平成25年３月15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　　取締役会長兼社長　谷　正明
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、大証第一部、福証）
問 合 せ 先　　経営企画部長　田上　裕二
（TEL. 092-723-2502）

ふくおかフィナンシャルグループ「第四次中期経営計画」の策定について

ふくおかフィナンシャルグループ（取締役会長兼社長　谷 正明　以下、FFG）は、平成25年４月から平成28年３月までの３年間を計画期間とする「第四次中期経営計画」（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、お知らせします。

記

１．　ふくおかフィナンシャルグループについて

ふくおかフィナンシャルグループ（FFG）は、福岡銀行、熊本ファミリー銀行（*）、親和銀行をグループ傘下に持つ広域展開型地域金融グループとして、営業基盤である九州を中心に、稠密な営業ネットワークを活かし、高度かつ多様な金融商品・サービスを提供しております。

グループの総資産約12兆円、総資金約11兆円、総貸出金約9兆円は、国内の地域金融機関としては、最大規模となります。

（*）熊本ファミリー銀行は、平成25年4月1日付けで「熊本銀行」へ行名変更を行う予定です。

２．　第四次中期経営計画の概要

名　　称 （ネーミング）	第四次中期経営計画 ABC プラン Ⅱ　～ Always Best for the Customer Ⅱ ～
計 画 期 間	３年間（平成25年4月～平成28年3月）
計 画 の 位 置 付 け	FFG設立後の『助走ステージ（第一次・第二次中期経営計画）』、『加速ステージ（第三次中期経営計画）』から、“お客さま起点”の構造改革により営業基盤の拡大を図る『飛躍的成長ステージ』へ
目 指 す 姿	九州全域で確固たる支持を獲得する総合金融グループ
基 本 方 針	Ⅰ　お客さまとのリレーション深化 Ⅱ　営業生産性の向上 Ⅲ　グループ総合力の強化 Ⅳ　FFGブランドの磨き上げ

【 第四次中期経営計画のネーミングについて 】

本計画では、当社グループのブランドスローガンである『あなたのいちばんに。』の実践を目指してネーミングした第三次中期経営計画 ABCプラン～ Always Best for the Customer ～の基本方針を踏襲し、これらを更に深化させることで、全てのお客さまからの確固たる支持を得て、営業基盤の飛躍的拡大に繋げていくとの想いを込め、ABCプランに続く第2章（チャプターⅡ）の幕開けを意味する『ABCプランⅡ』と名付けました。

3． 第四次中期経営計画の位置付けとFFG が目指す姿

当社グループは、平成24年4月で設立5周年を迎えました。

第一次・第二次中計経営計画では、将来の「飛躍的成長ステージ」に向けた「助走ステージ」との位置付けで、設立当初からの基本経営スタイルである「マルチブランド・シングルプラットフォーム」の追求により、グループ一体経営体制の確立と、事務・システムの統合をはじめとした経営インフラの整備・構築、不良債権処理を中心としたバランスシートの改善に注力してまいりました。

また、今年度が最終年度となる第三次中期経営計画では、「助走ステージ」から「加速ステージ」へと歩を進め、これまでに構築した経営インフラを徹底活用することで、生産性の劇的な向上を図ると共に、広域展開型地域金融グループのメリットを活かし、グループ銀行3行がそれぞれのカバーエリアにおいて、お客さまとのリレーション強化を柱とした積極的な営業展開を行うことにより、業容の拡大と現在の成長トレンドを確かなものとすることができました。

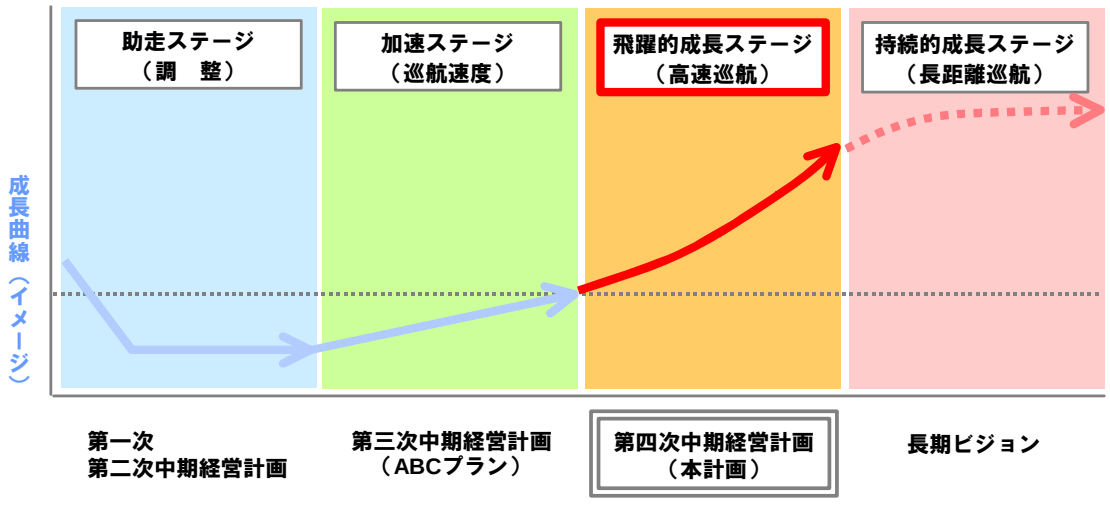
しかしながら、当社グループを取り巻く経営環境は、欧州債務危機を背景とした世界経済の減速・停滞等により、景気の先行き不透明感が続く中、国内においてもマーケットが成熟し、人口の減少や少子高齢化が加速度的に進展するなど、今後一段と厳しさを増していくことが予想されます。また、このような環境の中、多様化・高度化するお客さまのニーズに木目細かくお応えしていくためには、これまで以上にサービスの質を高め、より多くのお客さまから選んで頂くことが金融サービス業における将来の競争力・成長力の源泉として必要不可欠となります。

「飛躍的成長ステージ」として位置付ける本計画では、巡航速度まで高めた営業面・管理面での業務体制を更に昇華させ、個人・法人全てのお客さま（地域金融機関における真のリテール）の立場に立った様々な構造改革として、単なる商品販売に止まらないコンサルティングリテールの確立や、営業生産性の向上、グループ総合力の強化、FFGブランドの磨き上げなどに積極的に取組んでまいります。これにより、環境変化に左右されにくい良質なバランスシート（B/S）と安定的な収益構造（P/L）への転換を進めると共に、お客さまのニーズに合致した高品質な金融商品を、最良のサービスで提供することで、『FFG“が”いい』とお客さまから選んで頂き、これまでの5年間で構築した営業基盤の飛躍的な拡大を実現してまいります。

FFGでは、長期ビジョンである『持続的に高い競争力・成長力を実現する地域金融グループ』の実現に向け、地元九州における圧倒的な存在感を確立するための3年間として、グループの総力を挙げて、『九州全域で確固たる支持を獲得する総合金融グループ』になることを目指してまいります。

	《目指す姿》	《テーマ》
FFG	九州全域で確固たる支持を獲得する総合金融グループ	➡ “お客さま起点”の構造改革による営業基盤の飛躍的拡大

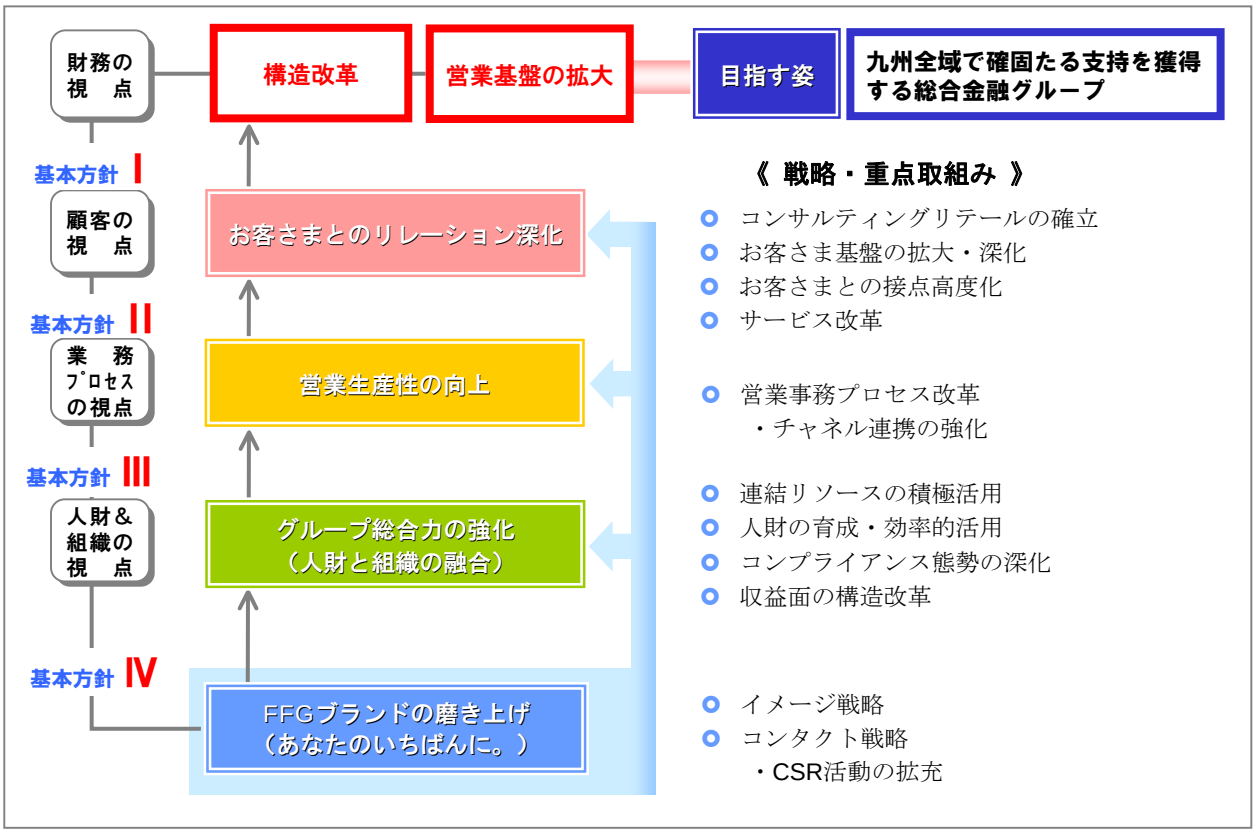
FFG設立以降の中期経営計画と成長ステージ図
（概念・イメージ）



4． 第四次中期経営計画の基本方針と重点取組み

本計画では、“お客さま起点”の構造改革により、営業基盤の飛躍的拡大を実現するため、『Ⅰ お客さまとのリレーション深化』『Ⅱ 営業生産性の向上』『Ⅲ グループ総合力の強化』『Ⅳ FFGブランドの磨き上げ』の4つの基本方針を定め、これらに基づいた各種戦略・施策に取組んでまいります。

【 ４つの基本方針と重点取組み 】



基本方針 Ⅰ お客さまとのリレーション深化

■ 第三次中期経営計画の基本方針である「お客さまとのリレーション強化」を深化させ、全てのお客さまを対象としたリテール営業の新展開として、お客さまひとり一人のライフステージに沿った商品・サービスを最適なタイミング・最適なチャネルを通して永続的にご提供します。

コンサルティングリテールの確立（お客さま起点のマーケティング体制）		▶「お客さまとの接点高度化」と「サービス改革」の両面から、「お客さま」を起点としたマーケティング体制を確立することで、単なる商品の販売に止まることなく、木目細かなご提案やあらゆるニーズにワンストップで対応できる体制を構築します。
	お客さま基盤の拡大・深化 お客さま	▶FFGが目指すのは、個人・法人全てのお客さまと、そのお取引において、『FFG“が”いい』と実感して頂くことです。 ▶従来のセグメント（個人・法人）に捉われることなく、総合営業を展開することで、ひとり一人のお客さまとの基盤・お取引の拡大・充実を図ります。
	お客さまとの接点高度化 チャネル	▶営業店を核とした対面・非対面の各種チャネルと連携することで、お客さまとのコンタクトの増加や適時適切なサービスのご提案を強化します。
	サービス改革 商品・サービス	▶法人・個人両面の意思決定者であるオーナー（経営者）が抱える企業経営や海外ビジネス展開などの様々なニーズの他、資産・事業の承継問題が絡む「相続」に関するニーズへのご提案などをグループ内でワンストップでご提供します。 ▶従来の銀行取扱商品・サービスについても、お客さま目線でサービス品質の向上を図り、新商品の開発やアフターフォローの充実と併せて、お客さま満足度の向上を目指します。

基本方針 Ⅱ　営業生産性の向上

■ 営業事務に関する作業プロセス等を抜本的に見直すことで、お客さまとの各種手続きに要する時間を削減し、お客さまとのコミュニケーションや、リレーションの深化に繋がる営業時間を創設します。

営業事務プロセス改革	▶営業事務に係る作業プロセスの見直し（簡素化・集約）や帳票のペーパレス化を進め、お客さまとの応対・営業時間の拡大を図ります。
チャネル連携強化	▶営業支援ツールの高度化や非対面チャネルによるコンタクトの増加、利便性の向上により、営業基盤の拡大を下支えします。

基本方針 Ⅲ　グループ総合力の強化

■ グループ内の各種経営資源・インフラを、「人財」と「組織」の視点で融合し、グループ一体運営することで、「FFGグループ」であることの魅力や競争力を活かしたグループ総合力の強化を図り、更なる経営の効率化・収益性の向上を目指します。

連結リソースの積極活用	▶銀行を中核として、ふくおか証券等とのグループ内における連携強化や、専門人財の育成を通して、連結収益を高めていきます。 ▶グループ人員コントロールや業務効率化を進めることにより、ローコストオペレーションを徹底します。
人財の育成・効率的活用	▶お客さまとのリレーション深化を実践できる（法人・個人双方の商品提案・お取引ができる）人財を育成すると共に、組織力強化の観点から、グループ人員の効率的な配置・活用を行います。
コンプライアンス態勢の深化	▶「社会の期待に応える」という高いレベルの意識を個人・職場・企業で共有する集団を目指し、各階層間のコミュニケーション活性化を図ります。
収益面の構造改革	▶リテール営業を支える最適なポートフォリオ（安定収益資産）の構築と収益源の多様化により、環境変化に左右されにくい収益構造への転換を図ります。

基本方針 Ⅳ　FFG ブランドの磨き上げ（あなたのいちばんに。）

■ お客さまとの様々な接点（コンタクトポイント）において、ブランドスローガンである『あなたのいちばんに。』を実感（体験）して頂けるアクションプランを展開します。

ブランド戦略	イメージ戦略	▶リテール営業におけるマーケティング活動と連動したプロモーション展開を行うことで、銀行や商品・サービスに関する認知度と想起度を向上させます。
	コンタクト戦略	▶各種サービスをご提供する際に最も重要な接点である「ヒト」に着目し、様々な「コミュニケーション」を通して、『FFG“が”いい』と選んで頂けるFFG“ファン”を増やす取組みを展開します。
	CSR活動の拡充	▶CSR活動の重点取組み分野である3つの活動層において、これまでの取組みを定着化させると共に、地域に貢献する新たな活動にも挑戦します。

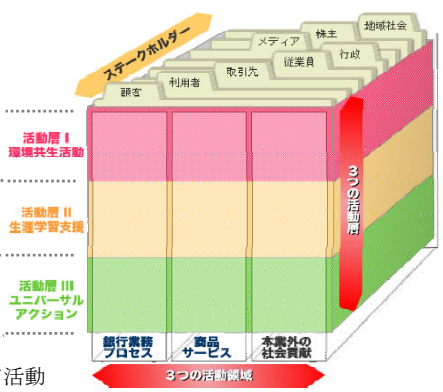
ご参考

第三次中期経営計画における重点取組み

		実績見込み
環境共生活動	▶エネルギー使用量削減目標（毎前年比1%減）	22年度比▲17%
生涯学習支援	▶銀行職場体験者**1,000**名以上受入	1,400名
ユニバーサルアクション	▶グループの全行員が『みんなに優しいスキル』を**1**つ以上取得	取得率95%

その他、「東日本大震災」や「九州北部豪雨」の被災地でのボランティア活動を毎月実施しており、これまでに1, 200名を超える行員が参加しています。

FFG の CSR CUBE



3つの活動領域と3つの活動層の組合せ

５． 目標とする経営指標

本計画において目標とする経営指標につきましては、目指す姿である『九州全域で確固たる支持を獲得する総合金融グループ』、『営業基盤の飛躍的拡大』の実現 を具体的に表象するため、計画最終年度（平成28年3月期）に『業容・利益を+ 10%拡大』（平成25年3月期対比）することを目途に以下の指標を設定します。

目標とする経営指標	最終年度（平成27年度）目標数値	対応する基本方針
① 当期純利益（連結）	330 億円	グループ総合力の強化（収益力の強化）
② 総貸出金平残（3銀行 合算）	10 兆円	お客さまとのリレーション深化（業容の拡大）
③ 総資金平残（3銀行 合算）	12 兆円	
④ 配当性向（連結）	30% 程度	FFGブランドの磨き上げ（株主価値の向上）

飛躍的成長ステージ（営業基盤の拡大）の旗印

業容・利益を + 10% 拡大

（平成25年3月期対比）

※ その他の参考指標（グループ銀行別を含む）に関する情報は、平成24年度の決算発表（平成25年5月）以降に公表する予定です。

６． 配当方針

当社では、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に、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。この度、本計画において目標とする経営指標の一つである「配当性向（連結）」を30%程度とすることから、平成26年3月期以降につきましては、現行の配当テーブルを下表のとおり変更し、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）。

連結当期純利益水準	1株あたり配当金目安	現行の配当テーブル対比
400 億円超～	年間 13 円～	+ 2 円
350 億円超～400 億円以下	年間 12 円～	+ 2 円
300 億円超～350 億円以下	年間 11 円～	+ 2 円
250 億円超～300 億円以下	年間 10 円～	+ 2 円
200 億円超～250億 円以下	年間 9 円～	+ 2 円
150 億円超～200 億円以下	年間 8 円～	+ 1 円
～ 150 億円以下	年間 7 円～	― 円

※ なお、平成25年3月期の期末配当予想につきましては、本日付けで開示いたしました「平成25年3月期連結業績予想ならびに配当予想の修正に関するお知らせ」をご参照下さい。

当社グループでは、本計画に基づく各種戦略・施策を着実に遂行することにより、将来の持続的な成長に向けた力強い軌道を確保してまいります。

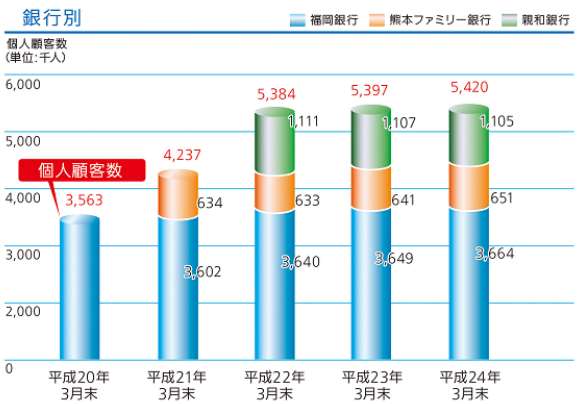
以 上

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

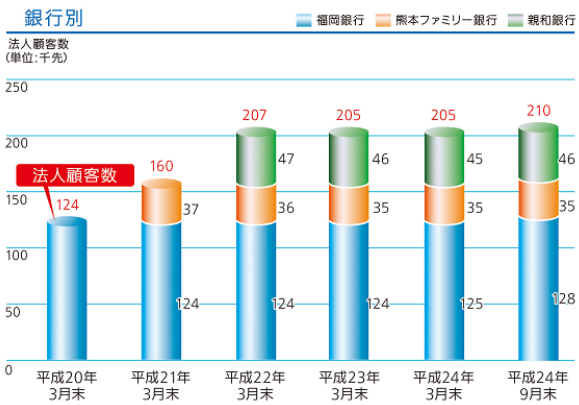
ご参考

FFG の 5 年間の軌跡 ①（営業基盤・規模・収益性・効率性）

個人顧客数



法人顧客数



個人・法人共に、着実にお客さまが増加しており、グループ3行合算で個人のお客さまが約540万人（平成24年3月末時点）、法人のお取引先が約21万先（平成24年9月末時点）となっております。九州の人口は約1,320万人、事業所数は約60万先。
個人・法人共に、九州というマーケットにおいて大きな存在感を示しております。

※ 個人・法人（個人事業主を含む）の顧客数は、名寄せ後の活動ベース（CMF）で掲載

※ 熊本ファミリー銀行、親和銀行は、それぞれシステム統合以前のデータなし

国内預金・NCD　（平残）



個人預金・法人預金共に、堅調に推移しております。
平成23年度は、3行合算で10兆7,813億円、年率2.1%増となりました。

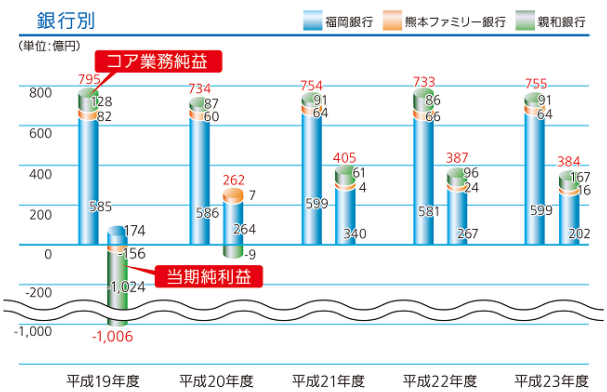
国内貸出金　（平残）



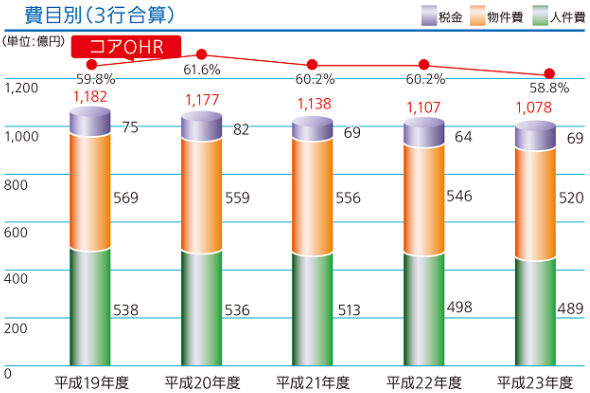
地元企業や個人のお客さまの資金ニーズへ積極的にお応えした結果、平成23年度は、3行合算で8兆4,286億円、年率4.2%増となりました。

※ FFG向け貸出金、劣後受益権除く

コア業務純益・当期純利益



経　費・コアOHR

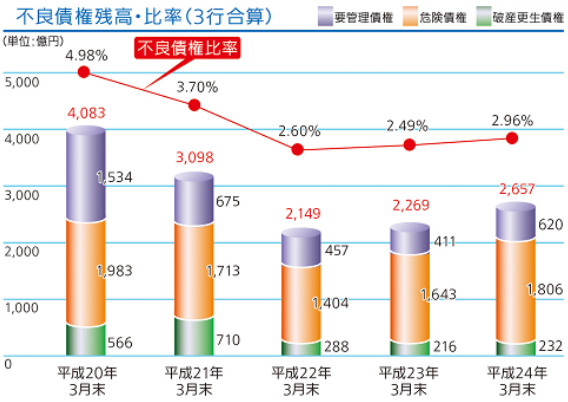


※ 3行単体合算

ご参考

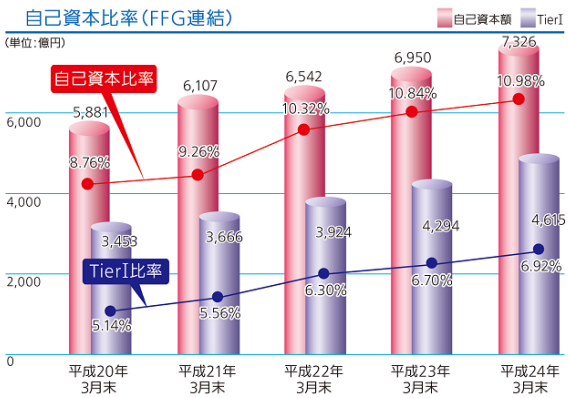
FFG の 5 年間の軌跡 ②（健全性・主なイベント）

不良債権残高・比率



※ 部分直接償却後

自己資本比率・Tier Ⅰ比率（FFG連結）



※ 信用リスク算出：標準的手法
※ オペリスク算出：粗利益配分手法

FFGグループの5年間の軌跡

■ 3行共通　● 福岡銀行　◉ 熊本銀行　◎ 親和銀行

	平成19年（2007年）	平成20年（2008年）	平成21年（2009年）	平成22年（2010年）	平成23年（2011年）	平成24年（2012年）
コーポレートイベント	■ ふくおかフィナンシャルグループ設立（4月）（福岡銀行と熊本ファミリー銀行の共同株式移転による金融持株会社設立） ■ 親和銀行を加えた3行体制に（10月）	■ 「FFG調査月報」創刊（5月） ■ FFG本社ビル移転（6月） ■ 第1回株主総会開催（6月） ■ FFGビジネスコンサルティング設立（8月）	◉ 熊本ファミリー銀行システム統合（1月） ■ 事業再生事業等の会社分割実施（2月） ● 福岡銀行本店リニューアル（10月）	◎ 親和銀行システム統合（1月） ■ 電話受付センターでの受電集中業務開始（7月）	■ 女性行員のユニフォーム更新（4月） ● ニューヨーク駐在員事務所開設（10月） ● シンガポール駐在員事務所開設（12月）	● バンコク駐在員事務所開設（3月） ■ ふくおか証券誕生（4月） ◉ 熊本銀行への商号変更発表（5月）
商品・サービス	◉ アレコレカード取扱い開始（4月）	◎ アレコレカード取扱い開始（4月）	● ◎ 九州地銀10行ATM手数料相互無料提携（2月） ◎ マイバンク取扱い開始（3月） ◉ マイバンク取扱い開始（4月） ■ 個人ダイレクトバンキング基本手数料の無料化（4月）	■ グループ3行間のATM相互入金サービス開始（9月） ● アレコレnimoca発行（12月）	● ホームページリニューアル（4月） ◉ ホームページリニューアル（7月） ■ キャッシュカード、DBカード店頭即時発行取扱い開始（10月）	■ グランドマイバンク開始（4月）
店舗・チャネル	● 赤坂門支店 ◉ 嘉島支店 ● 箱崎支店 ● 井尻支店 ● 博多南支店	◎ 東京支店 ● 太宰府支店 ● 相生支店 ● 博多支店 ● 比恵支店 ● 福岡流通ｾﾝﾀｰ支店 ● 城野支店 ● 折尾支店 ● けやき通り支店 ● 下関支店 ● 三萩野支店 ● 門司駅前支店	◉ 水前寺支店 ◉ 浄行寺支店 ● 八幡支店 ● 筑紫支店 ◎ 日野支店 ● 湊町支店 ● 田主丸支店 ● 三ヶ森支店 ◎ 大村支店 ● 本店営業部	◉ 崇城大学通支店 ● 大阪支店 ● 名古屋支店 ◎ 早岐支店 ◎ 嬉野支店 ◎ 伊万里支店 ● 伊田支店 ● 佐世保支店 ◎ 佐世保支店 ◎ 東長崎支店 ● 宇部支店	● 平尾支店 ● 樋井川支店 ● 那珂川支店 ● 黒門支店 ● 千早支店 ✧ 店舗の下線は新規開設店舗（その他は新設移転／リニューアル店舗）	◎ 平戸支店 ● 渡辺通支店 ● 月隈支店 ● 小倉東支店 ◉ 川尻支店 ◎ 本店営業部 ● 笹丘支店 ● 小笹支店

第四次中期経営計画

ＡＢＣプラン Ⅱ

～ Always Best for the Customer Ⅱ ～

－ 加速ステージから飛躍的成長ステージへ －

平成２５年３月１５日

あなたのいちばんに。

FFG ふくおかフィナンシャルグループ

第四次中期経営計画の位置づけ

禁　転載

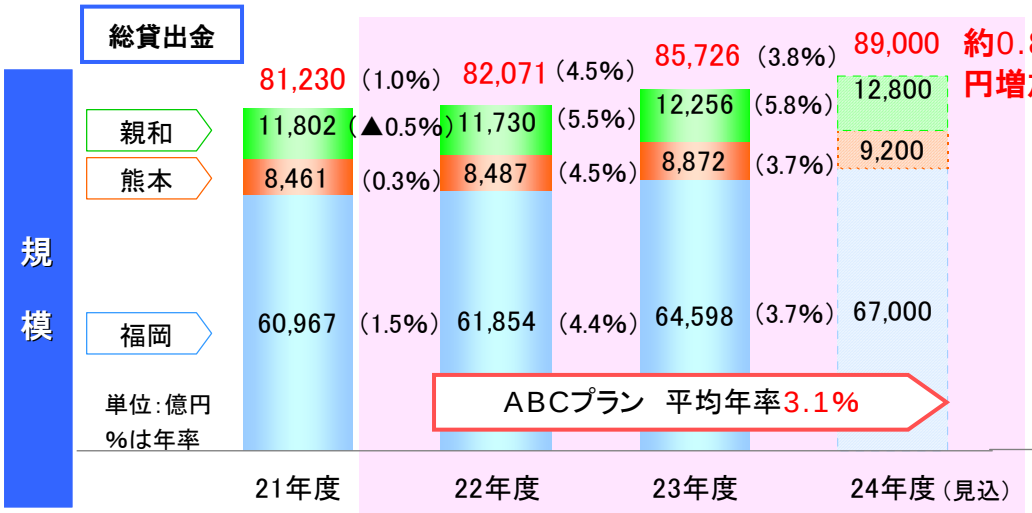
- 経営統合後3年間は、「助走ステージ」として事務システム統合や不良債権処理を行い、経営インフラの整備とバランスシート改善を実施。
- 次の3年間（ABCプラン）では、「加速ステージ」として経営インフラを徹底活用しながら、業容の拡大へと舵を切り、成長トレンドへの転換を実現。
- 25年4月からスタートする第四次中計は「飛躍的成長ステージ」と位置づけ、法人・個人の全てのお客さま（地域金融機関における真のリテール）を起点とした構造改革を進めることで、お客さまからの支持を高め、営業基盤の飛躍的拡大を目指す。

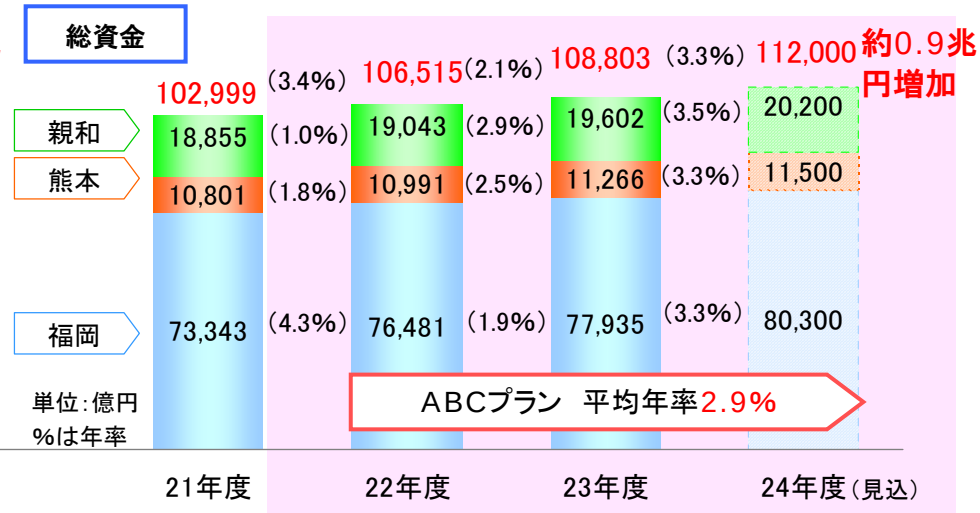
ステージ	助走ステージ（調　整）	加速ステージ（巡航速度）	飛躍的成長ステージ（高速巡航）
中計	第一次中期経営計画（H19/4～19/9） 第二次中期経営計画（H19/10～22/3）	第三次中期経営計画（ABCプラン）（H22/4～H25/3）	第四次中期経営計画（ABCプランⅡ）（H25/4～H28/3）
基本コンセプト	新たな成長戦略：広域展開 成長に向けた態勢構築：経営インフラの整備／バランスシートの改善	成長トレンドへの転換：経営インフラの徹底活用／業容の拡大	安定的な収益構造への転換：構造改革／営業基盤の飛躍的拡大
基本方針・主要施策	FFG設立 親和銀行と統合 グループ一体経営体制の確立 統合シナジー効果の早期実現と最大化 FFGカルチャーの創造 店舗統廃合 事務システム統合 不良債権処理 会社分割	お客様とのリレーション強化 生産性の劇的な向上 FFGカルチャーの浸透 安定収益資産の積上げ 店舗建替・ブランディング 事務改革 ITパフォーマンス向上 中小企業・個人取引推進	お客様とのリレーション深化 営業生産性の向上 グループ総合力の強化 FFGブランドの磨き上げ リテール営業戦略の全面展開 顧客起点のマーケティング体制（コンサルティングリテールの確立） お客さまを起点とした各種施策

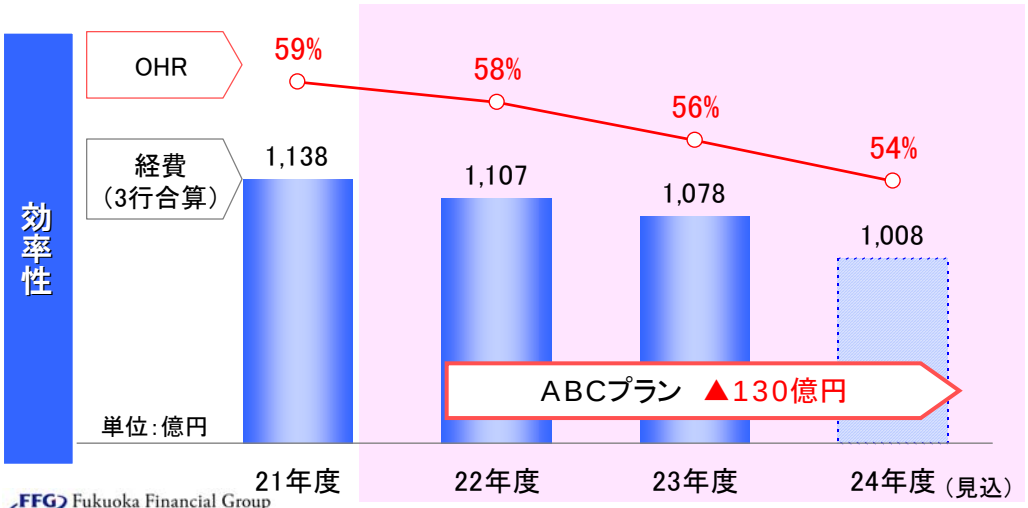
第三次中計（ABCプラン）の総括

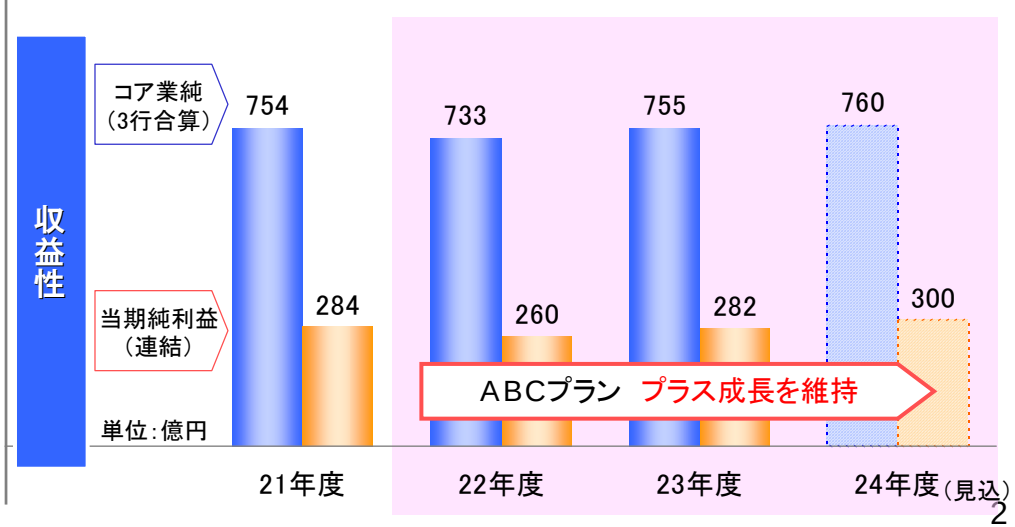
禁　転載

- 第三次中計ABCプランでは、経営インフラの徹底活用と積極営業の展開による「安定収益資産の積上げ」（業容の拡大）を目指した。
- 熊本ファミリー銀行および親和銀行は負の遺産処理を終え、プラス成長へ転換。グループ全体でも年率約3%と高い伸びで業容拡大。
- 効率性も規模の利益を活かして大幅に向上し、経費削減とOHRの低下を実現。低金利で貸出金利回りが低下する厳しい経営環境下で、収益面でもプラス成長を維持してきた。









第四次中計の概要

禁　転載

- 資金需要の低迷、金利低下と競争激化、少子高齢化による国内マーケットの縮小などにより、金融機関の経営環境が厳しさを増す中で、今後も成長トレンドを持続していくため、第四次中計では、“お客様起点”の「構造改革」に取り組むことで「営業基盤の飛躍的拡大」を目指す。
- 単なる商品販売ではないコンサルティングリテールの確立や、営業生産性の向上、グループ総合力の強化、「あなたのいちばんに。」の実現への取組みを通じて、営業基盤を拡大・深化させ、「九州全域でお客さまから確固たる支持を受ける総合金融グループ」を目指す。

第四次中期経営計画（ABCプランⅡ）

計画期間：平成25年4月～平成28年3月（3年間）

基本コンセプト（テーマ）	“お客さま起点”の 『構造改革』と『営業基盤の飛躍的拡大』（拡大と深化）
目指す姿	『九州全域で確固たる支持を獲得する総合金融グループ』

4つの基本方針

基本方針Ⅰ　お客さまとのリレーション深化

- □ 営業スタイルの抜本的転換（商品起点からお客さま起点へ）
- □ コンサルティングリテールの確立（単なる商品販売ではない相談型サービスへ）

- ▶**個人・法人全てのお客さま**のニーズに、ワンストップで応える**総合営業（営業スタイルの変革）**
- ▶リテール営業を支えるチャネルの利便性向上（**店舗の新設・建替え、ATM更改、個人IB機能強化**など）と営業店を核としたチャネル連携強化（**顧客接点の高度化**）
- ▶新商品の提供や相続・事業承継など専門性の高いオーナーコンサルの強化（**サービス改革**）

基本方針Ⅱ　営業生産性の向上

- □ 営業事務プロセスの抜本的改革
- □ お客さまの利便性向上と営業活動効率化の同時実現

- ▶営業事務のプロセス見直しによる**営業時間の創出**（現状比3割拡大）
- ▶帳票のペーパレス化、事務の簡素化による**お客さまの利便性向上**
- ▶タブレット端末などの営業支援ツールの導入による**営業活動の高度化・効率化**

基本方針Ⅲ　グループ総合力の強化

- □ グループ内の人財・組織を最大限活用し、効率性・収益性を向上

- ▶FFG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」の更なる磨き上げ**
- ▶銀行を中核にふくおか証券などグループ会社間の連携を強化し、**シナジー効果を最大限発揮**
- ▶お客さまとのリレーション深化を下支えする営業人財増強のための**新規採用者数の拡大**

基本方針Ⅳ　「あなたのいちばんに。」（FFGブランド）の磨き上げ

- □ ブランドスローガン「あなたのいちばんに。」の実現

- ▶各基本方針をお客さまの立場に立って実践することで、「**あなたのいちばんに。」を実現**

目標経営指標と配当方針

禁　転載

- 第四次中計で目指す『九州全域で確固たる支持を獲得する総合金融グループ』、『営業基盤の飛躍的拡大』を表象する経営指標を設定。
- 計数目標は総貸出金10兆円、総資金12兆円、当期純利益は330億円とし、「業容・利益ともに10%拡大」を旗印とする。
- また株主価値の向上に向けて業績連動の配当テーブルを現行から+2円引き上げ、配当性向を30%程度とする。

目標とする経営指標		平成27年度 ＜目標数値＞
① 当期純利益	（FFG連結）	330億円
② 総貸出金平残	（3行単体合算）	10兆円
③ 総資金平残	（3行単体合算）	12兆円
④ 配当性向	（FFG連結）	30%程度

平成24年度 （見込み）	H24対比
300億円	+30億円 （+10%）
8.9兆円	+1.1兆円 （+12%）
11.2兆円	+0.8兆円 （+7%）
28%※	+2ポイント

第四次中計の旗印

業容・利益ともに

中計3年間で10%拡大

（平成25年3月期対比）

（※）本日付けの業績予想ならびに配当予想の修正に基づく数値

配当テーブルの見直し

【 現行テーブル 】　配当性向の目安＝20%超

FFG連結当期利益	配当金	配当性向
400億円～	11円～	20～24%
350～400億円以下	10円	22～25%
300～350億円以下	9円	22～26%
250～300億円以下	8円	23～28%
～250億円以下	7円	24%～

※ FFG発行済株式数　約860百万株

+2円引き上げ

【 見直し後 】　配当性向の目安＝30%程度

FFG連結当期利益	配当金	配当性向
400億円～	13円	～28%
350～400億円以下	12円	26～30%
300～350億円以下	11円	27～32%
250～300億円以下	10円	29～34%
200～250億円以下	9円	31～39%
150～200億円以下	8円	34～46%
～150億円以下	7円	40%～

中計最終年度の目安

【基本方針Ⅰ】お客さまとのリレーション深化

禁　転載

- ABCプランの基本方針である「お客さまとのリレーション強化」を深化させ、法人・個人全てのお客さまに対して、単なる商品販売に止まらない相談型のサービス提供「コンサルティングリテール」を確立する。
- 従来の法人・個人の区別をなくし、お客さまを起点とした営業スタイル（＝総合営業体制）への転換を図るとともに、「顧客接点の高度化」（＝チャネルの連携強化）と「サービス改革」（＝商品・サービスの充実・高度化）の両面から新しいリテール営業を展開。

FFGの顧客基盤		
	事業法人（オーナー層）	21万先
	個人（マス層）	540万先

- 融資だけではなく、会社経営からオーナー個人に係るあらゆるニーズにワンストップで対応
- ひとり一人の人生に合わせてワンストップでサービスを永続的に提供

＊「お客さま」「チャネル」「商品」の最適な組合せによる「商品の売れる仕組み」

お客さま起点のマーケティング＊

『コンサルティングリテール』の確立

単なる商品販売に留まらない相談型のサービス提供

顧客接点の高度化

- 営業店を核としたチャネル連携
- 専門チャネルの機能強化
- 非対面チャネルのﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞ活用

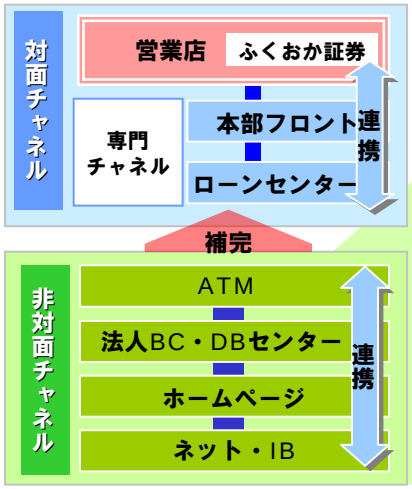
“お客さま起点”の営業スタイル

総合営業

- 事業法人取引と個人取引の一体推進～事業法人・オーナー・職域ニーズ（オーナー取引）にワンストップで対応する営業スタイル～

サービス改革

- オーナーコンサル営業の先鋭化
- 既存事業モデルの磨き上げ
- 新事業モデルの開発



チャネル

- **お客さまの利便性向上**
- **コンタクト情報の蓄積によるサービス提供力向上**

- チャネルの核となる営業店を拡充・強化するため、新規出店と店舗建替えを計画
  - □新規出店　5～10店舗
  - □店舗建替え　約30店舗
- 新しい店舗スタイルの試行
- 証券との連携強化
- 次世代ATMへの更改
- 次世代個人IBの導入



『総合受付窓口』

商品・サービス

- **オーナーコンサルティングをコアビジネスと位置づけて強化**
- **従来型ビジネスでは商品ラインナップを充実**



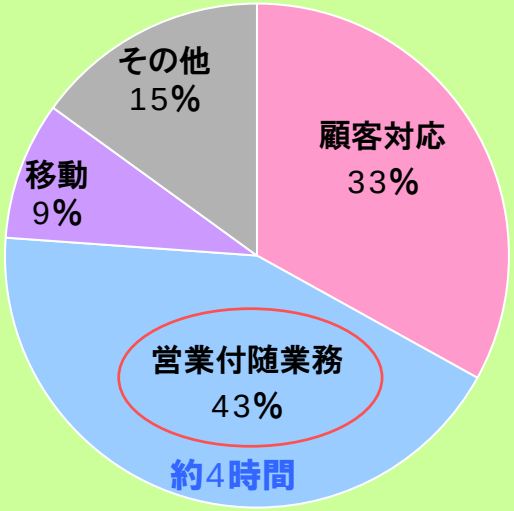
【基本方針Ⅱ】営業生産性の向上

禁　転載

- お客さまとのリレーション深化を支えるため、営業事務の抜本的な改革とIT基盤の再構築を進める。
- 営業事務プロセス改革（事務改革2nd）により営業に付随する事務時間を削減し、営業（セールス）時間の3割拡大を目指す。
- また、営業支援システムの再構築やATM・IBなどの非対面チャネルによるコンタクト増加、利便性向上により、営業活動の効率化・高度化を追求する。

営業担当者の時間配分（現状）

営業担当者の1日のうち
約4時間を付随業務が占める



- 訪問準備
- 約定手続き
- 稟議書作成
- 計数管理　など

営業生産性の向上

目的	取り組み	具体的施策
事務時間削減	営業事務プロセス改革（事務改革 2nd）	▶業務工程の見直し ▶帳票ペーパレス化（契約書・申込書の集約・削減） ▶事務の簡素化・業務の集約化 ▶渉外活動の効率化（タブレッド端末の導入） 
営業活動効率化高度化	営業支援システム（CRMシステム*など）再構築	▶営業支援ツールの高度化 ▶お客さまとのコンタクト頻度の増加 ▶非対面チャネル経由の申込み率向上 ▶お客さまが抱えるニーズに対する感度向上
	チャネル連携強化（ATM・IB・HP）	

期待効果

セールス時間
3割拡大



セールスヒット率
クロスセル率
の向上

＊CRM＝Customer Relationship Management（顧客情報管理）の略

【基本方針Ⅲ】グループ総合力の強化

禁　転載

- グループの経営資源・インフラ(ヒト・モノ・カネ)を「人財」と「組織」の視点で融合し、FFGの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」を更に進化させる。
- グループ総合力の強化により、FFGグループとしての魅力や競争力を高めることで、経営効率性の向上や連結ベースでの収益性の向上を実現する。

人財 × 組織 の融合 ＝ オール FFG

人財の融合

人財の育成・効率的活用

- 法人・個人双方の商品提案・お取引ができる総合営業人財の育成
- グループ人財を総動員し、全体人員を抑制しつつ、営業人員を増強

育成
- 総合職採用の拡大
- 若手行員の3年育成プログラムの見直し・拡充
- マネジメント・プレマネジメント層の強化
- 女性育成・登用

活用運用
- シニア層の活用
- 実務行員の活用（総合職への職種変更）
- パートタイマー活用

コンプライアンス態勢の深化

- グループ共通の価値観・志の浸透
- 「社会の期待に応える」という高いレベルの意識を共有

- コミュニケーションの活性化
- 顧客保護管理態勢の円滑化

グループ総合力の強化

ヒト・モノ・カネの連結リソースを積極的に活用

- FFGグループの魅力や競争力強化
- グループ全体での経営効率性の向上
- 連結ベースの収益性向上

組織の融合

連結リソースの積極活用

- 銀行を中核としたグループ会社間の連携によるシナジー効果の追求

持株会社（グループ経営グリップ）
- ふくおかフィナンシャルグループ
  - シングルプラットフォームの先鋭化・マルチブランドの磨き上げ

銀行（エリアセグメント（九州全域））
- 福岡銀行　熊本銀行　親和銀行
  - 各エリア間／エリア内においてグループ相互連携

グループ会社（ビジネスライン（ワンストップサービス））
- 営業系
  - ふくおか証券
  - FFGビジコン
  - ふくおか債権回収
  - ふくぎん保証
- 双方
  - FFGカード
  - 福岡コンピュータサービス
- 事務系
  - 福銀事務サービス
  - 福銀オフィスサービス
  - 福銀不動産調査
- 銀行戦略との連携

収益面の構造改革

- リテール営業を支える最適ポートフォリオの構築
- 改革を支える戦略的ALM・リスク管理の実践

【基本方針Ⅳ】「あなたのいちばんに。」(FFGブランド)の磨き上げ

禁　転載

- 第四次中計の基本方針と各種戦略は、ブランドスローガン『あなたのいちばんに。』(FFGブランド)を機軸に据えた一貫性あるメッセージとして展開。
- 様々な接点(コンタクトポイント)で、お客さまの立場に立って「あなたのいちばんに。」を実現していくことで、FFGのサービス循環において、お客さま満足度の向上、ブランド力向上、そして営業基盤の拡大という好循環をつくりあげていく。

リテール営業戦略

お客さまとの接点高度化
- チャネル連携
- コンタクトの増加
- ニーズ感度向上
- サービス提供力向上

お客さま起点のマーケティング

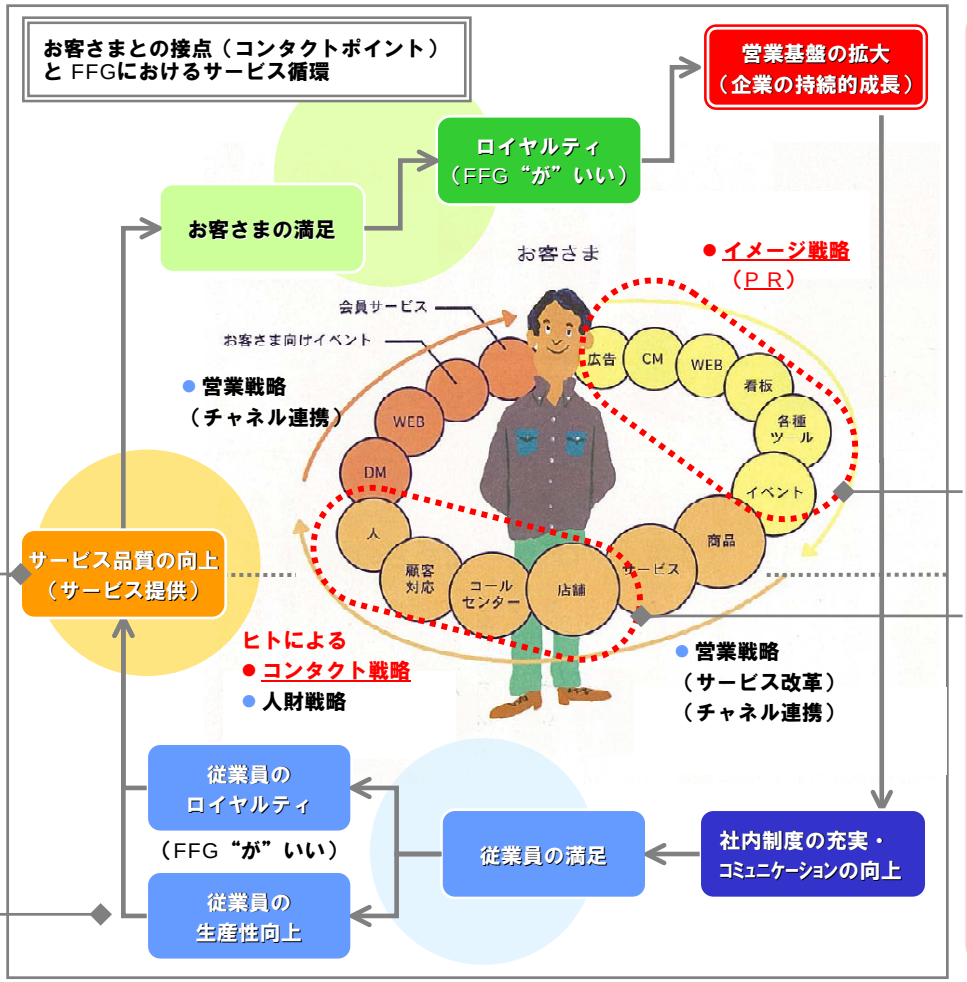
サービス改革
- コアビジネス
- 従来型ビジネス

営業生産性の向上

事務改革 2nd
- 営業事務プロセス
- チャネル連携強化

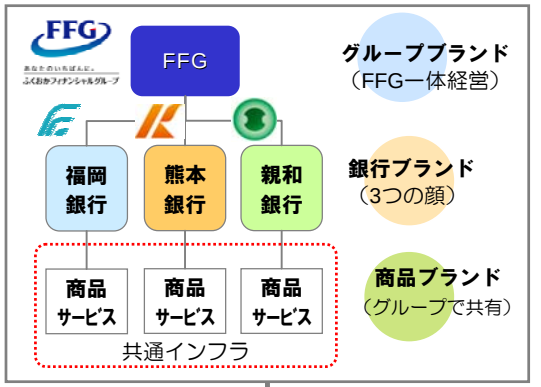
商品・サービス・チャネルを通した『あなたのいちばんに。』の実感

お客さまとの接点(コンタクトポイント)とFFGにおけるサービス循環



PR(イメージ)・ヒトを介した『あなたのいちばんに。』の実感

ブランド戦略



イメージ戦略
マーケティング活動と連動したプロモーション

コンタクト戦略
コミュニケーション活動を通したFFGの“ファン”作り

認知度向上策
- メディア連携(Mix)

想起度向上策
- ツールブランディング

従業員
- コミュニケーション力の向上

お客さま
- 営業店独自の取組み

CSR：FFG文芸財団活用

キービジュアル活性化

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ｸﾞﾙｰﾌﾟ　経営企画部

- 電　話　092－723－2502
- FAX　092－721－5798
- E-mail　ffg-ir@fukuoka-fg.com
- HP　http://www.fukuoka-fg.com
- 担当者　高着・永吉・浦・溝江・井上

本日配布いたしました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下さい。