

地域との共栄

国際ビジネスのサポート

海外現地金融機関との業務提携

地元企業の進出ニーズが高いベトナム及びタイでの各種金融サービスの提供や多様な情報提供などを可能にするため、現地の金融機関との業務提携により海外ネットワークの拡充に取り組んでいます。

平成20年12月にベトナム中堅リテール行のオリエント・コマーシャル・ジョイント・ストック・バンク（ベトナム）及び投資銀行業務やアセアン圏をカバーする各種情報提供力に強みを持つBNPパリバホーチミン支店（ベトナム）と、平成21年1月にタイ最大の民間商業銀行のバンコック銀行（タイ）との間で業務提携を締結しました。

「海外向け食品販路拡大セミナー・商談会」開催

平成20年12月、食品の安全性へ関心が高まる中、海外でも評価が高い日本産食品のアジア地域への輸出を検討している取引先を対象とした「海外向け食品販路拡大セミナー・商談会」を開催しました。

当行は、地元企業の国際ビジネス拡大をサポートするため、最新情報発信やビジネス機会の提供を行っています。

海外ネットワークの状況（国際業務に関する金融機関との業務提携）



地場産業発展のために

「NCB農業応援資金」取扱い開始

福岡県は全国的にみても上位の農業生産高をほこる県であり、農業に従事される方のニーズに金融面で支援するために、福岡県内農業事業者向け融資商品「NCB農業応援資金」の取扱いを開始しました。

九州圏外への販路拡大及び技術交流等を目的に「都市間企業交流会」開催

平成21年2月、全国屈指のモノづくり集積都市である大阪府東大阪市などで構成される団体との共催により「都市間企業交流会」を九州で初めて開催しました。東大阪市の企業13社と九州・山口の企業23社が参加し、地元企業の九州圏外への販路拡大や新商品・新技術開発につながる商談となりました。

そのほかにも、ビジネスチャンス拡大のためのさまざまな商談会を開催しており、平成20年度は大手スーパーや百貨店、コンビニエンスストアのバイヤーと直接商談できる商談会を8回開催し、述べ400社の参加がありました。

「九州新幹線全線開通影響度考察セミナー」開催

平成21年4月、九州で関心の高い2年後の九州新幹線の全線開通に焦点をあてた「九州新幹線全線開通影響度考察セミナー」を開催しました。

全線開通の影響度の分析、事前対策や開通後の地域営業戦略などの考察が外部専門家の講師により展開され、地域の注目情報をタイムリーにお届けする機会となりました。



都市間企業交流会（平成21年2月）



九州新幹線全線開通影響度考察セミナー（平成21年4月）

● 環境問題への取組み

環境室の設置

平成21年5月、環境問題への取組みの一環として、総合企画部内に環境室を設置しました。

環境問題に関する幅広い情報収集及び調査に努めるとともに、環境問題に関する各担当部署との連携を図ることにより、環境ビジネスを通じた地域貢献を図っていきます。

環境に配慮した企業への資金サポート

企業の環境保全活動への金融面での支援として「環境私募債」を取扱いしています。平成20年2月の取扱い開始以来、受託の累計は18件の約13億円となっています。(平成21年6月現在) また、日本政策投資銀行との環境分野での業務提携に基づいた「DBJ環境格付」融資による協調融資も行っています。

「エコ定期預金」の取扱いによる環境保護団体への寄付

地域自然環境の保護活動を支援するために平成20年10月23日から11月28日まで「みんなで！エコキャンペーン」を実施し、その一環として、「エコ定期預金」を募集しました。キャンペーン終了時のエコ定期預金残高の0.01%の金額(上限200万円)を当行より環境保護団体へ寄付するというもので、多くの方のご賛同をいただきました結果、200万円を福岡県水源の森基金「緑の募金」へ寄付しました。



「緑の募金」への寄付贈呈式(平成21年4月)

● 地域への金融経済情報の発信

学生向け金融経済教育

学生の皆さんに金融経済について学んでもらい、これからの社会生活に役立ててもらうため、さまざまな金融経済教育活動を行っています。

平成20年12月に、第3回高校生金融経済クイズ選手権「エコノミクス甲子園」九州大会をNPO法人金融知力普及協会と共催し、高校生の皆さんにクイズ形式で金融経済知識を競い、楽しみながら学んでもらいました。

また、平成21年5月には、「新社会人のためのマクロ経済の常識」と題した大学生向け金融経済講演会を昨年に引き続き実施しました。



エコノミクス甲子園九州大会(平成20年12月)

「新春経済講演会」の開催

平成21年1月、地域の皆さまをお招きして、「2009年経済・金融の見通し～世界、日本、そして九州～」と題し、経済・金融についての情報をタイムリーにお届けする新春経済講演会を昨年に引き続き開催しました。今後も地域の皆さまにお役に立つ情報をお届けします。



新春経済講演会(平成21年1月)

● 合併5周年記念事業の実施

当行は、平成21年10月1日に合併5周年を迎えます。これもひとえに皆さまの温かいご支援とご愛顧の賜物であり、心よりお礼を申し上げます。

その感謝の気持ちを込め、平成21年5月から平成22年上期にかけ、「地域との共栄」を基本コンセプトとして、合併5周年記念事業を随時実施します。



| | 主な事業例 | 実施（予定）時期 |
|------------|--|-------------|
| お客さま向け | 合併5周年記念キャンペーンの実施 (定期預金・個人ローンのキャンペーン、企業支援の合併記念ファンド組成 など) | 平成21年6月以降随時 |
| | NCBビジネスフェア (大規模展示会やテーマ毎の講演・セミナーなどビジネスに役立つフェア) | 平成22年春予定 |
| 地域社会の皆さま向け | 「5周年記念 どんたく演舞台」の設置 | 平成21年5月3、4日 |
| | エコ店舗の新設 (太陽光発電、LED等環境配慮型機能を備えた新店舗、営業車へのハイブリッドカー導入) | 平成21年度中に2か店 |
| | 大合唱祭の開催 | 平成21年12月予定 |
| 株主さま向け | 株主さま向け記念定期預金 | 平成21年12月予定 |

※諸般事情により変更の可能性がございます。ご了承ください。尚、詳細につきましては、決定次第随時お知らせします。

人事改革

● 女性行員の積極的な登用

女性行員にとって働きやすい職場環境の整備を行い、仕事と私生活の両立（ワークライフバランス）を支援することで、多様な人材が意欲と能力を最大限発揮できる人事制度の導入を行っています。

平成21年4月からは、転居を伴う異動のない「地域総合職」コースや行員再雇用制度を新設。また、仕事と家庭の両立支援を充実させるため、育児休業期間の延長（子どもが4歳になるまで）、短時間勤務制度（小学校入学まで1日最大2時間の勤務時間短縮）の導入、時間外勤務制限の適用期間の延長（小学校入学まで）、育児・介護休暇中の情報支援の充実などを開始しました。

注力するビジネス分野

● 貸出金について

事業性融資

中小企業や個人事業者のお客さまの事業資金ニーズに対し、緊急保証制度等の活用を含め積極的にお応えしています。福岡県内では、専門スタッフを配置した「ビジネスサポートセンター」（福岡、北九州、久留米の3か所）が中小企業や個人事業者の皆さまのご融資全般に関する相談をお受けし、資金調達のお手伝いをしております。

住宅ローン

平成20年11月より、お客さまの利便性を高めるため、インターネットによる住宅ローンの申込受け付けを開始しました。また、平成21年1月には、「ローン福岡南営業室」を新設し、専門拠点「ローン営業室」を11か店に拡充しました。

平成21年7月からは、土・日曜日の住宅ローンご相談窓口を拡充するため、これまで土・日曜日いずれかの営業であった「ローン営業室」を全土・日曜日営業に変更し、また、土・日曜日営業中の「NCBいつでもプラザ（インストアランチ）」へ土・日曜日に支援行員を派遣し、相談受付体制を拡充しました。

消費者ローン

パソコンや携帯電話から仮審査のお申込などができるローン専用サイト「714919.jp」やフリーダイヤルでローンのご相談を承るローンコールデスクなど、便利な窓口を設けています。また、「おまとめローン」について無保証人、仮審査や手続きの簡素化などを行い商品性改定をするなど、お客さまのニーズにお応えできるようにさまざまな商品の充実を図っています。

● 預り資産について

「資産運用アドバイザー」71名を主要な営業店60か店へ配置し、営業店での資産運用相談体制の充実を図りました。今後も追加配置の予定です。

平成20年10月には、預り資産営業担当者の一元的な育成及び直接渉外を担当する「プライベートバンキング室」を営業推進部内へ設置しました。

また、平成20年4月に一時払い終身保険・がん保険・医療保険の販売を開始し、10月には販売店舗を192か店へ拡大しました。金融商品仲介業務の取扱店舗も平成20年11月に40か店へ拡大しました。

お客さまの多様化するニーズにお応えするために、新たな預り資産商品（保険商品、投資信託等）の取扱開始や販売態勢の拡充を図っていきます。

● ソリューションビジネスについて

法人向けソリューションビジネスを担当する法人ソリューション部内の業種専担分野を拡充し、従来の「医療・福祉」に「環境」「農業」を加え7名体制にしました。また、為替デリバティブの営業店での販売を開始し、平成21年4月には販売店を32か店へ拡大しました。各種外部スペシャリストの採用も行っており、高度なソリューション営業の態勢整備に取り組んでいます。