

# 2008年3月期 決算説明会

2008年6月6日



## 決算の概要

1. 2008年3月期業績	3
2. 2009年3月期業績予想	6

## 合併以降の総括と今後の方向性

1. 合併にまつわる課題克服	9
2. 積極経営への転換	10
3. 課題認識	11
4. 今後の進むべき方向性	13

## 中計 New Stage 2008

1. 計画のフレームワーク	15
2. 差別化戦略	16
3. 計数目標	17
4. 注力するビジネス分野	
貸出金	18
預り資産ビジネス	22
ソリューションビジネス	23
有価証券運用	24
5. 収益力強化に向けた4つの改革	25
6. 営業チャネルの強化	26
7. グループ戦略	28
8. 地域との共栄	29

## 地元経済の展望

九州経済の潜在力	31
----------	----

# 決算の概要

# 1. 2008年3月期業績

## 単体損益

実質業務純益は474億円(前期比 51億円)、当期純利益は193億円(前期比 35億円)となった。前期比減益の主な要因は、資金利益の減少と信用コストの増加。

単位: 億円	07/3期	08/3期	前期比
<b>業務粗利益</b>	1,276	1,212	64
資金利益	1,120	1,060	60
役員取引等利益	158	149	9
債券関係損益	13	9	4
その他	10	11	1
<b>経費</b>	750	737	13
<b>実質業務純益 (注)</b>	<b>525</b>	<b>474</b>	<b>51</b>
株式等関係損益	18	6	24
信用コスト	79	126	47
償却債権取立益	20	25	5
固定資産関係損益	50	11	39
<b>税引前当期純利益</b>	<b>411</b>	<b>326</b>	<b>85</b>
法人税等(税効果を含む)	183	132	51
<b>当期純利益</b>	<b>228</b>	<b>193</b>	<b>35</b>

(注) 実質業務純益 = 業務粗利益 - 経費

### 前期比増減が大きい項目

#### 資金利益 前期比 60億円

金利上昇に伴い預貸金利鞘が縮小し、資金利益は減少した。

#### 株式等関係損益 前期比 24億円

売却益の減少(前期比 15億円)と償却の増加(前期比 +9億円)により、株式等関係損益は減少した。

#### 信用コスト 前期比 +47億円

貸金業法・建築基準法等の法改正や原油・原材料価格の高騰による影響など、外部環境の変化を考慮した引当強化を行い、信用コストは増加した。

#### 固定資産関係損益 前期比 +39億円

店舗統廃合を終えて減損が減少(前期比 35億円)し、固定資産関係損益は改善した。

# 1. 2008年3月期業績

## 連結損益

連結ベースの当期純利益は143億円(前期比 110億円)となった。  
 前期比減益の主な要因(銀行単体以外)は、長崎銀行の財務体質強化に伴う一時的なコスト計上(信用コストの増加、繰延税金資産の圧縮)と、分割子会社の償却債権取立益の減少。

単位: 億円	07/3期	08/3期	前期比	銀行単体	連単差
<b>業務粗利益</b>	1,447	1,371	76	64	12
資金利益	1,224	1,158	66	60	6
役務取引等利益	226	208	18	9	9
債券関係損益	14	7	7	4	3
その他	10	11	1	1	0
<b>営業経費</b>	849	836	13	14	1
<b>実質業務純益 (注)</b>	607	544	63	51	12
株式等関係損益	24	4	28	24	4
信用コスト	140	219	79	47	32
償却債権取立益	60	33	27	5	32
固定資産関係損益	70	39	31	39	8
<b>税金等調整前当期純利益</b>	456	297	159	85	74
法人税等(税効果を含む)	188	147	41	51	10
少数株主利益	14	6	8		8
<b>当期純利益</b>	253	143	110	35	75

(注) 実質業務純益 = 業務粗利益 - 営業経費(除く臨時処理分)

連単差の前期比増減が大きい項目  
 (銀行単体はP.3参照)

**信用コスト**                      前期比 + 32億円  
 長崎銀行において、不良債権抜本処理に伴い45億円(前期比 + 33億円)の信用コストを計上した。

**償却債権取立益**              前期比 32億円  
 分割子会社の取立益が減少した。  
 (07/3月期 37億円    08/3月期 4億円、前期比 33億円)

08/3月期の法人税等負担率が、実効税率(約4割)より高い理由  
 法人税等負担率 = 法人税等 ÷ 税金等調整前当期純利益

長崎銀行において、税引前利益がマイナス( 32億円)となったが、法人税等調整額をプラスで計上(11億円)したためである。  
 財務体質強化に向け、繰延税金資産を圧縮した。

# 1. 2008年3月期業績

## その他経営指標

連結自己資本比率は9.23%（前期末比 0.07%）と、リスクアセットの増加を主因に低下。  
 開示債権比率は4.52%（前期末比 + 0.03%）と、貸金業法・建築基準法の改正に伴う対応等により一時的に上昇。

### 連結自己資本比率

単位: 億円	07/3末	08/3末	前期末比
Tier	2,574	2,632	58
資本金・資本剰余金	1,760	1,760	0
利益剰余金	597	710	113
少数株主持分	304	258	46
その他	87	96	9
Tier	1,593	1,535	58
土地再評価益	235	230	5
一般貸倒引当金	277	279	2
劣後債務	1,081	1,025	56
控除項目	37	41	4
自己資本	4,130	4,126	4
リスクアセット	44,399	44,697	298
自己資本比率	9.30%	9.23%	0.07%
Tier 比率	5.79%	5.89%	0.10%

### 開示債権 (分割子会社合算ベース)

単位: 億円	07/3末	08/3末	前期末比
開示債権 A	2,100	2,164	64
破産更生債権等	415	380	35
危険債権	920	1,072	152
要管理債権	764	711	53
正常債権	44,690	45,689	999
総与信 B	46,791	47,854	1,063
開示債権比率 A ÷ B	4.49%	4.52%	0.03%

**利益剰余金** 前期末比 + 113億円  
 当期純利益 + 143億円、配当支払 36億円、  
 土地再評価差額金取崩 + 5億円 など

**少数株主持分** 前期末比 46億円  
 優先出資証券の減少 38億円、長崎銀行資本増強 + 40億円、  
 分割子会社の外部資本買入 45億円 など

## 2. 2009年3月期業績予想

## 単体損益

実質業務純益は498億円(前期比+24億円)、当期純利益は227億円(前期比+34億円)を見込む。前期比増益の主な要因は、トップラインの増加と信用コストの減少。

単位: 億円	08/3期	09/3期 予想	前期比
<b>業務粗利益</b>	1,212	1,238	26
資金利益	1,060	1,055	5
役務取引等利益	149	166	17
債券関係損益	9	1	8
その他	11	17	6
<b>経費</b>	737	739	2
<b>実質業務純益 (注)</b>	474	498	24
株式等関係損益	6	-	6
信用コスト	126	100	26
償却債権取立益	25	12	13
固定資産関係損益	11	15	4
<b>税引前当期純利益</b>	326	383	57
法人税等(税効果を含む)	132	155	23
<b>当期純利益</b>	193	227	34

(注) 実質業務純益 = 業務粗利益 - 経費

### 前期比増減が大きい項目

#### 役務取引等利益 前期比 + 17億円

預り資産の販売強化により、役務取引等利益は増加する見込み。

#### 債券関係損益 前期比 + 8億円

08/3月期にサブプライムローンを組入れたCDOの減損処理(8億円)を行った。これが09/3月期の増加要因となる。

#### 信用コスト 前期比 26億円

08/3月期に外部環境の変化を考慮した引当強化を行ったことを踏まえ、09/3月期は減少する見込み。

#### 償却債権取立益 前期比 13億円

取立(回収・担保処分など)の対象となる償却済債権の減少に伴い、取立益は減少する見込み。

## 2. 2009年3月期業績予想

## 連結損益

連結ベースの当期純利益は234億円(前期比+91億円)を見込む。  
 前期比減益の主な要因(銀行単体以外)は、長崎銀行における信用コストの減少。

単位:億円	08/3期	09/3期 予想	前期比	連単差	
				銀行単体	連単差
<b>業務粗利益</b>	1,371	1,396	25	26	1
資金利益	1,158	1,152	6	5	1
役務取引等利益	208	227	19	17	2
債券関係損益	7	1	6	8	2
その他	11	17	6	6	0
<b>営業経費</b>	836	849	13	11	2
<b>実質業務純益 (注)</b>	<b>544</b>	<b>564</b>	<b>20</b>	<b>24</b>	<b>4</b>
株式等関係損益	4	-	4	6	2
信用コスト	219	144	75	26	49
償却債権取立益	33	13	20	13	7
固定資産関係損益	39	15	24	4	28
<b>税金等調整前当期純利益</b>	<b>297</b>	<b>403</b>	<b>106</b>	<b>57</b>	<b>49</b>
法人税等(税効果を含む)	147	157	10	23	13
少数株主利益	6	11	5		5
<b>当期純利益</b>	<b>143</b>	<b>234</b>	<b>91</b>	<b>34</b>	<b>57</b>

(注) 実質業務純益 = 業務粗利益 - 営業経費(除く臨時処理分)

### 連単差の前期比増減が大きい項目 (銀行単体はP.6参照)

**信用コスト**                      前期比 49億円  
 長崎銀行の信用コストが減少する見込み。  
 (08/3月期 45億円    09/3月期 5億円、前期比 40億円)

**固定資産関係損益**              前期比 + 28億円  
 08/3月期は、分割子会社の外部投資家への配当に伴い、固定資産減損(連結調整勘定の償却)を26億円計上した。  
 これが09/3月期の増加要因となる。

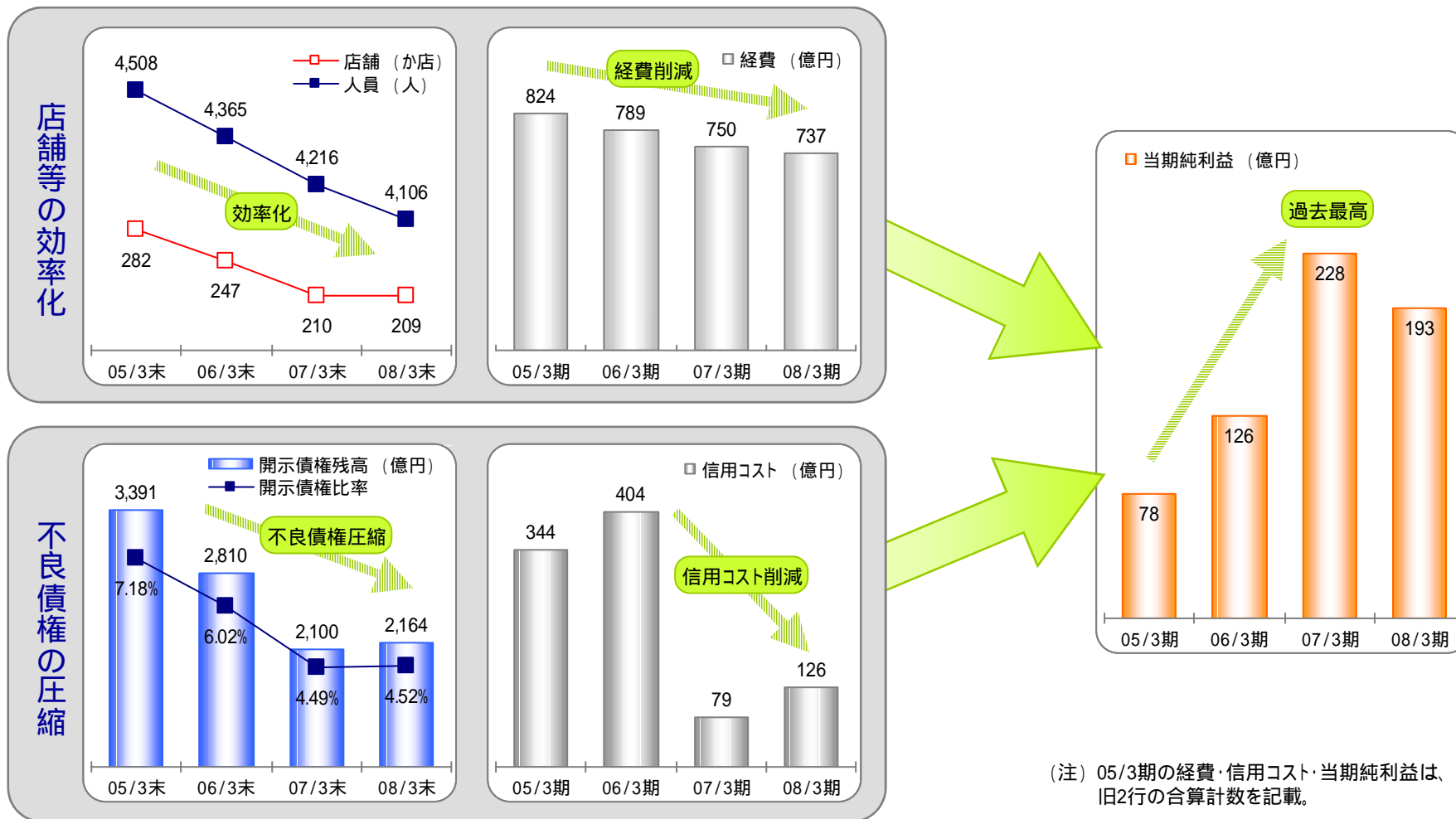


# 合併以降の総括と 今後の方向性

# 1. 合併にまつわる課題克服

2004/10月(合併)～2006/9月

合併以降、重複した店舗等の削減や不良債権の圧縮など、合併にまつわる課題克服を優先。経費・信用コストの削減により、07/3月期は過去最高益を計上。



(注) 05/3期の経費・信用コスト・当期純利益は、旧2行の合算計数を記載。

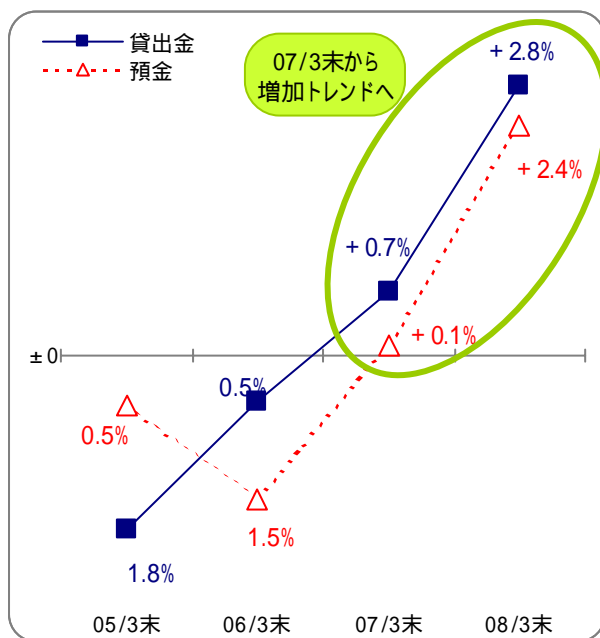
## 2. 積極経営への転換

2006/10月～

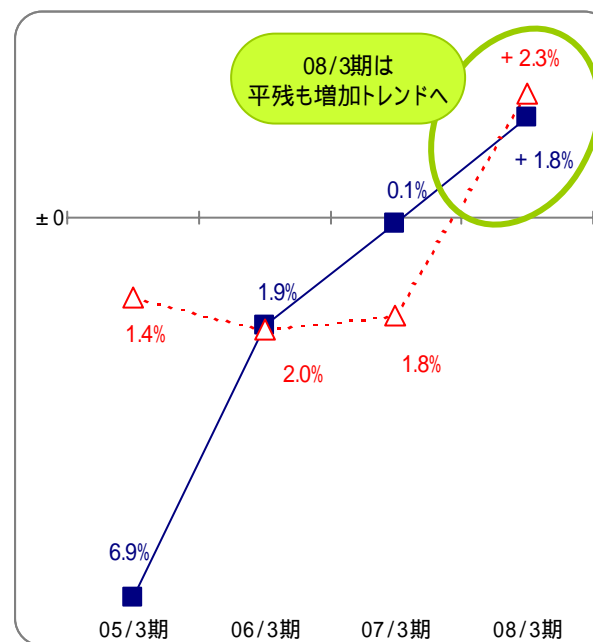
合併にまつわる課題克服を終え、06/10月以降は積極経営へ転換し、預貸金は増加トレンドとなった。

### 預貸金の増減率

期末残高ベース(前期末比)



期中平均残高ベース(前期比)

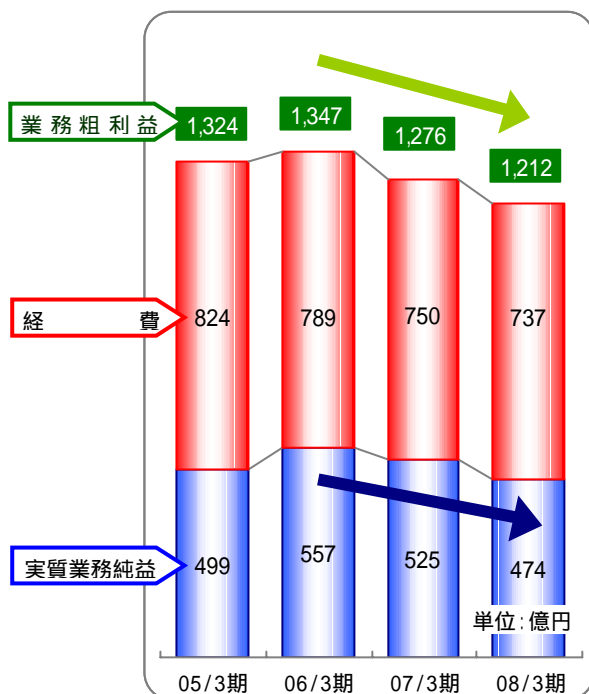


### 3. 課題認識

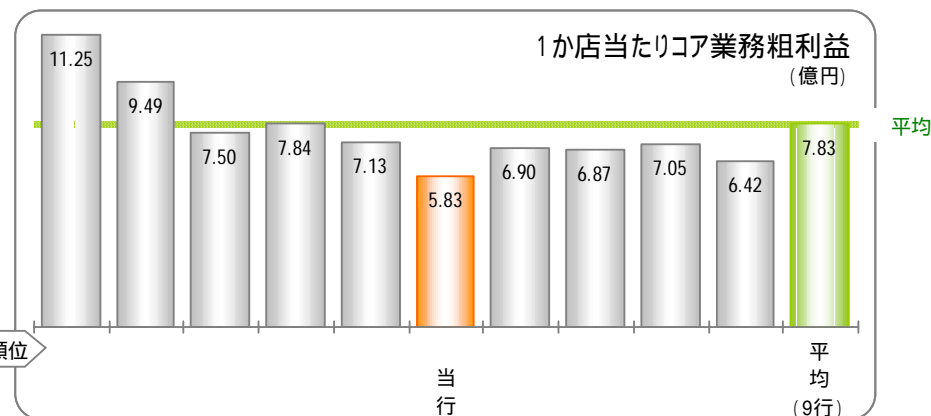
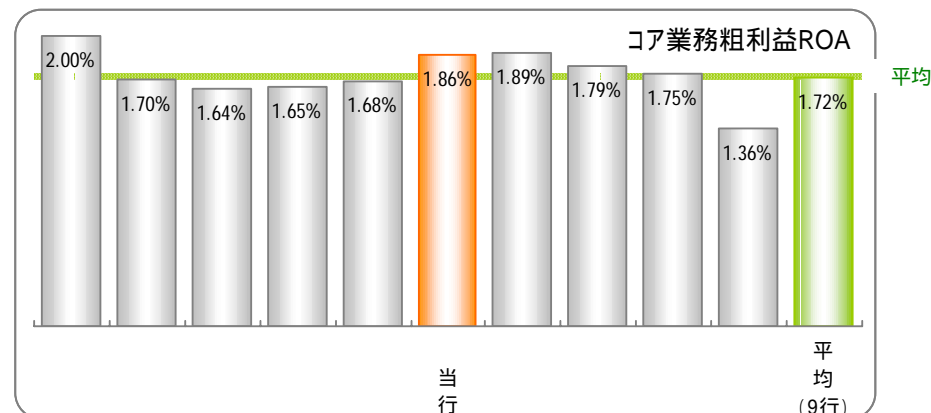
### チャネルの収益性

経費削減効果の縮小とトップラインの減少により、実質業務純益が減少。  
 資産の収益性(コア業務粗利益ROA)は高いものの、チャネルの収益性(1か店当たりコア業務粗利益)が低く、解決すべき課題として認識。

実質業務純益(業務粗利益 - 経費)の推移



上位地銀との収益力比較(08/3期)



出所: 他行決算短信より当行算出

(注) ROA = コア業務粗利益 ÷ (総資産 - 支払承諾見返 <期首・期末平均>) × 100

1か店当たり = コア業務粗利益 ÷ 店舗数 <期首・期末平均>

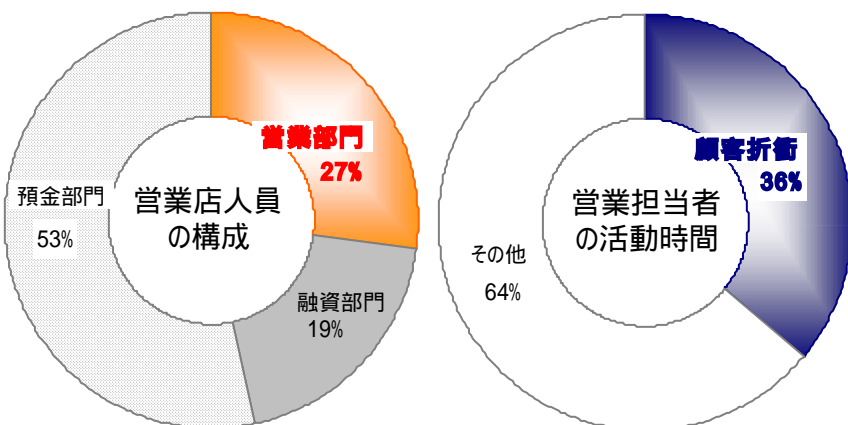
### 3. 課題認識

### 営業に対する行動・意識

営業店は、営業活動に十分な人員・時間を投入できていない。  
“お客さまへのサービス提供こそ収益の源泉”との認識が、組織全体に徹底されていない。  
営業重視に基づく組織運営・業務プロセスの見直しを、取り組むべき課題と認識。

#### 営業行動の量

出所：当行の内部調査



#### 営業行動の質

出所：「法人営業評価調査」外部機関による調査  
～当行取引先の当行に対する評価～

【営業担当者】	接客マナーは相対的に高評価。 知識・スキルは期待レベルに未達。
【支店長・課長】	訪問頻度が低い。
【銀行全体】	営業店のバックアップ体制が不十分で、 組織的対応力に欠ける。

#### 営業に対する意識 ～問題とと思う点～

出所：「行員意識調査」外部機関による調査  
当行の内部調査

##### 組織風土

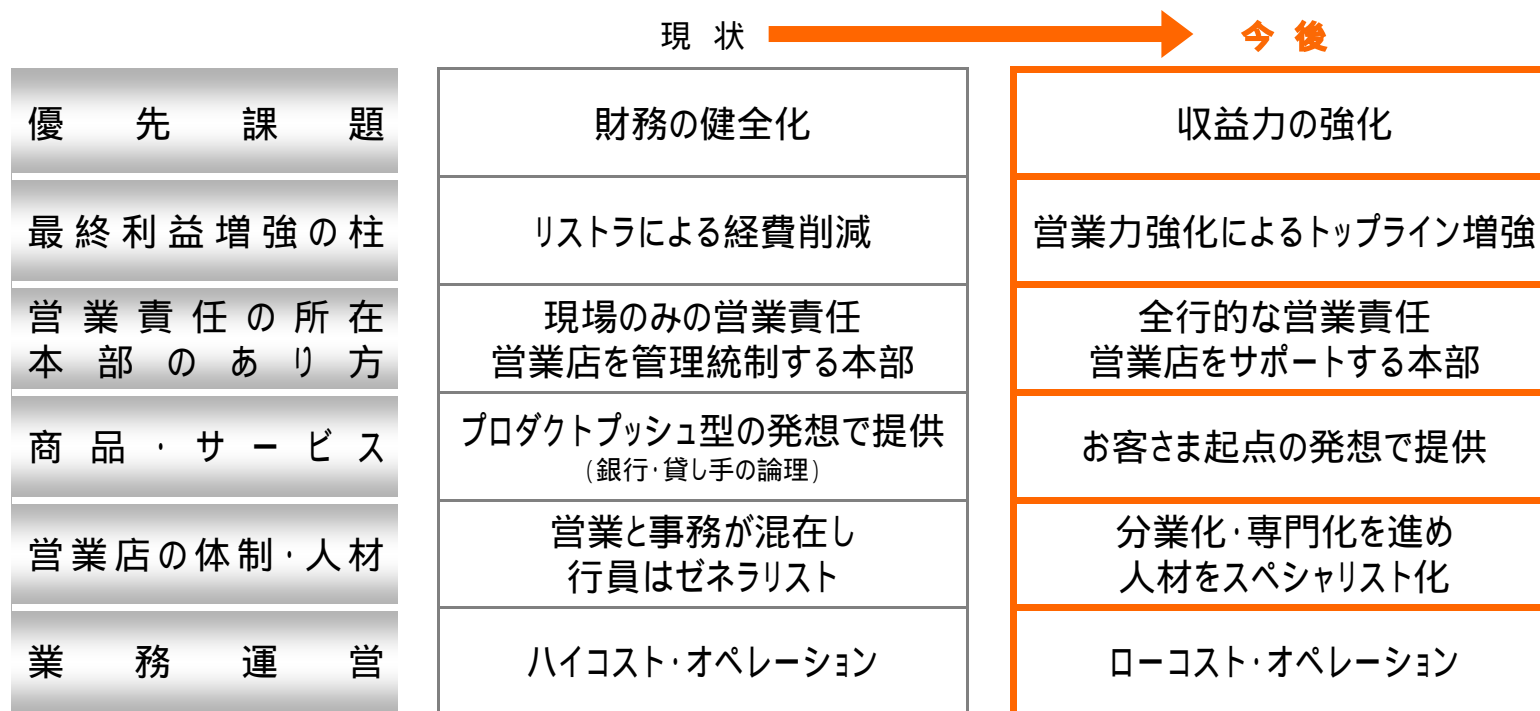
- 「銀行はサービス業」との認識が不十分である。
- 外向け（お客さまや競争相手）に費やすべきエネルギーを、内部（対本部や管理業務）に費やしている。
- 新たなチャレンジについて、過去の経験でのみ判断することが多く、適切なリスクテイクの機会を逃している。

##### 組織運営・業務プロセス

- 業務に無駄が存在し、かつ優先順位が不明確。  
商品・サービスの拡大や業務プロセスの複雑化・専門化に伴い、1人当たりの業務が量・種類とも増大しているにもかかわらず、見直しが不十分。
- 本部は、営業店と一体となって営業活動をサポートする姿勢に欠ける。
- 適材適所の人材配置、女性行員の活用が不十分。

## 4. 今後の進むべき方向性

課題認識を踏まえ、「今後の進むべき方向性」を明らかにした。  
その基本にあるのは、「顧客第一主義」と「収益重視」。



### 顧客第一主義

- 銀行はサービス業であることを再認識し、高度なスキルを持ったスペシャリストが、お客さまの立場に立ち、役に立つ商品・サービスを最適な手段で提供する。

### 収益重視

- 全役職員の営業・収益意識を高め、トップラインの増強と業務オペレーションのローコスト化により、収益力を強化する。
- お客さまおよび地域社会との密なリレーションにより、地元銀行としての存在感を高める。

# 中計 *New Stage 2008*

# 1. 計画のフレームワーク

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

## New Stage 2008

目標とする経営指標

### 進むべき方向

基本  
「顧客第一主義」  
「収益重視」

- 収益力の強化
- 営業力強化による  
トップラインの増強
- 全員営業体制  
営業店サポート型本部
- お客さま起点の発想による  
商品・サービス
- 営業店の分業化・専門化  
人材のスペシャリスト化
- 業務オペレーションの  
ローコスト化

### 中計の施策

収益力強化に向けた4つの改革

意識・行動改革	サービス改革
オペレーション改革	人事改革

機能強化戦略	グループ戦略
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ システム戦略</li> <li>■ 法令等遵守態勢の強化</li> <li>■ リスクマネジメント戦略</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 九州カード</li> <li>■ NCBリサーチ&amp;コンサルティング</li> <li>■ 銀行業務受託会社</li> <li>■ 人材派遣会社</li> <li>■ 長崎銀行</li> </ul>

地域との共栄

<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 国際ビジネス推進</li> <li>■ 地場産業育成</li> <li>■ 知的貢献</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 歴史・文化活動</li> <li>■ 環境問題への積極的 取り組み</li> </ul>
--	---

### 注力する ビジネス分野

- 事業性融資
- 住宅ローン
- 消費者ローン
- 預り資産ビジネス
- ソリューションビジネス
- 有価証券運用

西日本シティ銀行

地元のお客さま



## 2. 差別化戦略

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1バンク」の実現こそ、当行の差別化戦略。

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 1バンク

地元のお客さまに  
国内トップレベルのサービスを  
提供すること

地元のお客さまとともに栄えること  
〔 地域の繁栄と当行の繁栄は  
不可分であるという認識 〕

### 競合地銀との差別化

先進的な商品・サービスを、九州にしながら、  
地元の銀行から受けられるという安心・信頼。

～これまでの先進的な取り組み～

住宅取得応援ローン (07/3月～) **地銀初**

メリルリンチとの提携により、債権譲渡方式の住宅ローンの取扱いを開始。

開発型ノンリコースローンの組成 **九州地銀初**

地元の開発案件について、将来の収益性に着目した「開発型ノンリコースローン」を組成。

事業承継ファンド「九州ブリッジファンド」 (07/5月設立) **地銀初**

地元の中小企業を対象とした事業承継ファンドと、(株)ドーガン・インベストメンツおよび九州の有力地銀とともに設立。

07/10月、第1号案件「YOCASOL(株)のEBOへの出資」と同時に、協調融資を実施。

CSR私募債 (06/9月～) **九州地銀初**

環境私募債 (08/2月～)

CSR活動に取り組む企業や、環境に配慮した経営を行っている企業を対象とした私募債を取扱い。

### メガバンクとの差別化

地元企業の成長や地域社会の活性化など、  
地元を第一義に考えたサービスを受けられるという安心・信頼。

### 3. 計数目標

“営業力強化によるトップラインの増強”を柱に、11/3月期の最終利益は300億円(3年間で約100億円増加)を目指す。

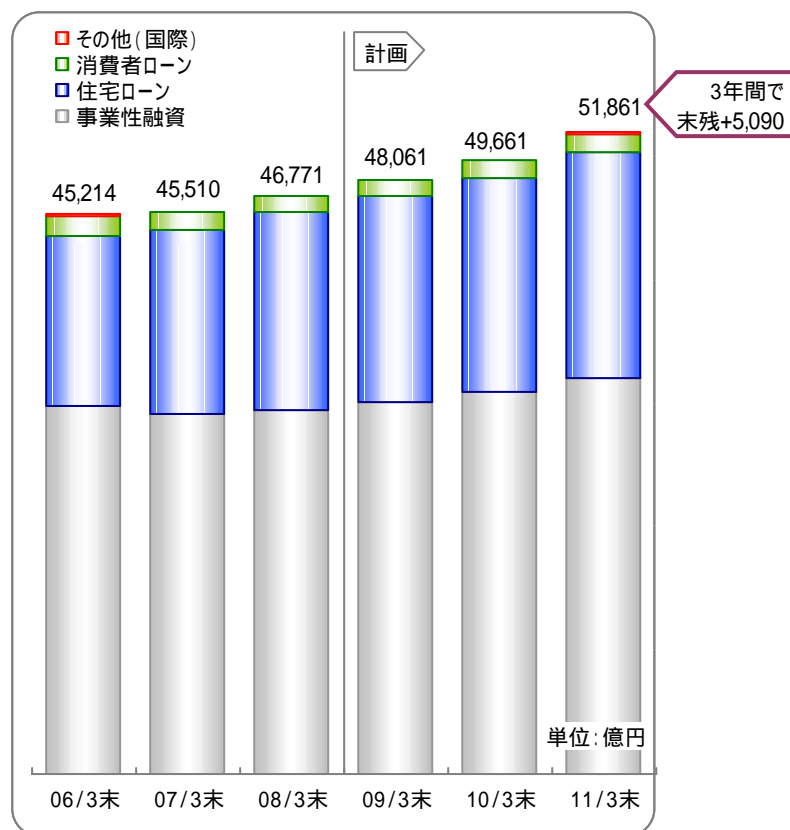
単体損益	2008/3期 実績	2011/3期 目標	経営指標	2008/3期 実績	2011/3期 目標
業務粗利益	1,212億円	1,340億円	ROE (当期純利益ベース)	7.65%	9%程度
経費( )	737億円	740億円	OHR (コア業務粗利益ベース)	60.36%	55%程度
実質業務純益	474億円	600億円	連結自己資本比率	9.23%	9%台半ば
当期純利益	193億円	300億円	連結Tier 比率	5.89%	6%台半ば

## 4. 注力するビジネス分野

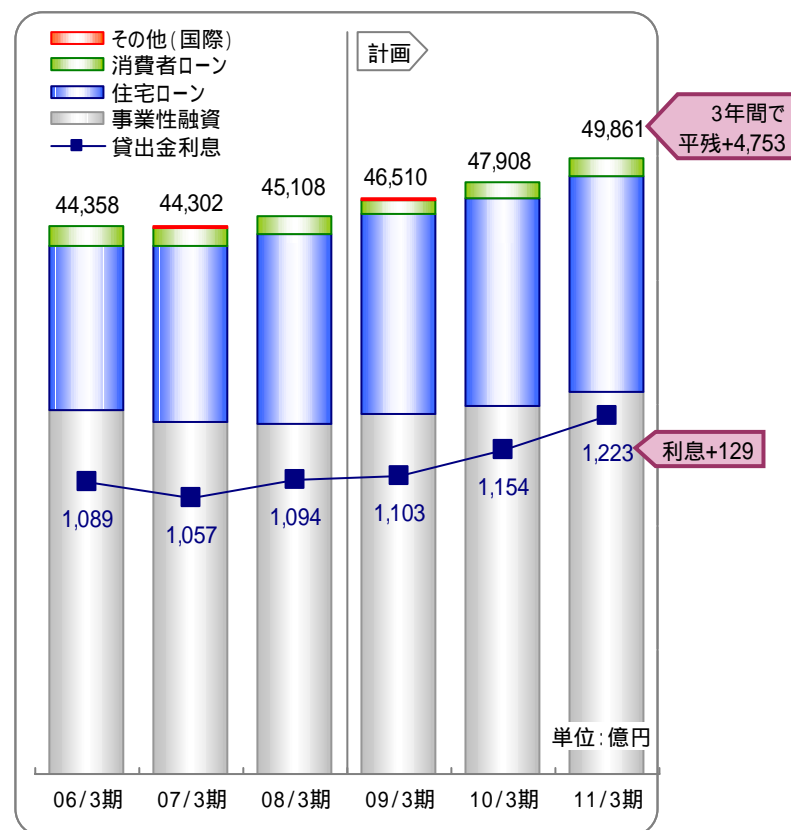
## 貸出金

貸出金全体の増加目標は、3年間で平残 + 4,753億円、利息 + 129億円。  
事業性融資・住宅ローン・消費者ローンの増加により、収益力強化を目指す。

貸出金の期末残高



貸出金の期中平残・利息

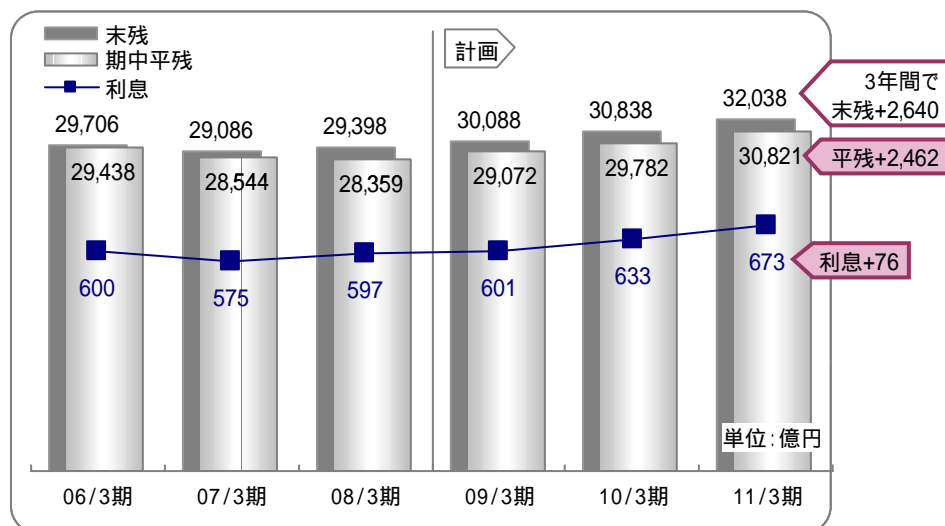


## 4. 注力するビジネス分野

## 貸出金 ~ 事業性融資 ~

事業性融資の増加目標は、3年間で平残 + 2,462億円、利息 + 76億円。  
 企業規模別のニーズや特性に応じた営業展開などにより、事業性融資の拡大を目指す。

事業性融資の残高・利息



### 企業規模に応じた営業展開

#### 【大企業・中堅企業】

- 法人ソリューション部の積極関与や地区本部の人脈活用により企業ニーズを発掘。
- 本部直接渉外担当者・3営業部により営業活動を展開。

#### 【中小企業(大・中)】

- メインターゲットとして、営業店を中心とした機動性の高い営業を展開。
- 営業店の分業化・専門化を進め、法人営業担当者を増強。(08/3月末: 80名 300名)

#### 【中小企業(小)・個人事業者】

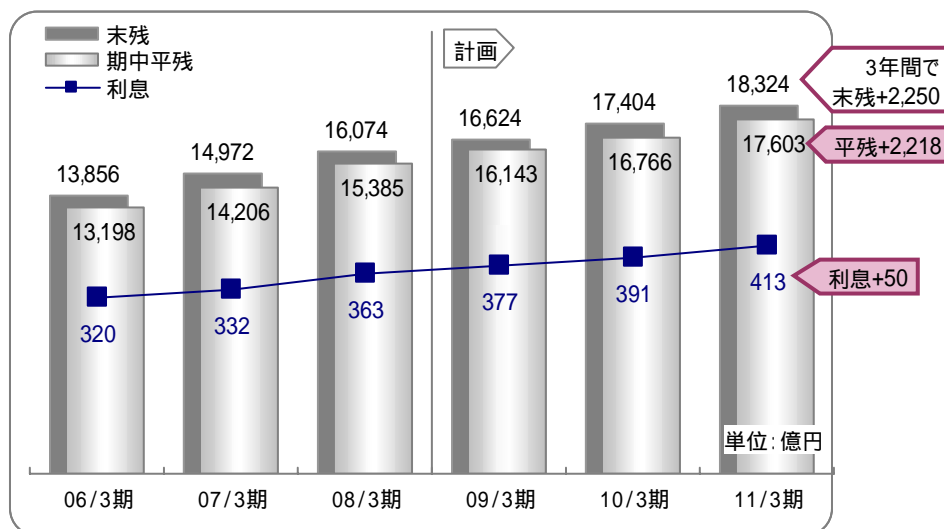
- スモールビジネスローンの専門拠点を活用し、効率的かつ効果的な営業活動を展開。
- 融資部門を事務と営業に分離し、融資窓口担当者を営業戦力化。

## 4. 注力するビジネス分野

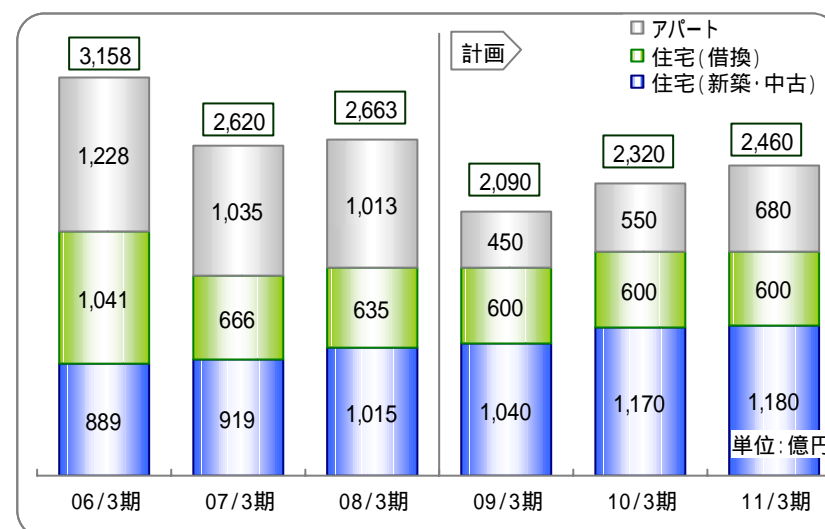
## 貸出金 ~住宅ローン~

住宅ローンの増加目標は、3年間で平残 + 2,218億円、利息 + 50億円。  
競争環境の激化が見込まれるが、ニーズ発掘の徹底や営業戦力の強化などにより、年間実行額2,000億円以上を目指す。

住宅ローンの残高・利息



住宅ローンの期中実行額



### ニーズ発掘の徹底

- ハウスメーカーとの連携強化により、新築市場を効率的に発掘。
- 休日相談会やインターネット受付により、借換ニーズを幅広く発掘。
- 預り資産ニーズの情報をもとに、アパート経営による資産運用ニーズを発掘。

### 営業戦力の強化

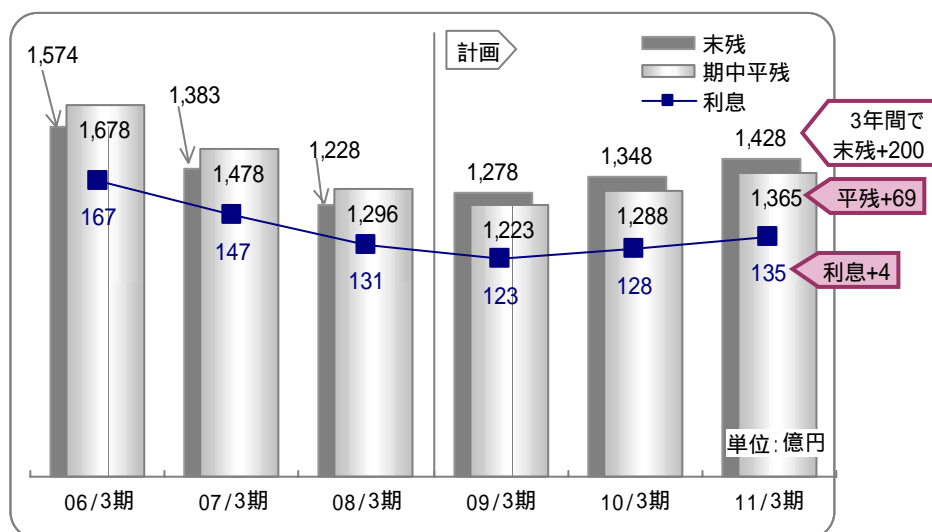
- 営業店の分業化・専門化を進め、個人営業担当者を配置。(100名新設)
- 融資部門を事務と営業に分離し、融資窓口担当者を戦力化。

## 4. 注力するビジネス分野

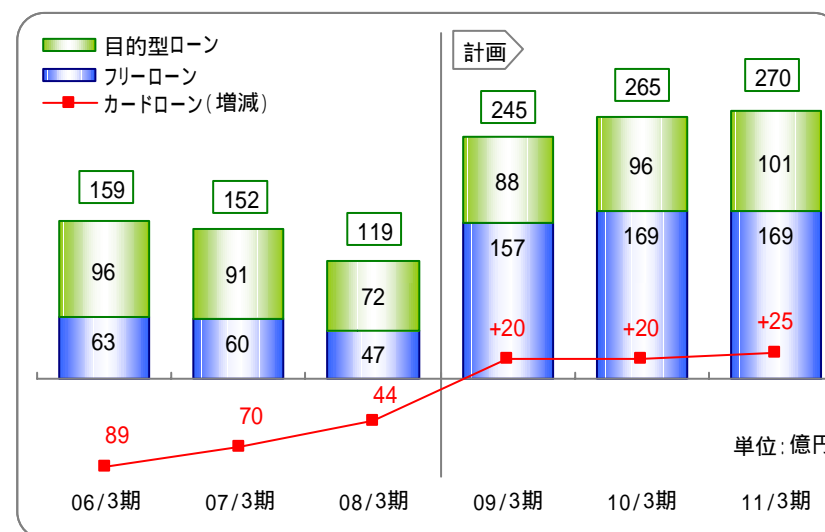
## 貸出金 ~消費者ローン~

消費者ローンの増加目標は、3年間で平残 + 69億円、利息 + 4億円。  
クロスセルの徹底や営業戦力の強化・意識改革などにより、増加トレンドへの転換を目指す。

消費者ローンの残高・利息



消費者ローンの期中実行額



### クロスセルの徹底

- 住宅ローン契約先へのセットを推進。  
既存契約先、消費者ローンなし 48,000先  
新規契約先、自己資金なし 年間 1,500先
- オールインワンカード契約先へのセットを推進。  
既存契約先、カードローンなし 120,000先  
新規契約先、カードローンなし 年間 21,000先

### 営業戦力の強化・意識改革

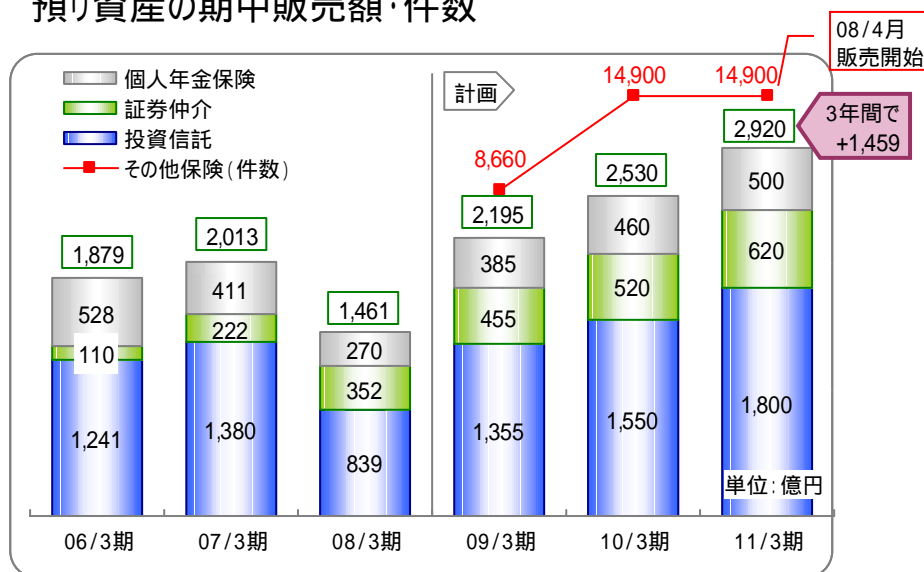
- 営業店の分業化・専門化を進め、個人営業担当者を配置。(100名新設)
- 融資部門を事務と営業に分離し、融資窓口担当者を戦力化。
- 個人営業のステータス向上など、重要な収益部門としての意識改革を促進。

## 4. 注力するビジネス分野

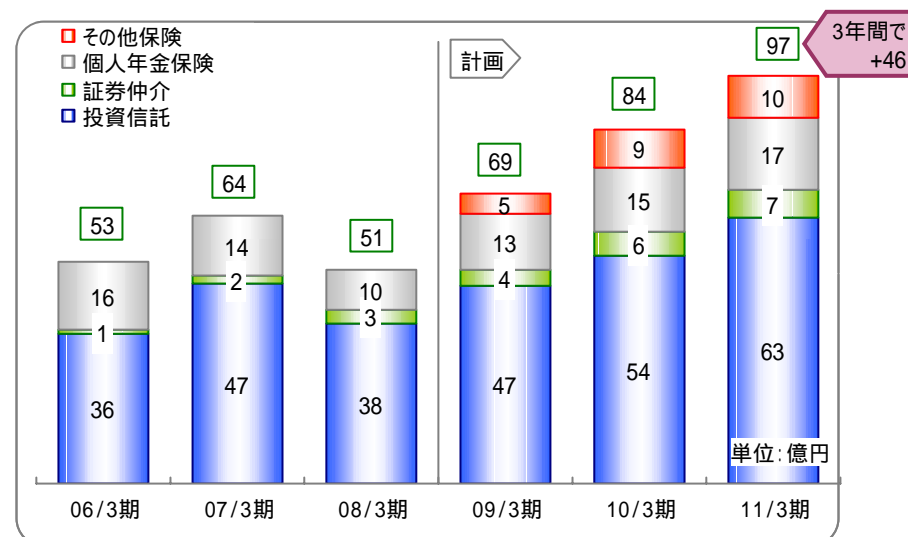
## 預り資産ビジネス

預り資産ビジネスの目標は、3年間で販売額 + 1,459億円、手数料 + 46億円。保険窓販全面解禁に対応した新たな保険商品の販売強化や営業戦力の強化など、量・質の両面で預り資産の販売態勢強化を目指す。

預り資産の期中販売額・件数



預り資産の手数料



### 商品・販売ツールの強化

- 08/4月、一時払い終身保険・がん保険・医療保険の販売を開始。今後、商品や販売店舗（現在18か店）を順次拡大。
- 08/10月、がん保険・医療保険の通販を開始予定。

### 営業戦力の強化

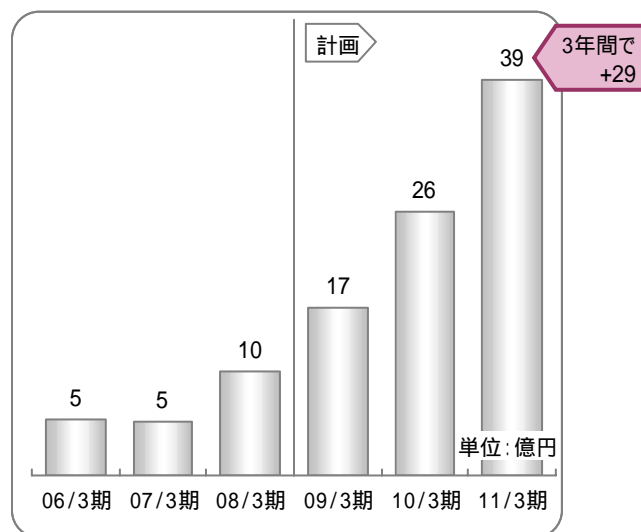
- 営業店の分業化・専門化を進め、個人営業担当者を配置。（100名新設）
- 資産運用アドバイザーを営業店窓口に配置。（300名新設）

## 4. 注力するビジネス分野

## ソリューションビジネス

ソリューションビジネスの目標は、3年間で収益 + 29億円。  
 地元企業において当行ソリューションの認知度を高めるとともに、スペシャリストを育成・外部採用し、潜在ニーズの発掘および最適な金融サービスの提供を進める。

ソリューションビジネスによる収益



収益の内訳 (億円)

	08/3期	11/3期	3年間増加
シ・ローン、ABL	2.1	4	+ 1.9
コベナンツローン	0.5	3	+ 2.5
私募債、信託	0.9	1	+ 0.1
M & A	0.3	4	+ 3.7
ビジネスマッチング	0.2	2	+ 1.8
新商品開発	0.0	3	+ 3.0
為替デリバティブ	6.6	22	+ 15.4
計	10.6	39	+ 28.4

### 地元企業へのアピール促進

- 九州初・地銀初の取組みにより、競合地銀と差別化。  
 例・・・開発型ノンリコースローン、事業承継ファンド など P.16参照
- 地元企業の成長を第一義に考えたサービス提供により、メガバンクと差別化。

### スペシャリストの育成・外部採用

- 国内トップレベルの競争力を持つ行員を育成。
- 事業承継・M&A・国際ビジネスなどの分野において、外部のスペシャリストを積極採用。

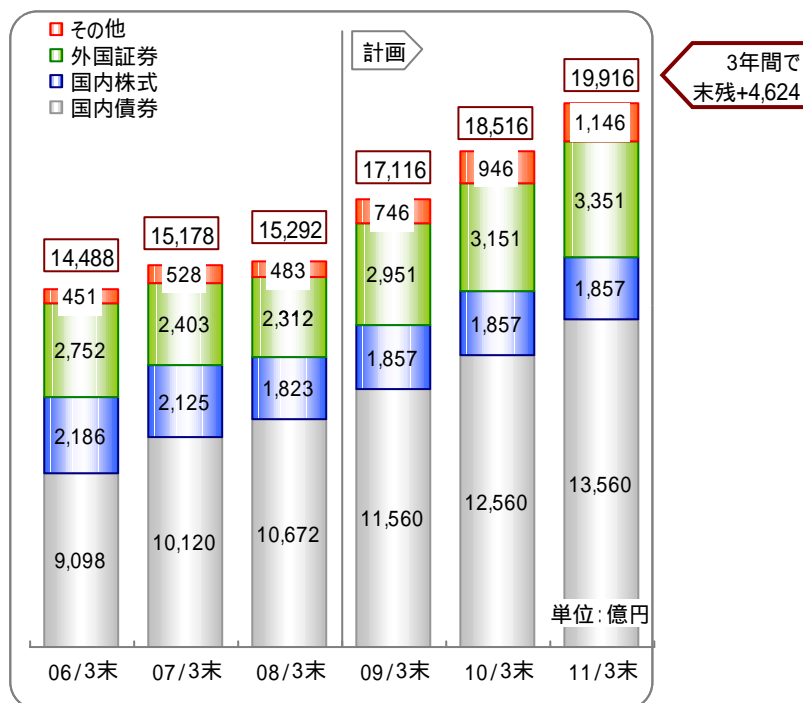


## 4. 注力するビジネス分野

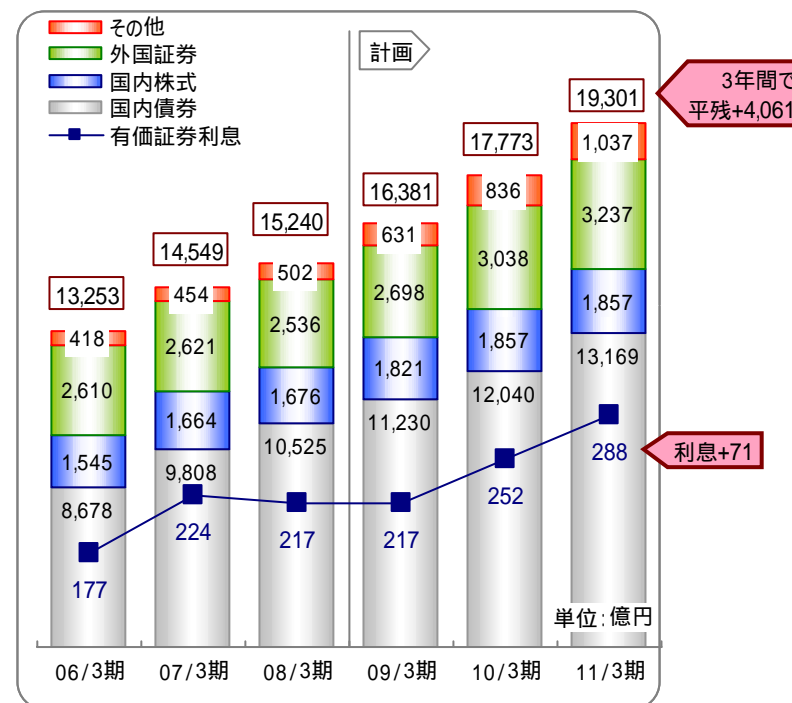
## 有価証券運用

有価証券運用の増加目標は、3年間で平残 + 4,061億円、利息 + 71億円。  
リスクをコントロールした機動的な運用により、収益強化を目指す。

有価証券の期末残高



有価証券の期中平残・利息



### リスクをコントロールした機動的運用

- 市場や金利の動向とリスク・リターンを考慮し、残高を積上げるとともに、デュレーションを適切に調整。
- 金融機関の社債や公社公団債などを対象としたクレジットリスクテイクにより、残高を積上げ。

## 5. 収益力強化に向けた4つの改革

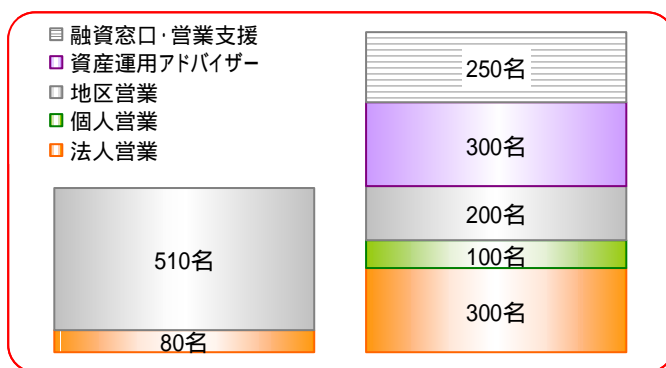
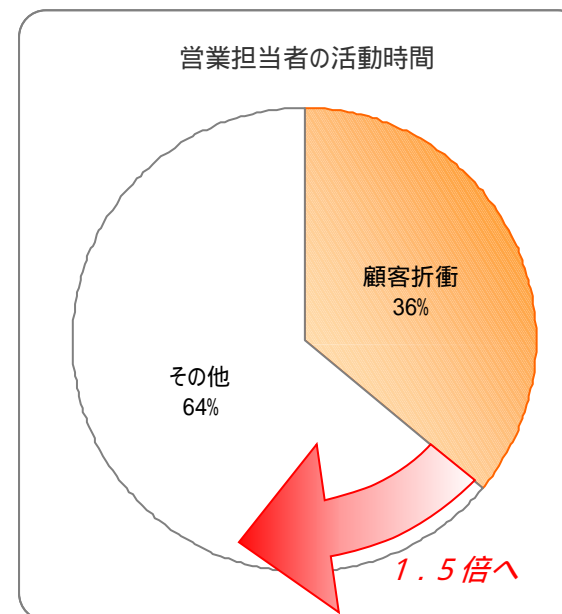
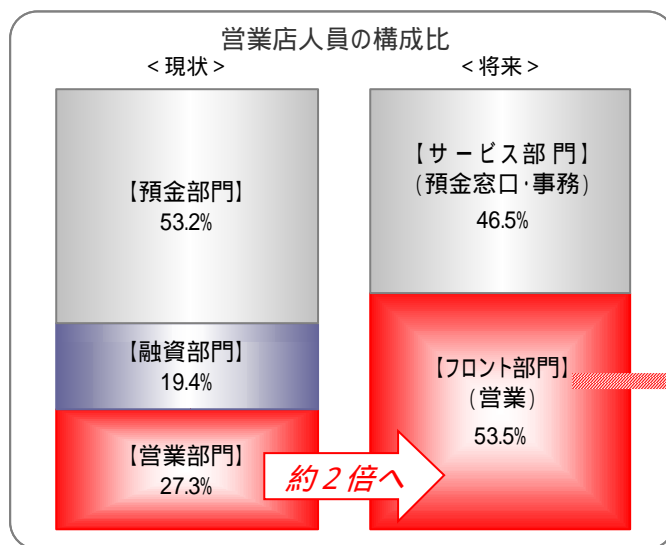
収益力の強化に向けて、意識・行動や業務運営等の改革に取り組む。

<p>意識・行動改革</p>	<p>お客さまを第一に考える意識と行動の徹底</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 効果的な役員営業や支店長の行動改革等により、お客さまとの接点を倍増。</li> <li>■ 収益・成果を重視した評価・報酬の運用をさらに徹底。</li> </ul>
<p>サービス改革</p>	<p>お客さまのニーズにお応えする顧客接点の革新</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 営業店の「営業」「貸付」「預金」の3部門を、「フロント(営業)」「サービス(預金窓口/事務)」に再編。分業化・専門化を推進し、営業スキルを高度化。</li> <li>■ お客さまの資産運用サポート専門の「資産運用アドバイザー」を、各店舗に配置。(08/4月に50名配置済み、11/3月までに300名配置)</li> <li>■ お客さまへの説明態勢やCS対応等を統括する「お客さまサービス部長」を、主要店舗に配置。</li> </ul>
<p>オペレーション改革</p>	<p>お客さまとの接点拡大に向けた内部プロセスのスリム化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 機械化・本部集中化・システム化を進め、営業店の内部プロセスをスリム化。</li> <li>■ 責任・権限を適切な職位に移行し、お客さまのご要望にスピーディーに対応。</li> <li>■ 内部プロセスのスリム化により創出した人員を、主に「フロント(営業)」に再配置。</li> </ul>
<p>人事改革</p>	<p>女性行員の積極的な登用</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 商品開発や各種企画などの本部企画部門や営業部門へ、女性行員を積極的に登用。</li> <li>■ 「総合職」「地域特定職」に加え「地域総合職」を新設するなど、新たなキャリアプラン体系を構築し、女性行員の活躍の場を拡大。</li> </ul> <p>適材適所の徹底</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 年次・性別にとらわれない、能力・適性に応じた人材配置・登用を徹底。</li> <li>■ 国内トップレベルの競争力を持ったスペシャリストを育成。外部からも積極的に採用。</li> </ul>

## 6. 営業チャネルの強化

## 営業店

営業店の体制を3部門(営業、融資、預金)から「フロント(営業)」「サービス(預金窓口・事務)」に再編。フロント部門の人員増加と顧客折衝時間拡大により、営業活動力を現状の3倍へ拡大。さらに、フロント部門の分業化・専門化を進め、人材のスペシャリスト化を図る。



### 営業店の営業活動力の拡大

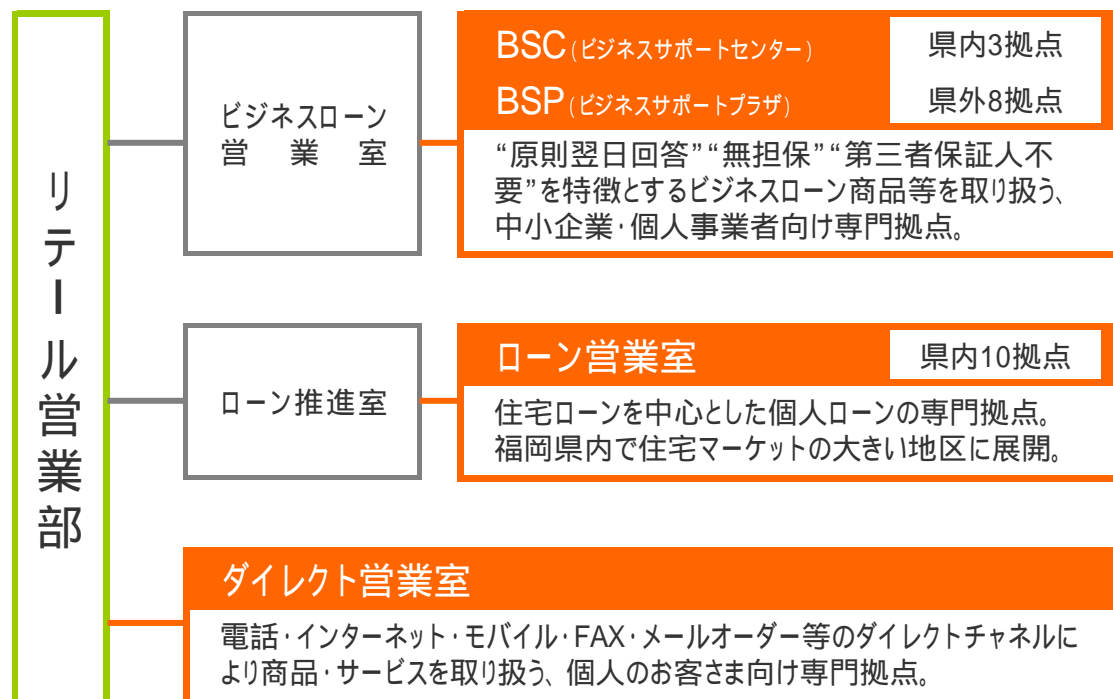
営業部門の人員 **約2倍** × 営業担当者の営業活動時間 **1.5倍** = 営業活動力 **現状の3倍へ**

## 6. 営業チャネルの強化

### 専門拠点

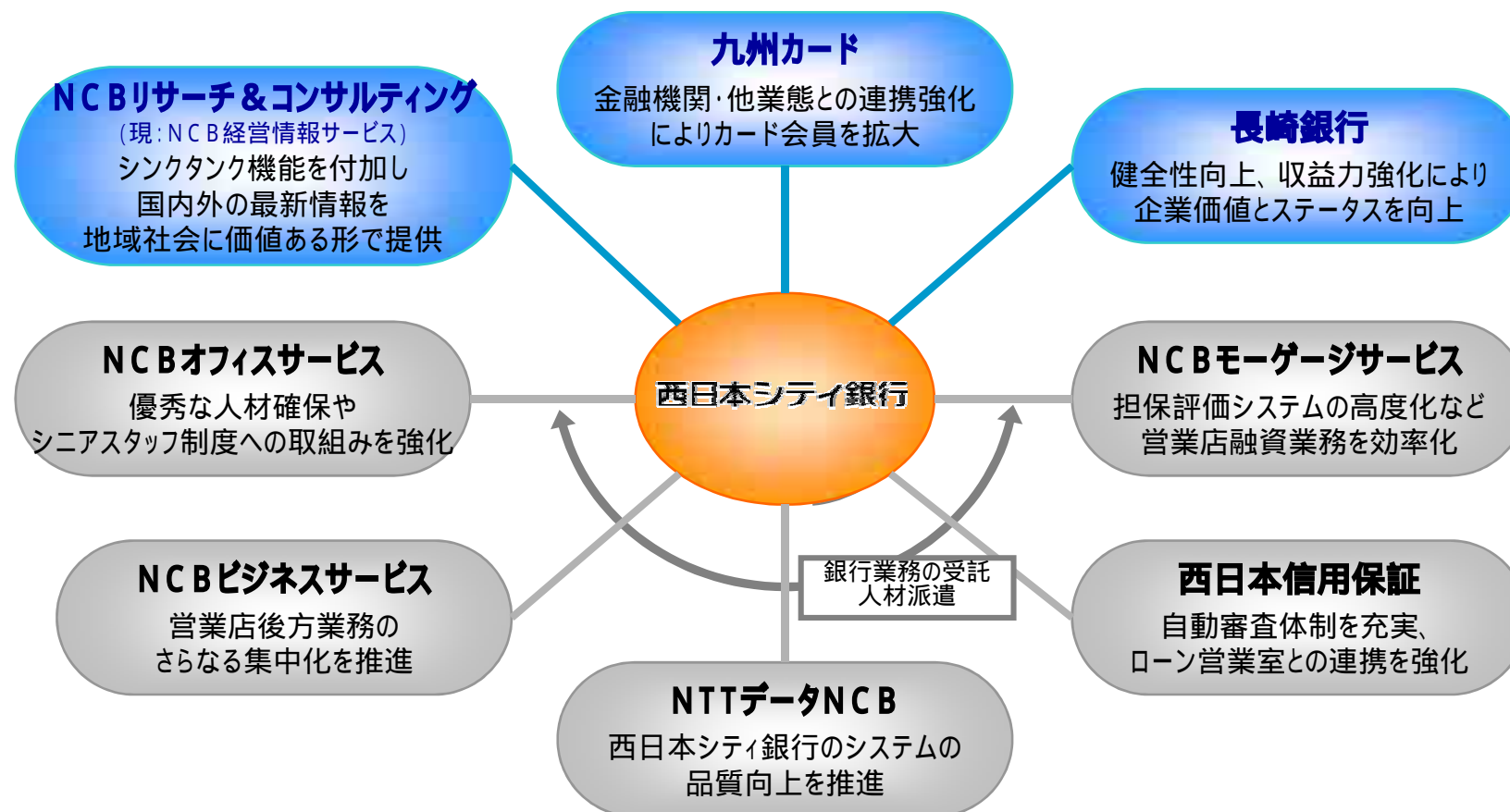
専門営業拠点（BSC・BSP、ローン営業室、ダイレクト営業室）を統括する「リテール営業部」を08/5月に新設。

各拠点の企画・管理業務を「リテール営業部」が集約する体制とし、各拠点の営業機能の強化と営業責任の明確化を図る。



## 7. グループ戦略

多様な金融サービスを備えるグループ会社のレベルアップと、当行との連携強化により、グループ総合力のさらなる向上を目指す。



## 8. 地域との共栄

地元企業の海外進出(拠点設置、ビジネス拡大)のサポートや、CSRへの取組み強化などにより、地域経済の活性化と豊かな地域社会の実現を目指す。

また、社会的要請が高まっている「環境問題」にも積極的に取り組む。

テーマ	取組みの概要
国際ビジネス推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 国際ビジネスの拡大と著しい為替変動に対処できる仕組みを提供。</li> <li>■ 地元企業の海外取引ニーズ対応部署として、「国際営業部」を新設。(08/5月)</li> <li>■ 現地トップクラスの金融機関と、アライアンスを検討。</li> </ul>
地場産業育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ベンチャー支援・事業承継対策・M &amp; A等に対し、トップレベルの技術を持って対応。 (地元企業の問題は地元で解決)</li> </ul>
知的貢献	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ NCBリサーチ &amp; コンサルティング(NCB経営情報サービスにシンクタンク機能を付加、社名変更予定)を核とし、先端情報や各種ノウハウを地域社会に還元。</li> </ul>
歴史・文化活動	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 当行の特長である歴史・文化活動をさらに強化し、CSRへの取組みを通して地域社会の活性化に貢献。</li> </ul>
環境問題への取組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 「環境私募債」「エコ定期」等により、環境問題に取り組む企業・団体を積極支援。</li> <li>■ ペーパーレス化の推進など、当行自身も環境問題全般への取組みを強化。</li> </ul>

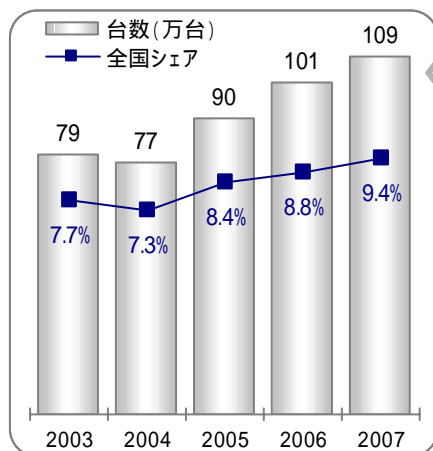
# 地域経済の展望

# 九州経済の潜在力

“地域の繁栄”と“当行の繁栄”は不可分。

自動車産業の集積、九州新幹線をはじめとする大型プロジェクトの進行、経済成長著しいアジアとの取引の活発化など、九州経済の発展につながる材料は多い。

九州の自動車生産台数



出所:九州経済産業局

## 自動車産業の集積

- 完成車メーカーの進出により、生産台数は年間100万台を超えた。今後も、工場の増設などにより、生産能力拡大が進む予定。
- 部品・資材等の地元調達に向けて、関連企業が進出。地場企業も、自動車関連産業への事業展開に前向きな姿勢。

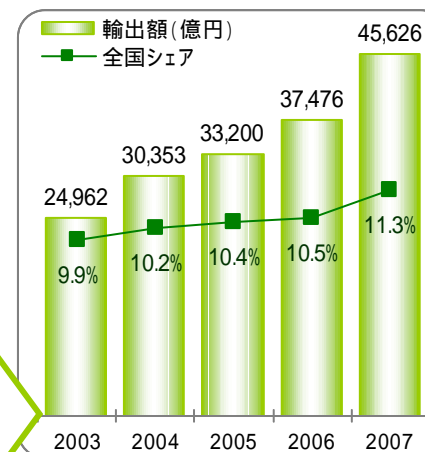
## 大型プロジェクトの進行

- 九州新幹線鹿児島ルート of 全線開通【2011年春予定】  
これに伴うJR博多駅前開発
- 九州新幹線西九州ルート(長崎ルート)の着工開始【2008年4月】
- 福岡空港の過密化対策  
(新空港建設 または 現空港の機能拡張)
- 福岡都市高速環状線の延伸【2012年完了予定】 など

## アジアとの取引の活発化

- 地理的優位性により、アジアとの取引が活発。対アジア貿易は、輸出額・全国シェアともに年々増加。
- アジア諸国の著しい経済成長により、今後も拡大が見込まれる。

九州経済圏の対アジア輸出



出所:九州経済産業局

(注)九州経済圏=九州・山口・沖縄



- ◇ 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