

合併・システム統合

当行は、経営統合を重要な戦略と位置付け、その成功に向けて万全の準備を進めてまいりました結果、昨年10月1日の合併、そして本年1月4日のシステム統合と、経営統合にかかる大きなイベントを無事に完了することができました。これもひとえに皆さまの温かいご支援とご協力の賜物であると心より御礼申し上げます。

合併およびシステム統合に至る足取り

両行は、平成14年4月19日に九州No.1の地域金融グループの創造を目指して、持株会社方式による経営統合を行うことについて合意しました。その後、一層の統合効果を発揮するために統合方式を合併へと転換し、入念な合併準備作業を行ってまいりました。

平成14年	
4月 19日	持株会社方式による経営統合に合意
30日	統合準備委員会発足
9月 30日	合併方式による経営統合に合意 統合戦略委員会発足
平成15年	
1月 6日	人事交流スタート
4月 2日	システム統合の基本方針決定
12月 4日	トップ人事、経営理念、 シンボルマーク等公表
平成16年	
5月2・3日	第1回システム統合全店リハーサル
5月 21日	合併契約書締結
6月 29日	株主総会にて合併承認 (28日福岡シティ銀行種類株主総会)
7月 18日	第2回システム統合全店リハーサル
8月 31日	新銀行内定人事公表
9月 28日	合併認可取得・商号変更認可取得
10月 1日	合併 西日本シティ銀行誕生
11月 13日	第3回システム統合全店リハーサル
平成17年	
1月 4日	システム統合完了

システム統合について

システム統合については、「コスト」「機能」「リスク」「将来性」等、あらゆる観点から検討を重ね、戦略的な合併という目的のもとに、西日本銀行の基幹システムをベースとして、福岡シティ銀行システムの優れた機能を取り入れることにより、安全性と先進性・効率性を兼ね備えたシステムを構築することとしました。

計画の策定期階から外部コンサルティング会社を導入し、また、第三者機関によるシステム監査も取り入れ、システム統合に伴うリスクを回避するため、確認テスト、システム移行リハーサルを繰り返し行うなど、円滑なシステム統合へ万全の準備体制で臨んでまいりました。



合併会見

合併について

統合方式を合併へと転換した後、統合戦略委員会のもと、各統合準備部会を中心に、事務・システム統合をはじめ、経営理念や組織・経営体制、人事制度、営業戦略といった新銀行にふさわしいインフラの整備を着実に行ってまいりました。

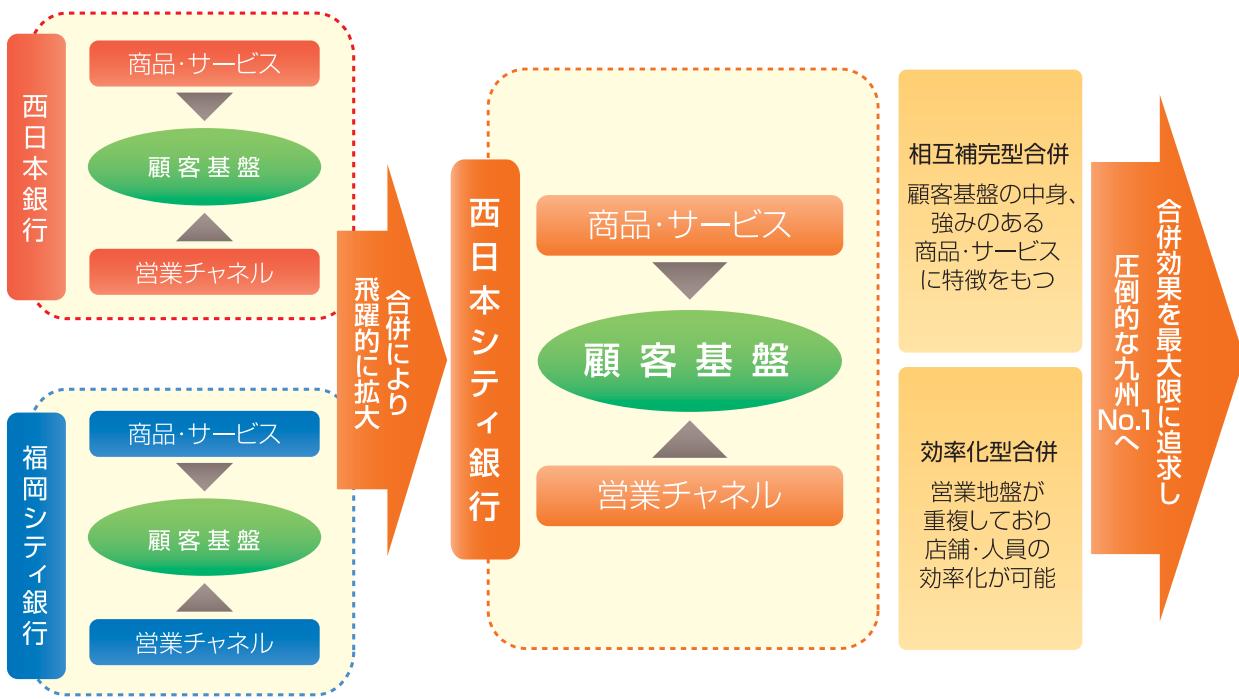
合併を成功に導くためにかかせない行員の融和についても、人事交流、パートナー店の連携等の諸施策を講じてまいりましたが、何より統合準備作業そのものを通じて両行行員の融和は大きく進展しました。

また、合併に伴うお客さまへの影響を最小限に抑え、合併への理解をいただくため、専門のプロジェクトチームを設置し、ご説明やお問い合わせ対応などに力を尽くしてまいりました。



システム統合リハーサル

合併による効果



効果1 顧客基盤の拡大

強固な顧客基盤を有する2行の合併により、顧客基盤が飛躍的に拡大いたしました。

効果2 「相互補完型合併」と「効率化型合併」のメリットを享受

今回の合併には、「相互補完型合併」と「効率化型合併」という2つの側面があり、その両方のメリットを同時に得ることができました。

「相互補完型」のメリットとは、旧両行が永年にわたり競合を勝ち抜くための戦略を展開してきたことにより、顧客基盤の中身や、強みのある商品・サービスに特徴があるということです。

また、「効率化型」のメリットとは、地域的に重複する営業地盤が多いため、店舗と人員について最大限の効率化を追求することが可能であるということです。

今後は、これらのメリットを最大限に活かした戦略を進めることで、圧倒的な九州No.1バンクを目指してまいります。

中期経営計画「アクティブ NCB」の概要

期間：平成17年4月～平成21年3月（4年間）

当行は、昨年10月の合併、本年1月のシステム統合と経営統合に係る大きなイベントを無事に終え、新銀行の創造に向けた本格的な取組みに着手いたしました。

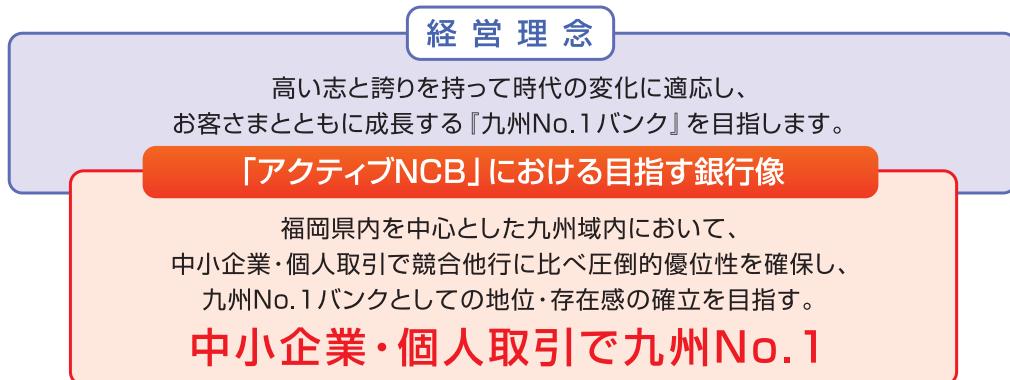
新銀行の創造とは、「高い志と誇りを持って時代の変化に適応し、お客さまとともに成長する『九州No.1銀行』を目指す」という当行の経営理念を実現することあります。この経営理念を実現するためには、その目標を明らかにするとともに、目標に至るまでの道筋を明確にする必要があると考え、中期的な経営計画を策定いたしました。

策定した中期経営計画の名称は、「アクティブNCB」といたしました。この名前は、『九州No.1銀行』を目指し、NCBグループが一体となって、たゆまず果敢に行動し、前進し続けるという意味を込めております。

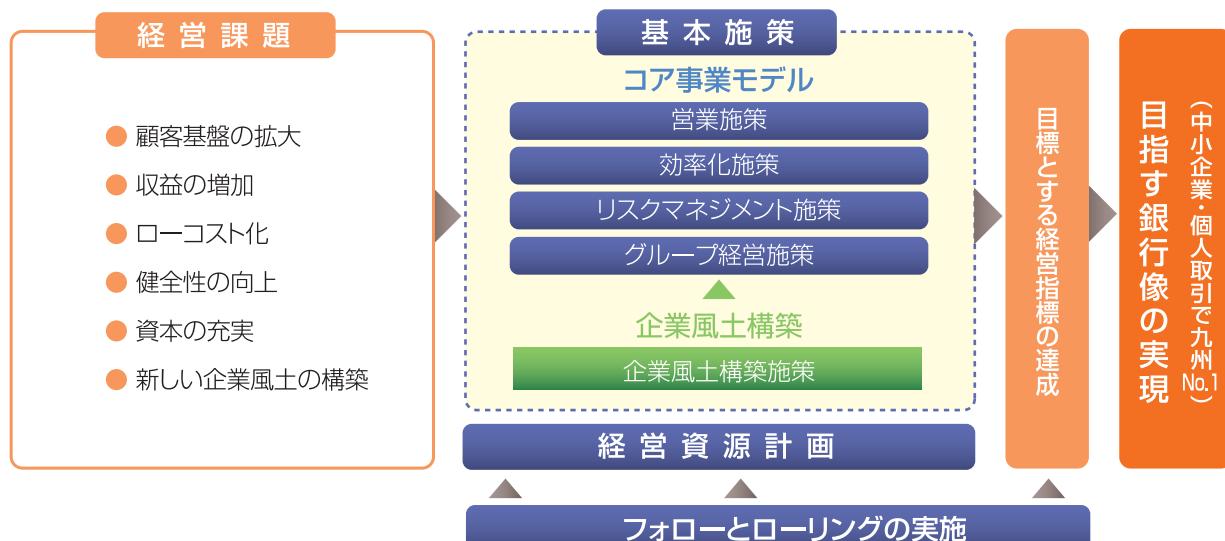
なお、本計画は、金融庁より本年3月に示された新リレーションシップバンкиングや公的資金注入行として履行中である経営健全化計画の趣旨に合致するものであります。

「アクティブNCB」のフレームワーク

経営理念に掲げた『九州No.1銀行』の具現化に向けて、本計画期間における「目指す銀行像」を具体的に設定いたしました。“地域の中小企業・個人のお客さまとのお取引”は、地域金融機関にとっての存立基盤であり、当行はこの分野で九州No.1の地位・存在感を確立いたします。



当行を取り巻く経営環境等を踏まえ、6つの経営課題を抽出し、その経営課題を解決し、目指す銀行像を達成するために、5つの基本施策を策定しました。基本施策において求めている施策全体の効果を発揮するための4つの基本施策（営業施策・効率化施策・リスクマネジメント施策・グループ経営施策）の集合体を「コア事業モデル」と表現いたしました。



当行の強み

当行は、中小企業・個人のお客さまとの取引を、永年にわたって積極的に取組んでまいりました結果、以下のような強みを有しております。この強みを活かして、より一層お客さまに役立つ金融グループを目指してまいります。

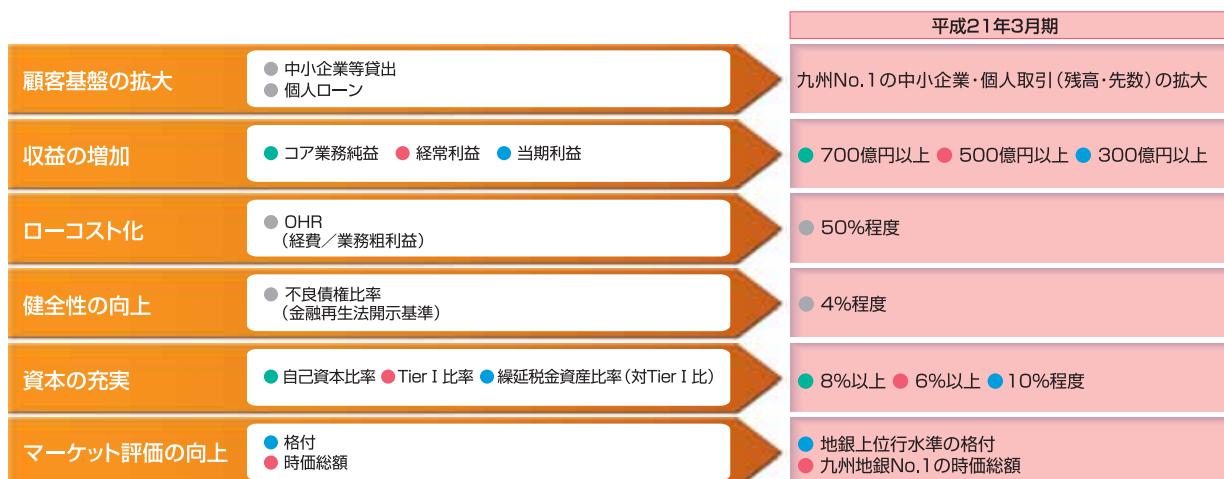
中小企業・個人取引

グループ総合力

収益性

目標とする経営指標

目指す銀行像実現への達成度合いを測るものとして、以下の指標を設定いたしました。



基本施策(アクションプログラム)

コア事業モデル	営業施策	1.コア事業営業体制の構築 2.中小企業を中心とした法人営業の強化 3.個人営業の強化 4.営業に係る業務運営の再構築	九州最大の営業チャネルである店舗・行員の最適配分に取組み、“ソリューション”と“リレーション”的両面で戦略的かつ機能的な営業を展開することにより、「目指す銀行像」を実現いたします。特に、コア事業である中小企業・個人分野においては、統合効果を活かした効率化を進めながらも、圧倒的に優位な営業チャネルを確保し、“顧客利便性の向上”と“顧客基盤の拡大”に努めてまいります。
	効率化施策	1.営業店業務の効率性向上 2.本部業務の効率性向上 3.人件費・物件費の削減	統合効果を最大限に発揮し、平成21年3月期までに、店舗は207か店体制(平成17年3月末比△75か店)、人員は3,900名体制(平成17年3月末比△630名)へと効率化いたします。また、営業店業務のスピードアップや負担軽減につながる効率化にも取組み、“顧客利便性の向上”と“営業力の強化”を併せて実現いたします。
	リスクマネジメント施策	1.信用リスク管理態勢の強化 2.ポートフォリオ管理態勢の確立 3.不良債権残高の削減 4.リスク管理の高度化 5.バーゲルⅡへの対応	不良債権の圧縮に向けて企業再生支援と最終処理を促進するとともに、信用リスク管理態勢の強化に取組んでまいります。また、融資取引におけるリスクとリターンの最適なバランスを確保するためのポートフォリオ管理態勢を確立し、“収益性の一層の向上”と“中小企業・個人事業者への円滑な資金供給”を併せて実現いたします。さらには、リスクと収益・資本とを関連付けて統合管理する態勢の構築や、バーゲルⅡへの適切な対応など、リスク管理態勢の高度化を図ってまいります。
	グループ経営施策	1.グループ総合力の結集 2.グループ会社の事業戦略の明確化	NCBグループが有する多様な金融サービス機能を有効に活用し、強みであるグループ総合力を一層向上させ、グループ全体としての企業価値を高めてまいります。
企業風土構築	企業風土構築施策	1.新しい企業風土の構築 2.コンプライアンス態勢の強化 3.人材育成の強化	『九州No.1バンク』のベースとなる企業風土の構築を目指し、CS(Customer Satisfaction お客様の満足)の刷新や行内コミュニケーションの活性化に取組むとともに、コンプライアンス態勢のさらなる強化により、地域社会やお取引先等との一層堅固な信頼関係を築いてまいります。また、「目指す銀行像」の実現に向けて、高い見識とスキルを備えた人材を育成・確保いたします。