

当行は、中小企業専門金融機関として地域経済の活性化や健全な発展のために、地域の中小企業等の事業拡大や経営改善等を積極的に支援しております。多様化する中小企業等のニーズにお応えするために、資金供給者としての役割にとどまらず、地域の中小企業等に対する経営支援やコンサルティング活動を長期的な視点で継続的に行っていくことにより、地域経済の活性化に積極的に貢献していくことをめざしております。

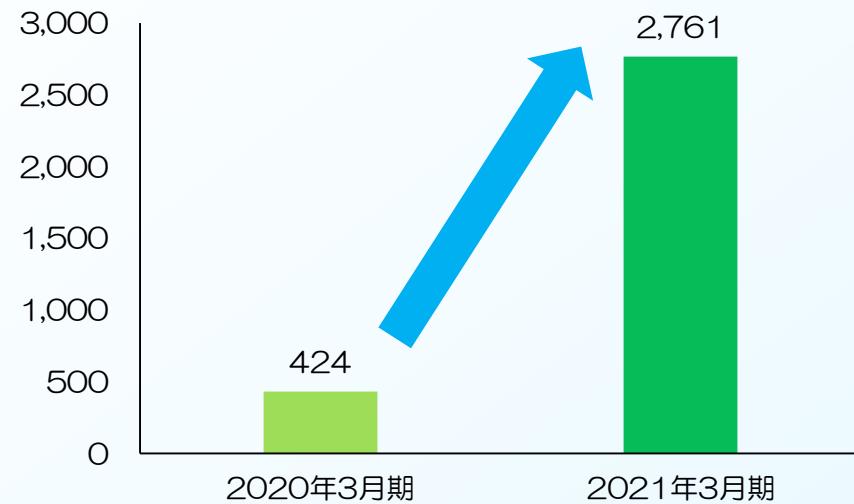
地域密着金融の基本方針

当行は、「福岡県を営業地盤に、中小企業専門金融機関としての使命と役割に徹し、地域社会とともに発展する」ことを経営理念に掲げ、地域の皆様に親しまれ、信頼される銀行を目指して「ハート・ツー・ハート」の業務活動を展開し、金融サービスの充実と健全経営、地域社会の貢献に努めてまいります。

お客さま相談カードによるニーズの把握

■ お客さま相談カードによるご相談件数と内訳

(単位：件)

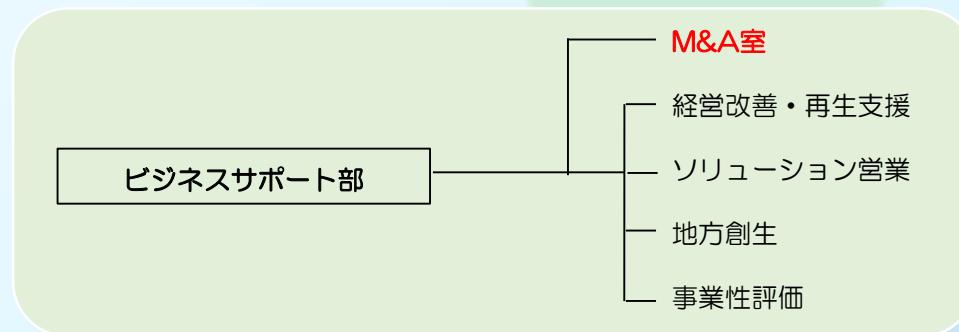


(件)

項目	2020年3月期	2021年3月期	前期比
販路拡大	57	679	622
補助金・助成金	22	394	372
事業承継・M&A	96	290	194
人材確保	84	264	180
税務相談	21	107	86
その他	144	1,027	883
合計	424	2,761	2,337

M&A室の新設 (2021年4月)

2021年4月、中小企業経営者の高齢化や後継者不足等の課題解決に向けて、ビジネスサポート部内にM&A室を新設いたしました。M&A室新設により、地元中小・零細企業約12,000社と取引している当行の優位性を活かし、事業承継・M&A案件の情報獲得ペースを加速させ、スモールM&Aを中心とした総合的なM&A支援を行ってまいります。



外部専門家・外部機関との提携の状況

(2021年7月1日現在)

カテゴリ	提携機関数(社)
建築	5
不動産	9
医療・介護	2
再生可能エネルギー	2
財務・税務関係	8
事業承継 (M&A含む)	11
会計監査	1
企業再生	4
経営改善計画書	3
ABL	1
経営コンサルティング	5
法務	3
リース	11
労務・人事	1
セキュリティ	2
創業、ソーシャルビジネス支援	2
業務提携・協力	1
信用調査	2
人材紹介	2
相続関連業務	1
ビジネスマッチング	1
金融サービス	1
クラウドファンディング	1
オフィス、ネット、ICT関係	1
計	80

取引先への支援活動の実績

Fukuoka Big Advanceを活用したビジネスマッチング成約事例

事例①

取引銀行	当行
業種	印刷業
ニーズ	印刷物のデザイン～完成までのワンストップ対応で販路拡大したい



電気料金の負担軽減に興味を持たれ、マッチング成約。
電気料金30%超の削減見込み。

取引銀行	他行
業種	新電力
ニーズ	高圧電気料金の削減を提案したい

事例②

取引銀行	当行
業種	卸売業
ニーズ	早急に海外輸出をしたいので、通関業者を探したい



1カ月もかからずにマッチング成約。
通関業務の取引成約。

取引銀行	他行
業種	海運業、通関業
ニーズ	貿易実務の軽減や物流コストの削減を提案したい



他行取引先でも、互いの金融機関事務局が商談までサポートしております。

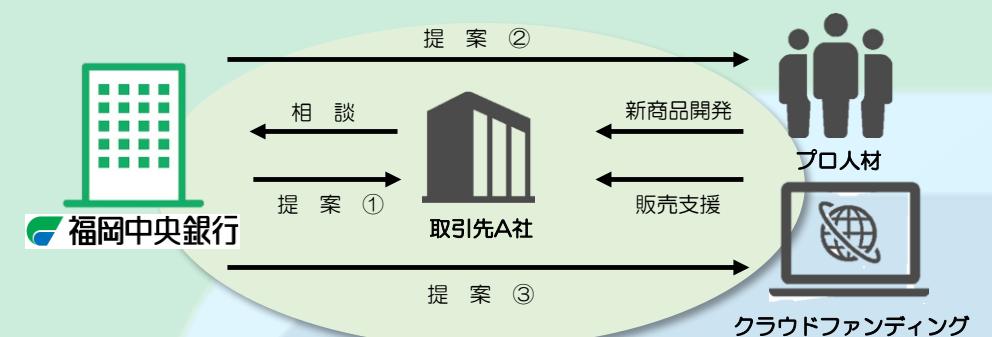
リースバック活用事例

業種	運送業
経営課題	<ul style="list-style-type: none"> ①減価償却の負担が大きい。 ②新車でトラックを調達しても5～6年で壊れてしまう。また急ぎの受注に対応するために中古車を購入すると、故障が多発し修繕費がかさむ。 ③リースや借入で調達すると経済耐用年数（5年）で返済をしなければならず、キャッシュフローが苦しい。

- ①リースバックにより月々のリース支払額負担が減少
- ②保有車両の売却により売却益計上、売却代金と既存リース残高の差額がキャッシュイン
- ③車両はレンタル（賃貸）するため、レンタル料が発生するものの、減価償却負担が無くなる

クラウドファンディング活用事例

コロナ禍で厳しい経営環境にある取引先A社（卸売）の支援事例



- 提案①** 【経営改善計画策定支援】
 ・コロナ禍で厳しい経営環境にあるA社に対して経営改善計画策定を支援
- 提案②** 【自社商品開発ブランディング】
 ・代表者の「自社ブランド商品を開発、販売し、利益率の改善を図りたい」という思いに対して、商品開発、ブランディングのプロ人材との引き合わせを実施
- 提案③** 【販売戦略検討マーケティング】
 ・開発した商品の販売戦略、マーケティング調査を実行に移す段階で購入型クラウドファンディングの外部機関を紹介→資金調達に成功