✓ 付加価値営業
- ✓ 他行との差別化

- 戦略的業務提携
- 機能補完
- 相互協力

- ✓ 競争力の向上
- ✓ リスクシェア

経営統合
(合従連衡)

- 持株会社方式による経営統合
- 合併・子会社化

- ✓ 金融システムの維持・安定化
- ✓ 規模の利益

FFGのこれまでの取組み

収益の構造改革

- 新ビジネスの展開
- 金融サービスプラットフォーム事業「iBank」

- 高品質な金融サービスの維持・拡大

アライアンス

- システム共同化
- 地域再生・活性化ネットワーク
- 九州ATMネットワーク

- 高い経営効率性の実現

- 高いリスクテイク力の確保

- 磐石な経営基盤の確立

経営統合

- FFGの設立
- 十八銀行との経営統合

- 広域ネットワークの提供

第5次中計の位置づけ

- 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ます。
- これまで築いてきた経営基盤・営業基盤を礎に“非連続”で“クリエイティブ”な新しい取組みにも積極的にチャレンジし、コア事業と融合しながら持続的な成長を実現します。

第1～4次中計

第5次中計「進化の第1ステージ」

第6次中計～

設立～9年間

助走→加速→飛躍的成長を実現
基本的な経営スタイルを確立

NEXT 10年間

“進化”ステージ

これまで築いてきた経営基盤等を礎に、FFGの経営スタイルを
更に進化させながら、持続的に高い競争力・成長力を実現

FFG
の歩み

● FFGを取り巻く外部環境

マクロ環境の変化

- 人口減少・高齢化の進展
- 低金利環境の継続
- 「貯蓄から投資へ」の流れ
- ICT技術の進展（異業種参入）

顧客ニーズの高まり

- 資産承継・事業承継ニーズ
- 地方創生・創業支援・新産業育成
- 業界再編等の地域ニーズ
- コンサルティング機能の発揮

進化

+

非連続な新しい取組み
へのチャレンジ

コア事業の磨き上げ

長期ビジョン

ザ・ベストリージョナルバンク

グループ
体制

H19/4月 FFG設立

H19/10月統合

H29/4月統合予定

H30/4月 親和銀行・十八銀行合併予定

 福岡銀行  熊本銀行  親和銀行 +  十八銀行

新銀行誕生

第5次中計の概要

- 第5次中計は、基本方針に『「地域経済発展への貢献」と「FFG企業価値の向上」との好循環サイクルの実現』、基本戦略には営業・人財・組織・ブランドの“4つの進化”を掲げ、長期ビジョンである『持続的に高い競争力・成長力を実現する「ザ・ベスト リージョナルバンク」』を目指します。

名称

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～

期間

平成28年4月～平成31年3月（3年間）

基本方針

経営環境の変化を先取りしながら、たゆまぬ“進化”を続け、「地域経済発展への貢献」と「FFG企業価値の向上」との好循環サイクルを実現

基本戦略
（4本柱）

● ビジネスモデルの進化

- 全てのお客さまを対象とした「総合営業」の展開
- 営業活動へのデジタル技術の活用
- 新しい事業領域へのチャレンジ（FinTech活用等）

● 人財力の強化

- 総合営業人財の育成強化
- 人財投資の積極化（専門人財の採用・育成等）
- グループ人財の効果的な活用

● グループ総合力の発揮

- シングルプラットフォーム・マルチブランドの追求
- グループ生産性の向上
- 収益構造改革への取組み

● 強固なブランド力の構築

- 「あなたのいちばんに。」を機軸とした企業活動展開
- FFGブランド発信力の強化
- お客さまや地域社会とのコミュニケーションの強化

目標経営指標

- 長期ビジョンの実現に向けて各種の経営指標を設定し、総貸出金・総資金は何れも約1兆円を積み上げるとともに、投信・保険は各々残高1兆円を目指します。
- 配当性向は30%程度を維持し、新たに当期純利益450億円以上ゾーンの配当額を設定いたします。

目標とする経営指標

		H27年度 (見込)	最終年度目標 (H30年度)	備考
収益性	当期純利益 (連結)	440億円	450億円	+10億円
	ROE	5%台後半	5%以上	-
成長性	総貸出金平残 (3銀行合算)	10.4兆円	11.5兆円	+約1兆円
	総資金平残 (3銀行合算)	12.9兆円	13.9兆円	+約1兆円
	預り資産残高 (3銀行+ふくおか証券合算)	1.3兆円	2.0兆円	+約0.7兆円
健全性	自己資本比率	8%台半ば	9%程度	-
効率性	OHR (連結)	60%台前半	60%程度	-

配当方針

- 配当性向：30%程度
- 450億円以上ゾーンを設定

当期純利益 (連結)	年間 配当金	配当性向
500億円以上～	17円	～29%
450～500億円	15円	26～29%
400～450億円	13円	25～28%
350～400億円	12円	26～30%
300～350億円	11円	27～32%
250～300億円	10円	29～34%
200～250億円	9円	31～39%
150～200億円	8円	34～46%
～150億円	7円	40%～

重点取組み ① 事業サポート

- 地元「九州」における、全てのお客さまの、全てのニーズに対して、最適なソリューションを提供いたします。

「事業性評価」の積極的取組み

- **FFGが積み上げてきたノウハウ・目利き力・体制・機能等の活用**
- **総合金融グループの強みを発揮**
 - 証券
 - コンサル
 - サービサー
 - 担保評価
- **外部との連携**
 - 各種専門家
 - ファンド
- **「ヒアリングシート」の活用**
 - ✓ ヒアリング内容に基づく分析レポートを還元し、課題やニーズを共有、必要なソリューション等を提供

広域展開型金融グループの強み

- **九州全域をカバーする木目細かなネットワーク**
- **アジアを中心とする充実した海外ネットワーク**
 - ⇒ 香港・上海・大連・シンガポール・バンコク・台北・ニューヨーク・ホーチミン（予定）

総合営業の高度化

- **九州全域での「総合営業」の展開**
- **オーナーコンサルティングの強化**

最適なソリューションの提供

- 産業分析
- 新規事業のサポート
- 成長資金サポート
- 事業アドバイス
- 財務アドバイス
- 情報マッチング
- 販路拡大
- 事業承継
- 事業再生 等

重点取組み ② 人財力の強化

- コンサルティング能力を備えた営業人財と幅広いサービスに知見を有する専門人財を育成・確保し、全てのお客さまに高品質なサービスを提供いたします。

人財力の強化

お客さまへ
より良い提案を行う
営業人財

手 法

✓本部トレーニーによる集中的な短期育成

目 標

- マイスター 300名
(行内資格制度)
- 本部トレーニー 500名

新しい分野に
チャレンジする
専門人財

✓積極的な採用
✓異業種への出向

- 士業等の専門家、
マーケティング・IT等の
スペシャリスト 40名

グループ人財の
活用強化による
能力の最大発揮

✓ダイバーシティ対応
✓グループ人財情報の
一元化

- グループ人財力の最大発揮
- マーケットに応じたより柔軟な人財配置

高品質なサービスの提供

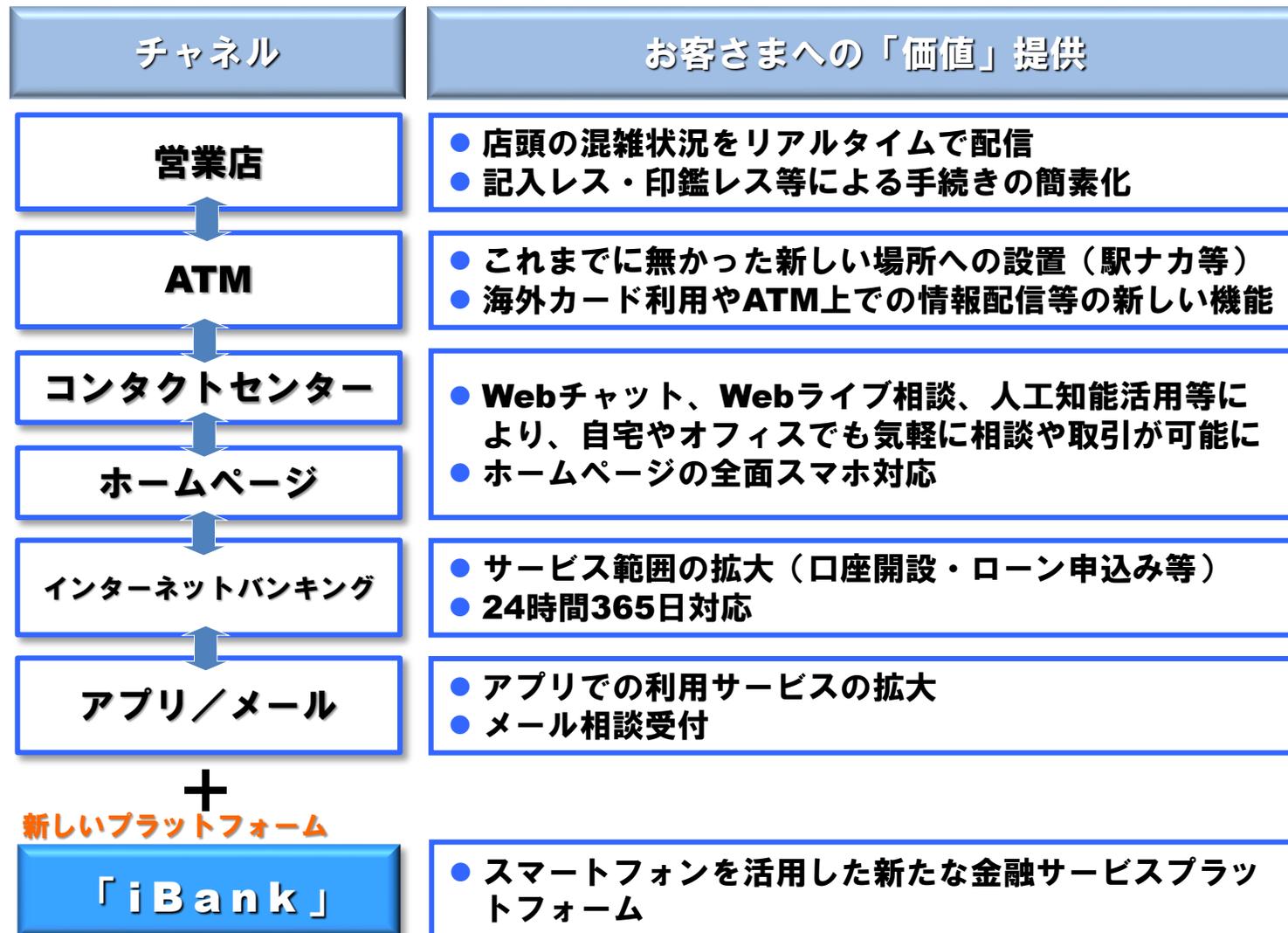
シングルプラットフォームの徹底・活用

重点取組み ③ チャネルの高度化

- お客さまがアクセスできるチャネルの多様化に取り組むとともに、それぞれのチャネルの機能を高度化することで、より気軽に、より便利に利用できるネットワークを構築いたします。

オ
ム
ニ
チ
ャ
ネ
ル
化

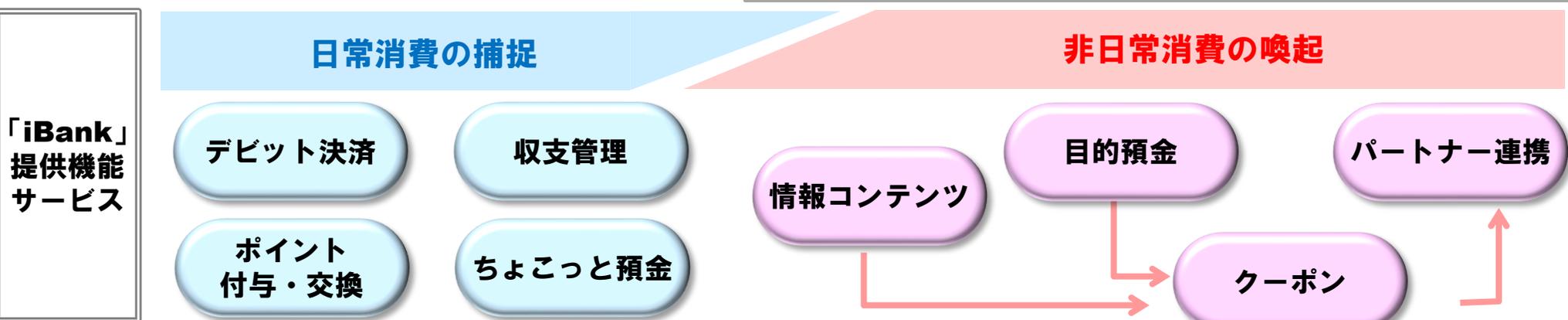
いつでも、
どこでも、
自由に、
心地よく、
利用できる
チャネル環境
を構築



チャネルの高度化 「iBank」～スマホを活用した金融サービスプラットフォーム

禁 転載

- スマートフォンを活用した新しいマネーサービスである「iBank」をスタートいたします。
- スマートフォンを接点に「日常消費の捕捉」から「非日常消費の喚起」までを、様々なサービスでシームレスに繋ぎ、お客さまのライフスタイルやライフイベントをサポートいたします。



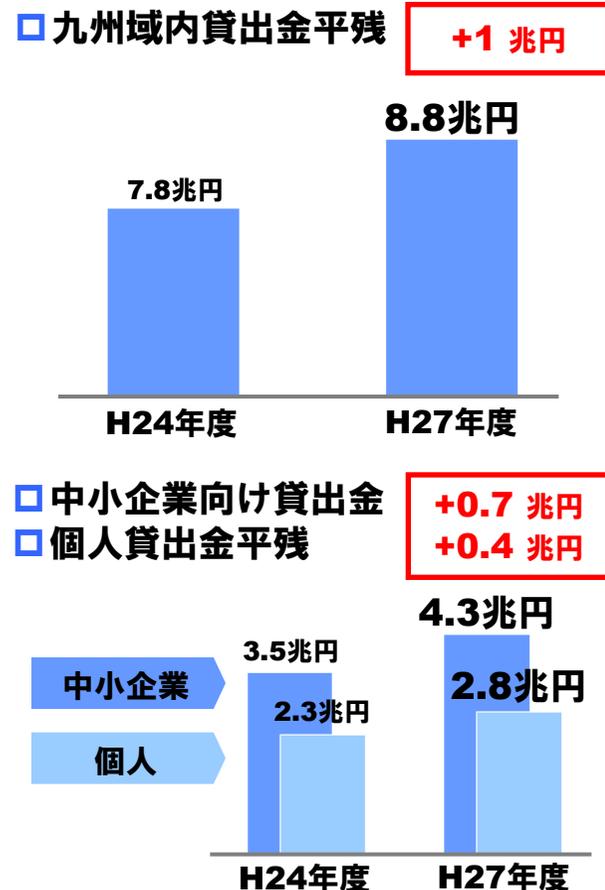
【参考資料】第4次中計の総括

- 第4次中計は、これまでの助走・加速ステージに続く「飛躍的成長ステージ」と位置づけ、「総合営業」の展開による営業基盤の飛躍的拡大に取り組み成長トレンドへの転換を実現しました。
- 中計目標を概ね達成できる見込みであり、特に収益性・成長性項目で大きく伸長しております。

主な経営指標

		H24年度 (実績)	H27年度 (見込)	3年増減等
収益性	当期純利益 (連結)	321億円	440億円	+119億円
	ROE	4.9%	5%台後半	-
成長性	総貸出金平残 (3銀行合算)	8.9兆円	10.4兆円	+1.5兆円
	総資金平残 (3銀行合算)	11.3兆円	12.9兆円	+1.6兆円
健全性	自己資本比率	12.3%	8%台半ば	・中計目標を概ね達成見込み
効率性	OHR (連結)	60.2%	60%台前半	

参考





< 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 高木・花田・久保田・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。
- また、平成28年2月26日に発表いたしました株式会社十八銀行との経営統合に関する基本合意に関しましては、本計画には影響・効果等を考慮しておりません。
- 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。