

西日本シティ銀行が目指す銀行像

国内トップレベルの
サービスを地元で提供し、
お客さまとともに栄える
九州No.1バンク

国内トップレベルのサービスとは

これまで、国際業務やソリューションといった専門的な分野で、地銀初、九州地銀初の先進的な取組みを行ってきました。今後もこうした取組みを継続し、また、全職員がそれぞれの持ち場で高いレベルを追求して、他の地銀との差別化を図ります。

地元で提供とは

地域の繁栄と当行の繁栄は不可分であるとの認識のもと、地元で、地元の立場に立ってサービスを提供し、メガバンク・外資系金融機関との差別化を図ります。

この2つの差別化戦略により、地域との一体的な成長を通じて「お客さまとともに栄える九州No.1バンク」を実現します。

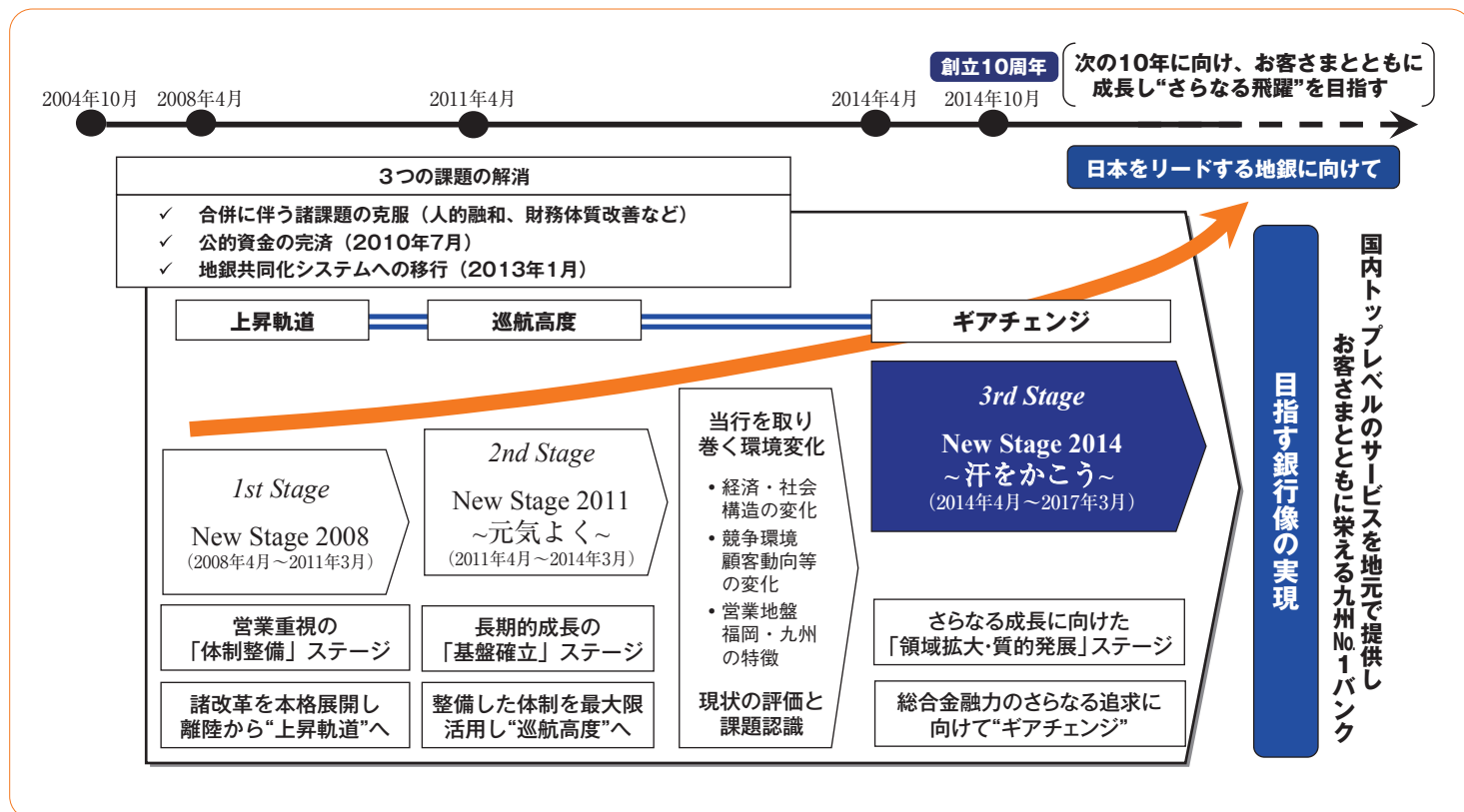
中期経営計画「New Stage 2014～汗をかこう～」

目指す銀行像の実現に向け、2014年4月（平成26年4月）より新たな3か年の中期経営計画をスタートさせました。

「新たなステージ」へ

2014年10月、西日本シティ銀行は、創立10周年を迎えます。お客さまのため、地域の皆さまのために、“汗をかく”地域金融機関として、「新たなステージ」へ大きく踏み出します。

次の10年に向け、お客さまとともに成長し「日本をリードする地域“九州”の創造」に積極的に取り組みます。



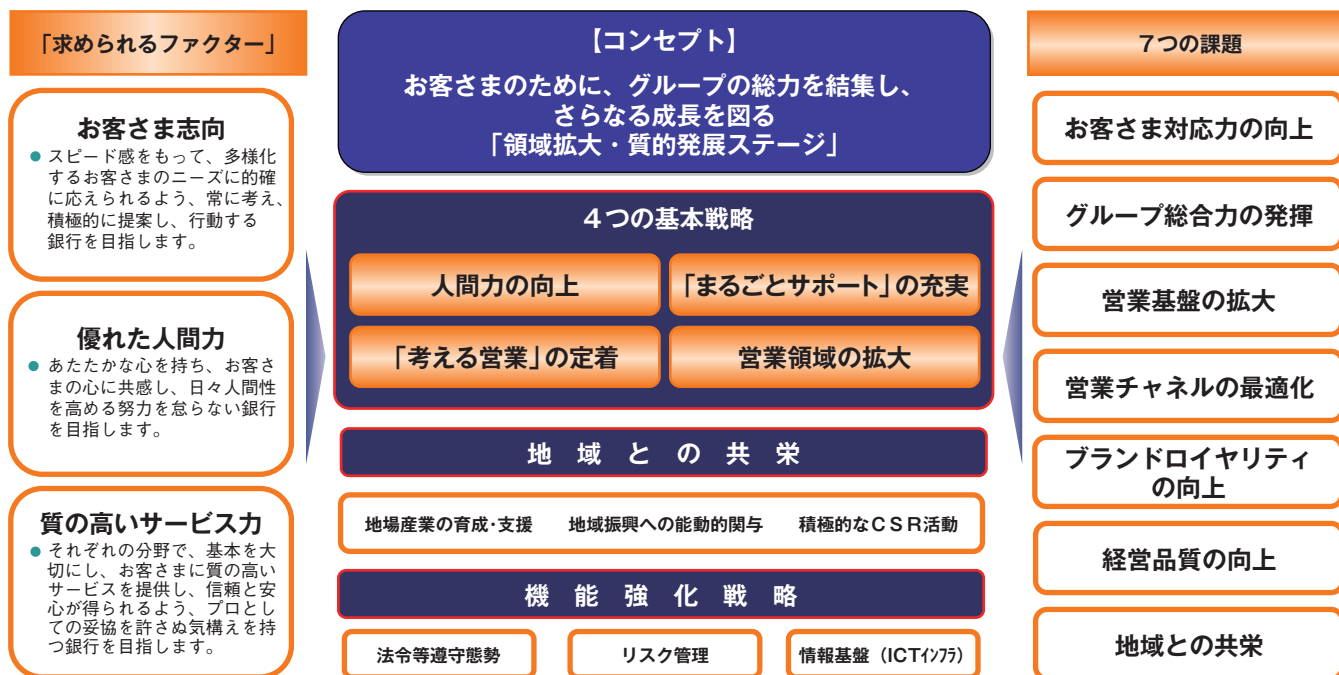
中期経営計画「New Stage 2014～汗をかこう～」の概要

計画期間 2014/4/1～2017/3/31

経済・社会構造の変化と日本経済の再生に向けた政策展開を踏まえ、「New Stage 2014～汗をかこう～」の基本コンセプトを「領域拡大・質的发展ステージ」とし、グループの総力を結集し、さらなる成長を目指します。

「New Stage」で目指す銀行像

国内トップレベルのサービスを地元で提供し、お客さまとともに栄える“九州No.1バンク”



「領域拡大・質的发展ステージ」を支える4つの基本戦略

4つの基本戦略を連関させ、グループ総合金融力の一層の充実を図ります。

人間力の向上 (人財戦略)	✓ お客さまと心を通わせ合いながら、どんなことでもお客さまが自然と相談したくなるような優れた人間力を持つプロフェッショナルな人財を数多くはぐくみます。(ココロがある)
「考える営業」の定着 (組織戦略)	✓ 「お客さま志向」を基本に、あらゆる局面で、すべての行員が常に考え、行動し、変革する組織・態勢を構築します。
「まるごとサポート」の充実 (チャンネル戦略)	✓ お客さまのニーズを起点に、グループ総合金融力のさらなる充実に向け、お客さまとの接点を拡大するとともに、グループ各社と一体となって最適な金融サービスを提供します。(コタエがある)
営業領域の拡大 (エリア戦略)	✓ お客さまニーズの多様化やアジアを中心としたビジネスのボーダレス化などを踏まえ、より多くのお客さまに「国内トップレベルのサービス」を幅広く提供します。

地域との共栄

地場産業の育成・支援、地域振興への能動的関与及び積極的なCSR活動を通じて、地域経済の活性化と豊かな地域社会づくりに取り組みます。

地場産業の育成・支援 ○外部機関やグループ会社との協働による創業支援機能の強化 ○ファンドの積極活用 ○経営人材の育成・サポート、供給 ○産学官との連携強化 など	地域振興への能動的関与 ○各種街づくりプロジェクトへの積極的参加・創造的提案 ○地域毎の特性に応じた特徴ある店づくり など	積極的なCSR活動 ○特長ある知的貢献及び各種歴史・文化活動の充実 ○CSR活動に関する情報の積極的な発信に向けた態勢強化 ○地域・企業の環境負荷軽減への取組み支援及び当行自身の環境に配慮した取組みのさらなる強化 など
---------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------