

平成 26 年 3 月 26 日

新・中期経営計画「New Stage 2014~汗をかこう~」策定のお知らせ

西日本シティ銀行（頭取 久保田 勇夫）は、2014 年 4 月から 2017 年 3 月までの 3 年間の計画期間とする中期経営計画「New Stage 2014~汗をかこう~」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

当行は、2008 年 4 月より中期経営計画「New Stage シリーズ」において、「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」を目指す銀行像に掲げ、「New Stage 2008」、「New Stage 2011~元気よく~」による諸改革に取り組んでまいりました。

新・中期経営計画「New Stage 2014~汗をかこう~」は、上記シリーズのサードステージにあたり、お客さまのため、地域の皆さまのために汗をかき、地元とともに発展する地域金融機関として、「新たなステージ」へと大きく踏み出す計画といたしました。

本計画には、“汗をかこう”という副題をつけています。そこには、合理性やスマートさも必要ですが、当行としては、何よりも人と人との密接な関係を大事にし、お客さまのため、地域の皆さまのために“汗をかく”姿勢を貫くことが大切だという思いを込めております。

役職員一同、地域金融機関の本分に立ち返り、たゆまぬ努力を傾注し、お客さまの期待に応え、地域経済の活性化に貢献してまいります。

計画の概要につきましては、別添資料をご参照ください。

以 上

本件に関するお問い合わせ先 総合企画部 西岡・本田 TEL 092-461-1867

中期経営計画

New Stage 2014 ~汗をかこう~

計画期間：2014年4月～2017年3月（3年間）



ココロがある。コタエがある。

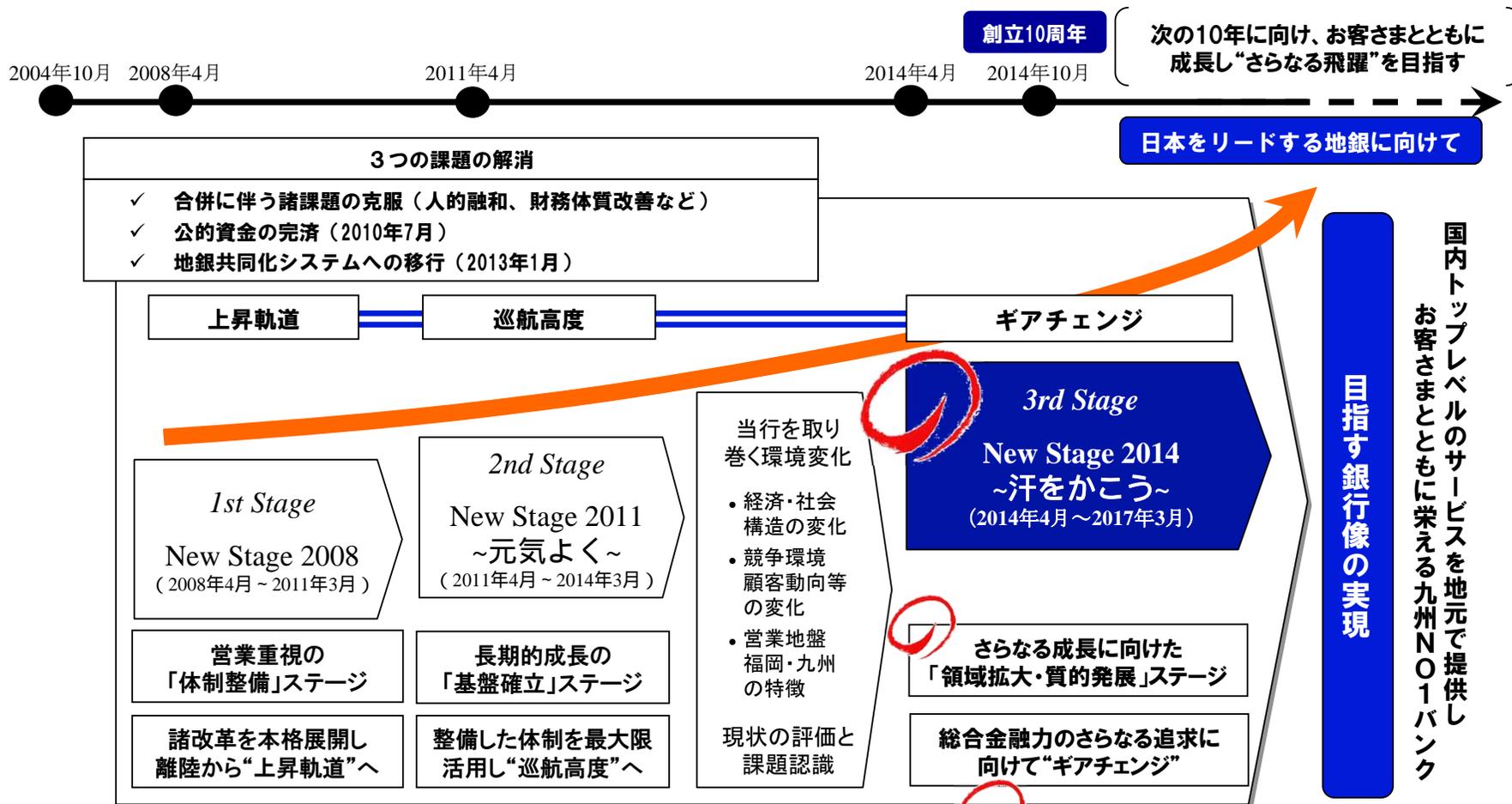
西日本シティ銀行

目次

I.	新たなステージへ（位置づけ）	P 2
II.	フレームワーク	P 3
III.	「領域拡大・質的发展ステージ」を支える基本戦略	P 4
	1. 基本戦略：人間力の向上	P 5
	2. 基本戦略：「考える営業」の定着	P 6
	3. 基本戦略：「まるごとサポート」の充実	P 7
	4. 基本戦略：営業領域の拡大	P 8
IV.	地域との共栄	P 10
V.	機能強化戦略	P 11
VI.	目指す経営指標等	P 12

1. 新たなステージへ(位置づけ)

- 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。



(単位)	実績		実績						見通し	
	2005年3月	2008年3月	2011年3月	2012年3月	2013年3月	05/3月比		2014年3月	05/3月比	
当期利益 (単体) 億円	123	193	525	170	177	54	16	200	77	
総預金平残 (期中) 億円	58,429	58,737	64,214	65,311	65,887	7,458	7,150	67,900	9,400	
貸出金平残 (期中) 億円	45,240	45,108	49,175	50,631	51,951	6,711	6,843	54,000	8,700	
店舗数 (国内) か店	282	209	208	206	206	76	3	198	84	
従業員数 人	4,508	4,106	3,881	3,782	3,745	763	361	3,870	638	
Tier1比率 (連結) %	5.31	5.89	7.49	7.81	7.89	2.58	2.00	8%前後	+2.7程度	
開示債権比率 (連結) %	7.36	4.65	2.96	3.31	3.11	4.25	1.54	3%前後	△4.6程度	

業務の拡大
効率化の進展
健全性の向上



II. フレームワーク

- 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”

「求められるファクター」

お客さま志向

- スピード感をもって、多様化するお客さまのニーズに的確に応えられるよう、常に考え、積極的に提案し、行動する銀行を目指します。

優れた人間力

- あたたかな心を持ち、お客さまの心に共感し、日々人間性を高める努力を怠らない銀行を目指します。

質の高いサービス力

- それぞれの分野で、基本を大切にし、お客さまに質の高いサービスを提供し、信頼と安心が得られるよう、プロとしての妥協を許さぬ気構えを持つ銀行を目指します。

【コンセプト】

お客さまのために、グループの総力を結集し、さらなる成長を図る「領域拡大・質的发展ステージ」

4つの基本戦略

人間力の向上

「まるごとサポート」の充実

「考える営業」の定着

営業領域の拡大

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

積極的なCSR活動

機能強化戦略

法令等遵守態勢

リスク管理

情報基盤（ICTインフラ）

7つの課題

お客さま対応力の向上

グループ総合力の発揮

営業基盤の拡大

営業チャネルの最適化

ブランドロイヤリティの向上

経営品質の向上

地域との共栄

III. 「領域拡大・質的发展ステージ」を支える基本戦略

- 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。

4つの基本戦略

人間力の向上
(人財戦略)

「考える営業」の定着
(組織戦略)

「まるごとサポート」の
充実
(チャネル戦略)

営業領域の拡大
(エリア戦略)

私たちのコミットメント

- ✓ 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)
- ✓ 「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。
- ✓ 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)
- ✓ 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。

III-1 基本戦略:人間力の向上

- 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。

*人間力とは

: お客さまや同僚・上司部下など周りの人と心を通わせ合い、共感しながら、相手のために自分に何ができるのか、何をなすべきかを常に自ら考え、“汗をかく”行員。
[求められる力(例)] 感性、自主性、コミュニケーション能力(意思疎通・協調性・自己表現力)、職業人意識(責任感・向上心・探究心・プロ意識) など

「人間力の向上」に向けた取組み

将来を担う若手行員の増加とバリューアップ

- 新規採用者数の増加(3年間:460名の新規採用、新卒採用前中計比“5割増”)
- 超一流の銀行員を育成し、文化・スポーツなどを通じて豊かな人間性を育む新たな施設の整備
- 若手行員の習熟度の可視化とその客観的評価に基づく「育成PDCAサイクル」の強化
- 部下育成に関する管理職の責任感の醸成

女性の活躍推進に向けた取組み

- 行員の意識改革、ロールモデルの明示等を通じた女性行員の働き甲斐の向上
- ①女性行員のネットワーク“女性塾(仮称)”の創設 ②女性行員のキャリア開発支援
- 女性行員の営業担当等への登用や管理職登用

適材適所の人事運用

- 性別・年次を超えた人財の登用
- 営業店と本部の人財交流

III-2 基本戦略:「考える営業」の定着

・「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。

「考える営業」

お客さまの立場や状況によって異なる個々のニーズにスピーディかつ的確に応えるために、組織をあげて考え、“汗をかく”こと。

「考える営業」によるバリューアップチェーン

NCBグループの全職員は、「お客さま志向」を基本に、あらゆる面で「考える営業」に取り組みます。

「考える営業」

お客さま・地域の皆さま
からの信頼獲得

ブランドロイヤリティ
の向上

お取引の拡大
営業力向上

「考える営業」の定着に向けた取組み

お客さまへのサービス品質の向上

お客さまとの対応時間の拡大

お客さまサポート態勢の充実

営業店業務のBPR

融資審査スピードの短縮

事務時間の“2割削減”

人間力の向上

人財への投資拡大

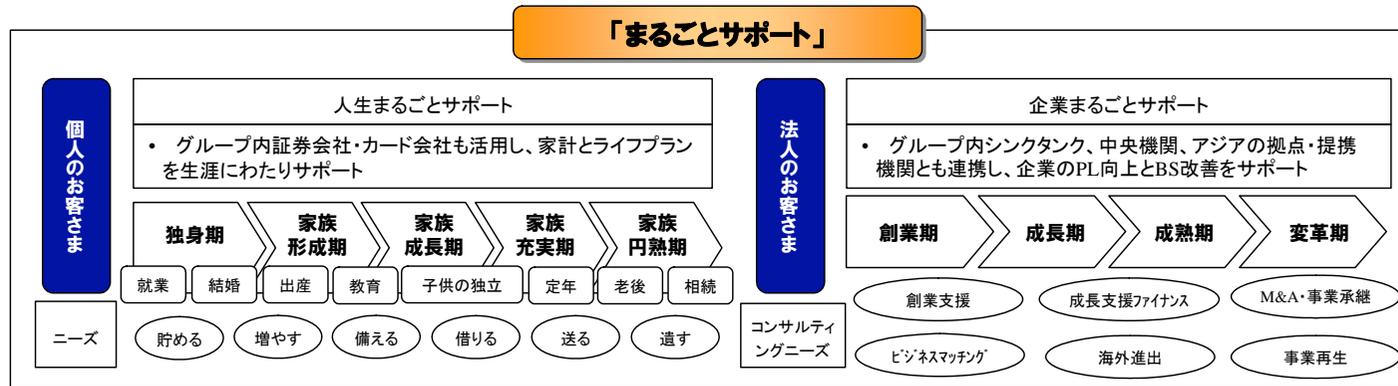
本部組織の見直し

サポート機能重視への転換

マーケティング機能の高度化

III-3 基本戦略:「まるごとサポート」の充実

- お客様のニーズを起点に、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。



「まるごとサポート」の充実に向けた取組み

お客さまとの接点の拡大

九州No.1の豊富なチャネルを通じ、お客さまのニーズにいつでも、どこでもお応えします。

店舗網の見直しや中核店舗の建替えによる営業体制強化

地銀トップレベルのデジタルチャネル機能の構築

西日本シティTT証券の店舗網拡大

保険販売チャネルの拡大

総合金融サービスの充実

特長あるグループ各社と中央やアジアとの強いパイプを活かし、「国内トップレベルのサービス」の提供を通じ、地域経済の成長を支援します。

ライフサポート・ライフプランニングの充実
(決済・カード・保険)

九州カード など

アセットプランニングの充実
(資産運用・相続・資産承継)

西日本シティTT証券 など

国際コンサルティング機能の充実

NCBリサーチ&コンサルティング など

創業・事業承継支援機能の充実

ファンド(アントレプレナー他) など

III-4 基本戦略: 営業領域の拡大

- お客様の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、より多くのお客様に「国内トップレベルのサービス」を幅広く提供します。



ビジネス分野の拡大

- 多様なビジネス分野をグループ戦略により、さらに拡大・強化し、グループ総合力を発揮します。

証券分野

保険分野

カード分野

国際分野



営業エリアの拡大

- 地元における競争で培ったノウハウを福岡県外主要都市にも積極展開し、国内トップレベルのサービスを提供します(“九州はひとつ”の理念を追求)。
- 外部機関と連携し、アジア・ビジネスを核とした国際ビジネスを積極的に展開します。

【基本戦略の補論】ベストミックスのチャネル構築

- お客様のニーズに、いつでも、どこでもお応えできるよう、デジタルチャネルの充実を図るとともに、高いコンサルティング力を発揮できる店舗づくりを目指します。

高いコンサルティング力の発揮

お客様の期待を超えた
「ココロがある、コタエがある」
行員と店舗へ



デジタルチャネルの充実

お客様にご満足いただける
「いつでも、どこでも、
そしてもっと簡単・便利な」
デジタルチャネルへ

・ お客さまのお取引情報などを長期間かつ広範囲に保有することでマーケティング分析を可能とするデータベース

・ 各々のシステムに分散している取引データやお客さまのご意向など様々な情報を一元的に蓄積するデータベース

IV. 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



香港貿易發展局と相互協力に関する合意書締結



九州大学との産学連携協定の締結



新春講演会「2014 経済・金融の見通し」



経営者賞【公益財団法人 経営者顕彰財団】 アジア貢献賞【公益財団法人 西日本国際財団】 フロムナードコンサート【公益財団法人 福岡文化財団】



全店一斉クリーンデー



博多に強くなろう、北九州に強くなろう

V. 機能強化戦略

- お客さまに信頼してお取引いただくこと、安心して商品・サービスをご利用いただくこと、そうしたお客さまの期待に確実に応えるために、特に3つの機能強化に取り組めます。

法令等遵守態勢

- 基本の徹底
(法令等遵守意識の徹底)
- 内部管理態勢の充実
- 顧客保護等管理態勢の充実

など

リスク管理

- 金利リスク・信用リスク等について、適切かつフォワードルッキングなリスク管理
- リスクプロファイルを的確に分析した戦略的なALM
- いかなる環境変化にも柔軟に対応できる業務運営態勢

など

情報基盤

- お客さまの利便性向上に資する情報基盤の拡充
- お客さまの個々のニーズに応じた提案力の向上に資する情報基盤の拡充
- 従業員の生産性向上及びサービス品質の向上に資する情報基盤の拡充

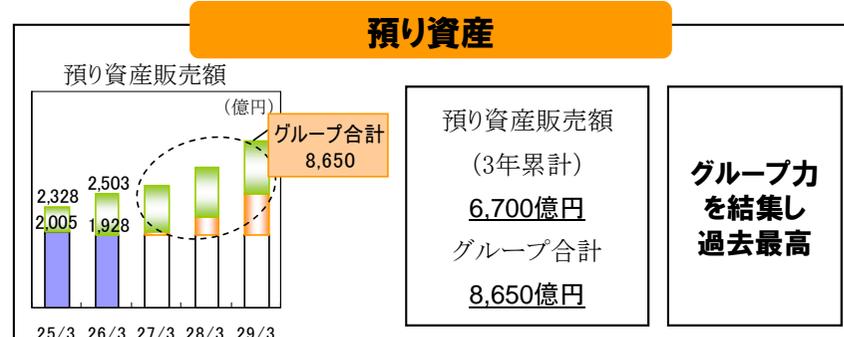
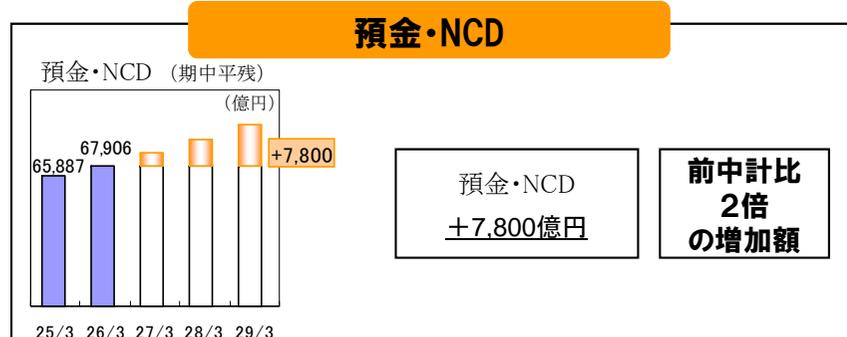
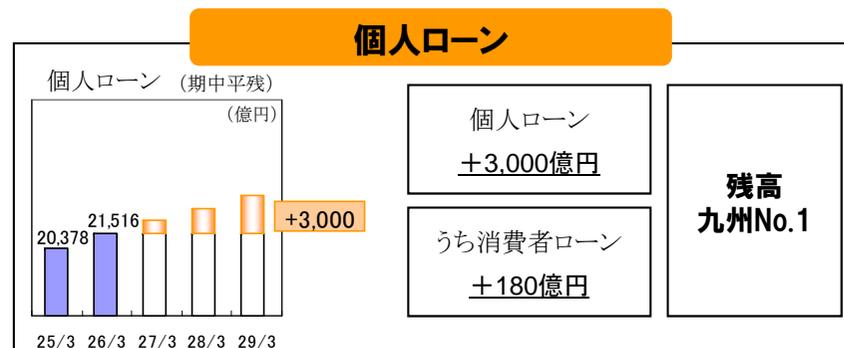
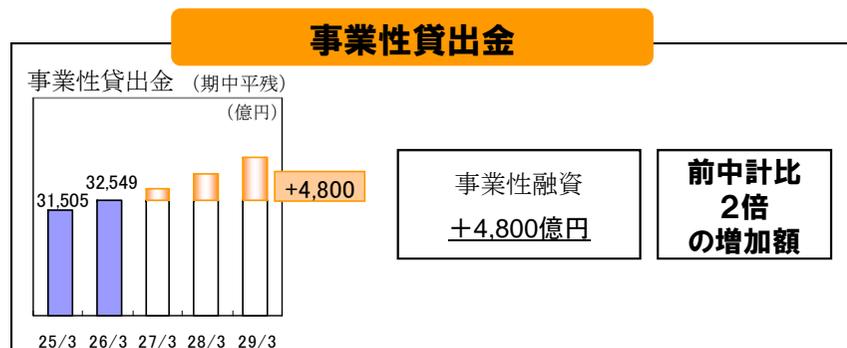
など

VI. 目指す経営指標等

「New Stage 2014~汗をかこう~」において目指す経営指標等は、以下のとおりです。

経営指標	2014年3月期 (11/8業績予想)	目指す数値 (増加率)	2017年3月期
当期純利益 (連結)	215億円	+25億円以上 (+12%)	240億円以上
貸出金 (期中平残)	5兆4,000億円程度	+7,800億円以上 (+14%)	6兆2,000億円以上
預金 (期中平残)	6兆7,900億円程度	+7,800億円以上 (+12%)	7兆5,000億円以上
OHR (注1)	65%	60%台半ば (注3)	
連単倍率 (注2)	1.07倍	1.1倍以上	

(注1) OHR = 経費 / 業務粗利益 (注2) 連単倍率 = 連結当期純利益 / 単体当期純利益 (注3) 収益環境が好転すれば、さらなる引下げを目指す。



- 本資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。
- 本資料に記載された事項の全部または一部は、予告なく修正または変更されることがあります。
- 本資料には将来の業績に係る記述が含まれていますが、これらの記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。
将来の業績は、経営環境の変化等により異なる可能性があることにご留意ください。



ココロがある。コタエがある。

西日本シティ銀行