

# 福岡銀行のリレーションシップバンキング

## ■ Bankableな領域での活動

### ● 伝統的な地銀のコア・コンピタンス先鋭化

- 企業への人材派遣によるリレーション構築
  - 情報の非対称性軽減、長期的リレーション構築
  - 業種・業界特性の情報蓄積（審査ノウハウ構築）
- 地域不動産の目利き力活用（メガバンクにない能力）
  - 企業の不動産ニーズ（期待される情報源）
  - 不動産を通じた企業価値の向上
  - 究極の信用リスクコントロール
- 行政 / 地域リーダー企業との長期的なリレーション構築
  - 地域再生・都市再生のオルガナイズ

競争力（情報力）

### ● 高付加価値の対面営業

- 取引先企業のターンアラウンド
  - 多様な事業再生手法の活用
- 金融ノウハウ活用（ソリューション営業）
  - ノンリコースローン、シンジケートローン、資産流動化の提案融資
  - 事業再構築・企業の組織再編・M & Aのアドバイザー

付加価値営業

### ● 新種の商品提供

- 担保保証に過度に依存しない融資
  - 動産担保融資（コモディティ商品化に課題）
  - コベナンツ融資
  - スコアリング商品・リモートチャネル
- ビジネスマッチング（リース会社とのアライアンス等）

リテール展開

□ ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化  
□ 中小企業に適した資金供給手法の徹底  
□ 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

## ■ Bankableでない領域での活動

### ● ファンド活用（第一期）

#### 地域型事業再生ファンド組成（2003年）

- 不良債権処理・事業再生の受け皿
  - 過剰債務企業の債務リストラ手法
- ファンドと子会社サービサーとの連携
  - 取引先とのリレーション維持
  - レピュテーション悪化防止
- アップサイドの収益確保

### ● ファンド活用（第二期）

#### 地域貢献ファンド組成（2006年）

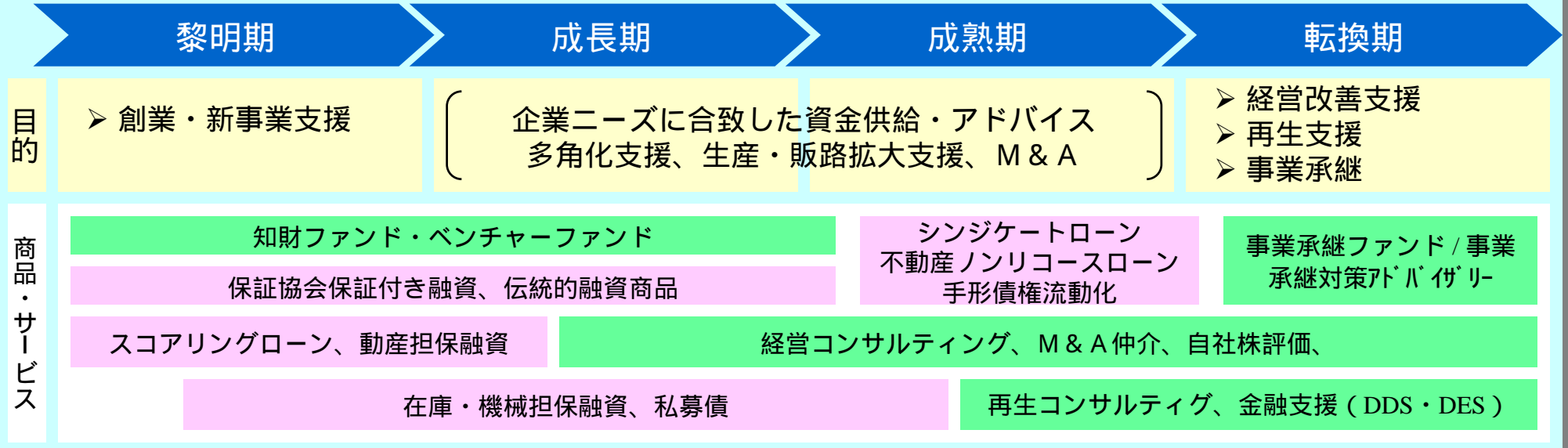
- ベンチャー企業育成・事業承継
  - Equity Playerの提供
  - ハンズ・オン専門人材の提供
- 事業評価・知財評価等の目利き力
  - 製造業・商社・学識経験者の連携
- 投資リターンの確保

### ● 地銀の再生

- 地銀の合従連衡戦略展開
  - 不良債権処理・事業再生による業務提携
  - 資本支援による経営統合

# 福岡銀行のリレーションシップバンキング(分野別の分類)

## ■ ライフサイクルに応じた取引先企業の支援



## ■ 中小企業に適した資金供給方法

- ▶ スコアリング・ビジネス・ローン
- ▶ 動産・債権譲渡担保融資
  - 在庫担保融資、手形債権流動化
- ▶ コベナンツ融資
  - 事業再生の出口ファイナンスへの活用
- ▶ エクイティ等のリスクマネー導入
  - 中小企業基盤整備機構との共同投資
  - ベンチャーファンド、知財ファンド
- ▶ 市場型間接金融の組成
  - シンジケートローン
  - 不動産ノンリコースローン

■ ■  
 事業価値の目利き  
 担保・保証に過度に依存  
 し  
 ない  
 融  
 資  
 ス  
 タ  
 イ  
 ル

## ■ 地域情報集積を活用した地域経済への貢献

- ▶ 地方公共団体のビジョン策定支援
  - 地域開発・街づくり、企業誘致
  - 「公民連携」(パブリック・プライベート・パートナーシップ)
- ▶ 地元大学・シンクタンク・行政との協調
  - 自動車・半導体産業への地場企業参入支援
  - 技術向上・研究開発支援
  - 企業誘致
- ▶ 外部専門家との連携
  - コンサルティングファーム、弁護士事務所
  - ファンド

# 広域展開型地域金融グループの経営スタイル

## ■ シングルプラットフォーム・マルチブランドの広域展開

### ● 地域へのコミットメント

- 地域金融機関のブランド価値活用
  - 行政・地域企業との長期的なリレーション
  - 地域社会との歴史的な関係
- R M・審査部門は地域分権
  - リレバン機能の心臓部

### ● スケールメリットの追求

- シングルプラットフォーム提供
  - 持株会社による統合経営管理
  - グループ統合リスク管理
  - インターナルコントロール
  - 商品・サービスの開発企画
  - ITインフラの統合

### ● 福銀スタイルのリレバン機能の横展開

- コアバンク（福銀）とエリアバンクの戦略分担
  - 熊本ファミリー銀行は熊本県内のリテール営業先鋭化（福銀によるソリューション営業提供）
  - 親和銀行は、長崎県内フルライン営業（福銀のソリューション営業ノウハウを親和銀行に移植）
- 福銀事業再生・不良債権処理スキームの熊本・長崎展開

### ● グループ銀行の情報資産活用

- 顧客ネットワークの拡大
  - 販路拡大・拠点設立・M & A ニーズへの対応
  - グループ3行顧客によるサプライチェーン捕捉
  - 合同商談会の実施
- 自律的経済圏である九州全体の活性化への貢献

