

2008年9月期 決算説明会

(2009年3月期 第2四半期)

2008年12月2日

株式会社 西日本シティ銀行



決算の概要

- | | |
|-----------------|---|
| 1. 2008年9月期業績 | 3 |
| 2. 2009年3月期業績予想 | 6 |

中計 *New Stage 2008* の進捗状況

- | | |
|---------------------|----|
| 1. 中計のフレームワーク | 8 |
| 2. 注力するビジネス分野 | |
| 貸出金 | 9 |
| 預り資産ビジネス | 12 |
| ソリューションビジネス | 13 |
| 有価証券運用 | 14 |
| 3. 営業スペシャリストの強化 | 15 |
| 4. 女性行員の積極登用 ~人事改革~ | 16 |
| 5. 国際ビジネス ~地域との共栄~ | 17 |
| 6. 顧客第一主義の徹底 | 18 |

戦略の基本的認識

- | | |
|-------------------|----|
| 1. 銀行の役割は大きい | |
| 家計貯蓄を支える預金 | 20 |
| 資金調達手段の変化 | 21 |
| 2. さらなる差別化戦略の促進 | 22 |
| 3. 当面の世界的金融情勢について | 23 |

決算の概要

1. 2008年9月期業績

単体損益

実質業務純益は222億円(前年同期比 26億円)、中間純利益は22億円(前年同期比 80億円)となった。前年同期比減益の主な要因は、社債に対する引当処理、株式等関係損益の減少、および信用コストの増加。

	単位: 億円		07/9期
	08/9期	前年同期比	
業務粗利益	591	26	617
資金利益	534	1	535
役務取引等利益	71	5	76
その他	13	19	6
債券等関係損益	6	7	1
社債に対する引当処理	19	19	-
その他	11	6	5
経費	368	1	369
実質業務純益 (注)	222	26	248
株式等関係損益	69	74	5
うち 株式等償却	69	57	12
信用コスト	124	77	47
その他臨時損益	3	18	21
特別損益	2	0	2
税引前中間純利益	23	159	182
法人税等(税効果を含む)	0	79	79
中間純利益	22	80	102

(注) 実質業務純益 = 業務粗利益 - 経費

前年同期比減益の主な要因

社債に対する引当処理 前年同期比 +19億円
投資事業法人の社債に対する引当処理を行った。

株式等関係損益 前年同期比 74億円
長崎銀行株式の減損処理(55億円)等により、株式等関係損益は減少した。

信用コスト 前年同期比 +77億円
景気減速に伴う取引先の業況悪化等により、信用コストは増加した。

~ 以外で増減が大きい項目

その他臨時損益 前年同期比 +18億円
07/9月期の 21億円のうち 17億円は、分割子会社の外部投資家への配当実施に伴い、引当処理を行ったもの。これが08/9月期の増加要因となった。

1. 2008年9月期業績

連結損益

連結ベースの中間純利益は76億円(前年同期比+8億円)となった。
 マイナス要因(社債に対する引当処理、株式等関係損益の減少、信用コストの増加)の一方で、法人税等が減少し、前年同期比増益となった。

単位: 億円

	08/9期	前年同期比	07/9期		07/9期
			当単体	連単差	
業務粗利益	668	31	26	5	699
資金利益	580	5	1	4	585
役務取引等利益	101	6	5	1	107
その他	13	19	19	0	6
債券等関係損益	5	6	7	1	1
社債に対する引当処理	19	19	19	0	-
その他	11	6	6	0	5
営業経費	422	5	5	0	417
実質業務純益(注)	255	30	26	4	285
株式等関係損益	16	21	74	53	5
うち 株式等償却	17	5	57	52	12
信用コスト	150	57	77	20	93
税金等調整前中間純利益	80	84	159	75	164
法人税等(税効果を含む)	2	92	79	13	94
少数株主利益	0	1	1	1	1
中間純利益	76	8	80	88	68

(注) 実質業務純益 = 業務粗利益 - 営業経費(除く臨時処理分)

前年同期比が大きい項目

【利益マイナス要因】

社債に対する引当処理 前年同期比 +19億円
 投資事業法人の社債に対する引当処理を行った。

株式等関係損益 前年同期比 21億円
 売却益の減少を主因として減少した。

<参考>

単体ベースで行った長崎銀行株式の減損(55億円)は、連結ベースでは消去され、連単差が+53億円となった。

信用コスト 前年同期比 +57億円
 景気減速に伴う取引先の業況悪化等により、当行の信用コストは増加した。

<参考>

長崎銀行の信用コストは前年同期比 24億円となった。同行は07/9月期、不良債権の抜本処理を行い35億円の信用コストを計上した。08/9月期は11億円へと減少。

【利益プラス要因】

法人税等 前年同期比 92億円
 当行および長崎銀行において、法人税等調整額が減少した。

1. 2008年9月期業績

その他経営指標

連結自己資本比率は、その他有価証券の評価差損の拡大(08/3月末比 168億円)を主因に9.04% (08/3月末比 0.19%)へと低下。

開示債権比率は4.29% (08/3月末比 0.23%)へと改善。

連結自己資本比率

	08/9末		08/3末
	08/9末	08/3末比	08/3末
Tier	2,550	82	2,632
資本金 + 資本剰余金	1,760	0	1,760
利益剰余金 - 社外流出予定額	751	77	674
少数株主持分	260	2	258
その他有価証券の評価差損	183	168	15
その他	39	5	44
Tier	1,534	1	1,535
控除項目	41	0	41
自己資本	4,043	83	4,126
リスクアセット	44,721	24	44,697
自己資本比率	9.04%	0.19%	9.23%
Tier 比率	5.70%	0.19%	5.89%

開示債権 (分割子会社合算ベース)

	08/9末		08/3末
	08/9末	08/3末比	08/3末
開示債権 A	2,066	98	2,164
破産更生債権等	376	4	380
危険債権	1,041	31	1,072
要管理債権	648	63	711
正常債権	46,056	367	45,689
総与信 B	48,122	268	47,854
開示債権比率 A ÷ B	4.29%	0.23%	4.52%

2. 2009年3月期業績予想

当期純利益は、単体ベースで100億円(前期比 93億円)、連結ベースで156億円(前期比 + 13億円)を見込む。

単体損益

	09/3期		08/3期
	予想	前期比	
業務粗利益	1,201	11	1,212
資金利益	1,052	8	1,060
役務取引等利益	154	5	149
その他	5	6	1
債券等関係損益	8	1	9
社債に対する引当処理	19	19	-
その他	21	10	11
経費	736	1	737
実質業務純益 (注)	465	9	474
株式等関係損益	69	63	6
うち 株式等償却	69	45	24
信用コスト	224	98	126
税引前当期純利益	155	171	326
法人税等 (税効果を含む)	55	77	132
当期純利益	100	93	193

(注) 実質業務純益 = 業務粗利益 - 経費

連結損益

	09/3期		08/3期
	予想	前期比	
業務粗利益	1,360	11	1,371
資金利益	1,145	13	1,158
役務取引等利益	219	11	208
その他	5	8	3
債券等関係損益	7	0	7
社債に対する引当処理	19	19	-
その他	21	10	11
営業経費	847	11	836
実質業務純益 (注)	531	13	544
株式等関係損益	14	10	4
うち 株式等償却	17	9	26
信用コスト	276	57	219
税金等調整前当期純利益	224	73	297
法人税等 (税効果を含む)	58	89	147
少数株主利益	9	3	6
当期純利益	156	13	143

(注) 実質業務純益 = 業務粗利益 - 営業経費 (除く臨時処理分)

中計 *New Stage 2008* の進捗状況

1. 中計のフレームワーク

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

単体損益	2011/3期	経営指標	2011/3期
業務粗利益	1,340億円	ROE	9%程度
経費()	740億円	OHR	55%程度
実質業務純益	600億円	連結自己資本比率	9%台半ば
当期純利益	300億円	連結Tier1比率	6%台半ば

計画期間 2009/3月期～2011/3月期

New Stage 2008

目標とする経営指標

西日本シティ銀行

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

地域との共栄

- 国際ビジネス推進
- 歴史・文化活動
- 地場産業育成
- 環境問題への積極的取り組み
- 知的貢献

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

地元のお客さま

2. 注力するビジネス分野

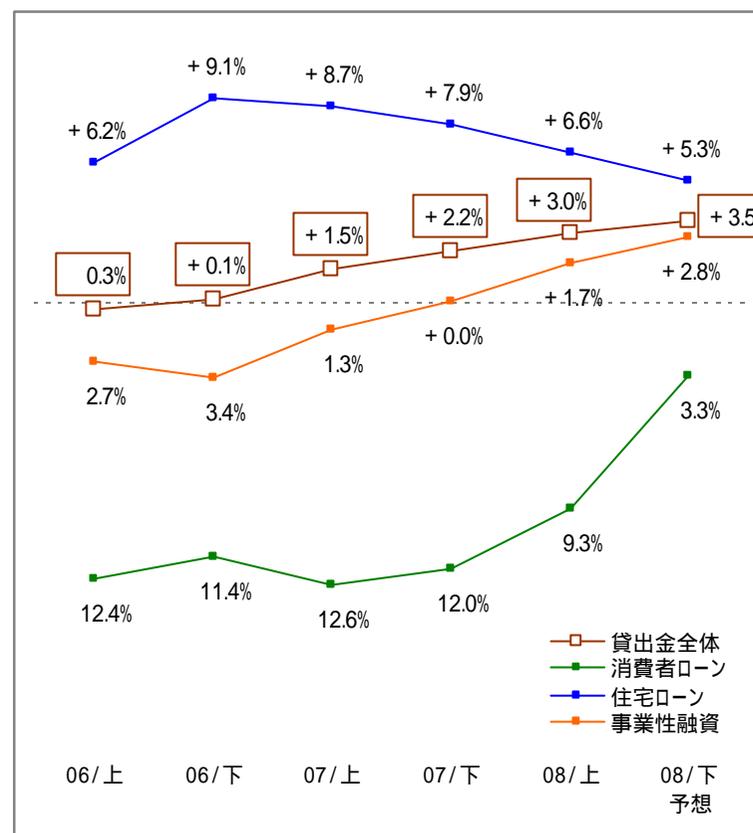
貸出金

事業性融資・住宅ローン・消費者ローンの増強により、収益力強化を目指している。
貸出金全体の平残は、08/上期において4兆6,244億円、前年同期比 + 3.0%増加した。

貸出金の平残・利息 (半期ごと)



平残の増加率 (前年同期比)

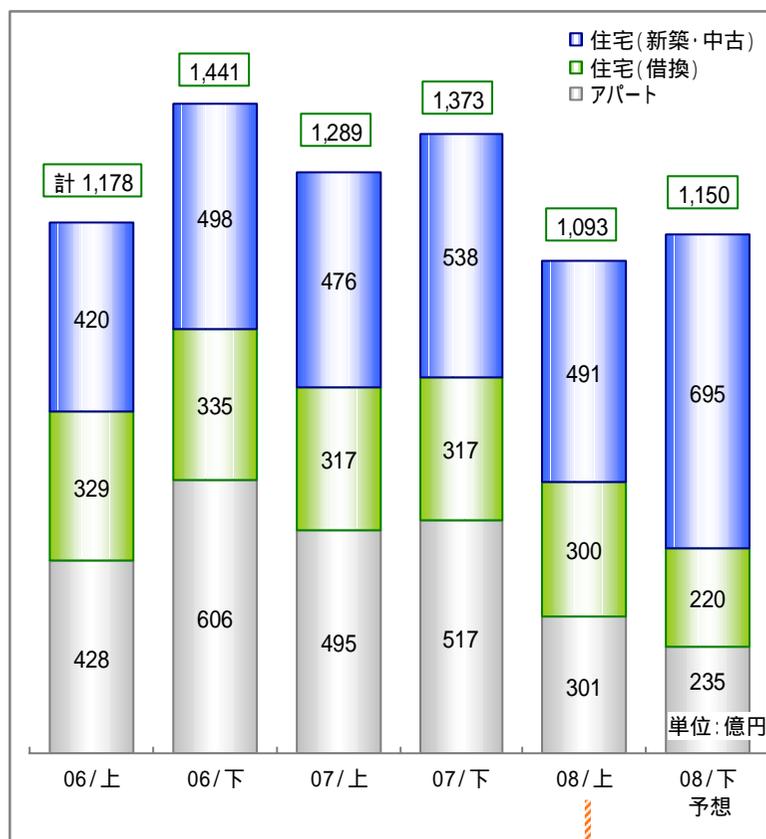


2. 注力するビジネス分野

貸出金 ~ 住宅ローン ~

ハウスメーカーとの連携による新築案件の獲得や個人営業担当者による借換ニーズの発掘強化に取り組み、08/上期の住宅ローン実行額は1,093億円となった。
 ニーズの発掘・フォローをさらに徹底し、下期は実行額1,150億円を目指す。

住宅ローンの実行額 (半期ごと)



住宅ローン増加のための新たな実施策 NEW

- インターネットによる案件受付開始 08/11月
- 専門拠点『ローン営業室』の拡充 (現在10拠点 11拠点) 09/2月予定

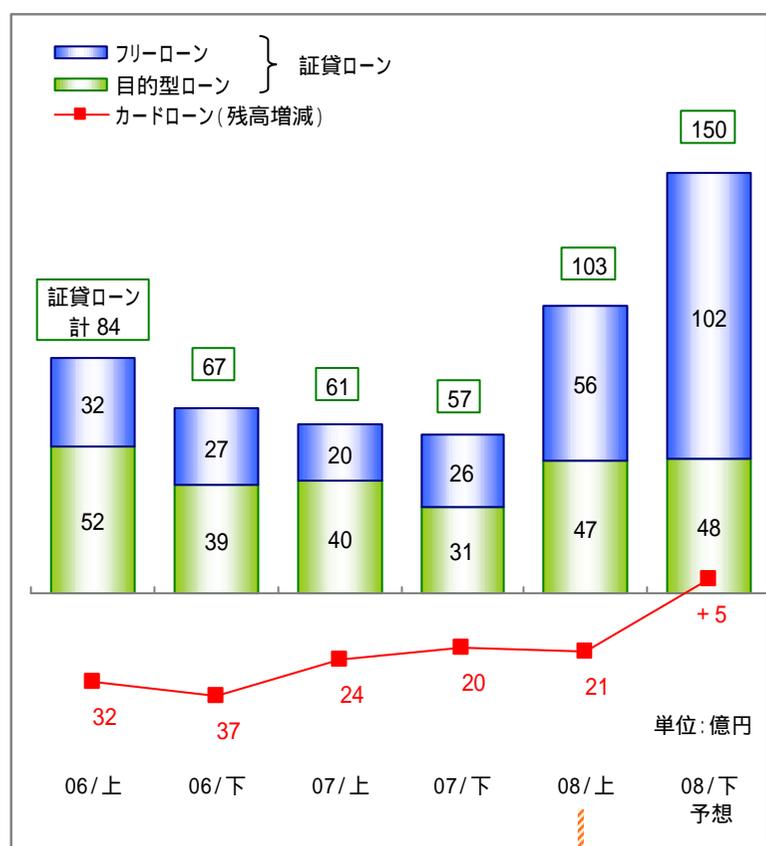
単位: 億円	2009/3期		
	中計 通期目標 A	上期 実績 B	(進捗率) B ÷ A
住宅(新築・中古)	1,040	491	(47.2%)
住宅(借換)	600	300	(50.0%)
アパート	450	301	(66.9%)
計	2,090	1,093	(52.3%)

2. 注力するビジネス分野

貸出金 ~消費者ローン~

クロスセルの徹底や商品の充実などにより、増加トレンドへの転換を進めている。
 08/上期の証貸ローン実行額は103億円、前年同期比+68.8%増加した。
 下期は、証貸ローン実行額150億円およびカードローンの純増を目指す。

消費者ローンの実行額 (半期ごと)



消費者ローン増加のための新たな実施策 NEW

- 「V-CLASS(ミドルリスク層向け商品)」の販売強化 (広告・プロモーションの強化、キャンペーンDM発送) 08/4~8月
- 「住宅ローンプラス(住宅ローン契約者向けクロスセル商品)」の取扱開始 08/4月
- 「おまとめローン」の商品性改定 (無保証人、仮審査、手続き簡素化) 08/6月
- ATM受付カードローンの取扱開始 09/2月予定

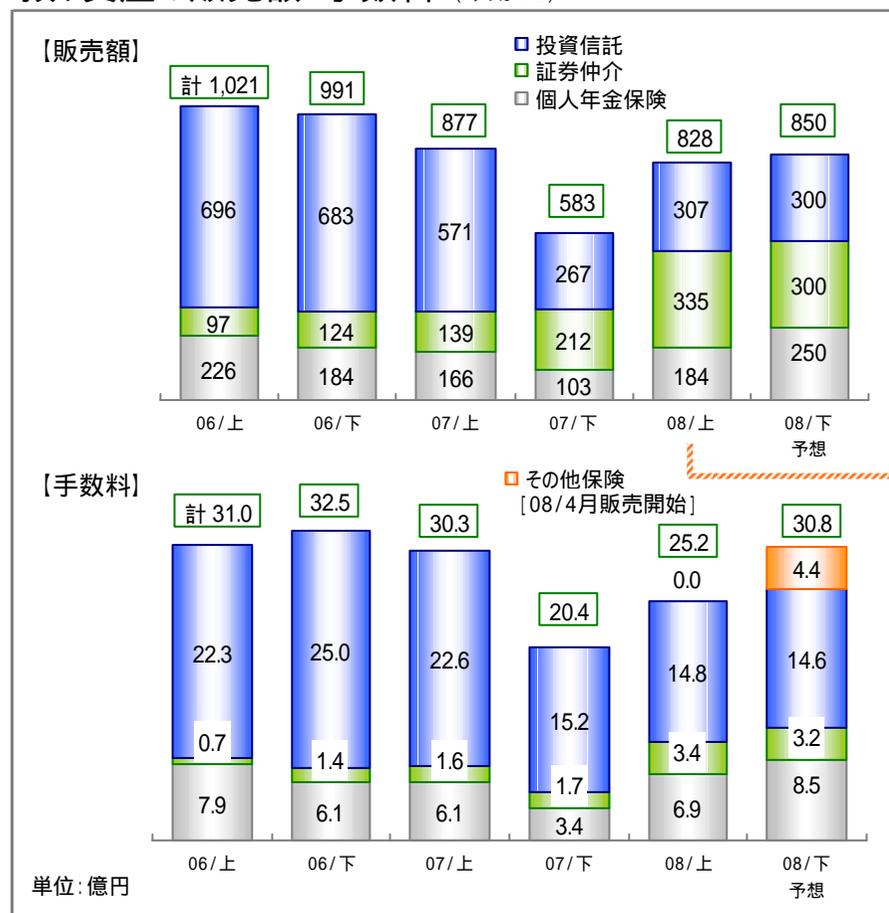
	2009/3期		
	中計 通期目標	上期 実績	(進捗率)
単位: 億円	A	B	B ÷ A
フリーローン	157	56	(35.7%)
目的型ローン	88	47	(53.4%)
証貸ローン 計	245	103	(42.0%)
カードローン(残高増減)	20	21	

2. 注力するビジネス分野

預り資産ビジネス

新たな保険商品の販売や資産運用アドバイザーの配置などに取り組み、08/上期の預り資産販売額は828億円、手数料は25億円となった。スペシャリストの育成強化や取扱店舗の拡大を進め、下期は販売額850億円、手数料30億円を目指す。

預り資産の販売額・手数料 (半期ごと)



	2009/3期		
	中計 通期目標	上期 実績	(進捗率)
単位: 億円	A	B	B ÷ A
投資信託	1,355	307	(22.7%)
証券仲介	455	335	(73.6%)
個人年金保険	383	184	(48.0%)
計	2,195	828	(37.7%)

預り資産販売強化のための新たな実施策

NEW

- 『資産運用アドバイザー』の営業店への配置
 - 第1弾: 50名 08/4月
 - 第2弾: 20名 09/1月予定
- 一時払い終身保険・がん保険・医療保険の販売開始
販売店舗の拡大 (18か店 192か店) 08/4月 08/10月
- 営業推進部『プライベートバンキング室』の設置 08/10月
- 証券仲介の取扱店舗の拡大 (18か店 40か店) 08/11月

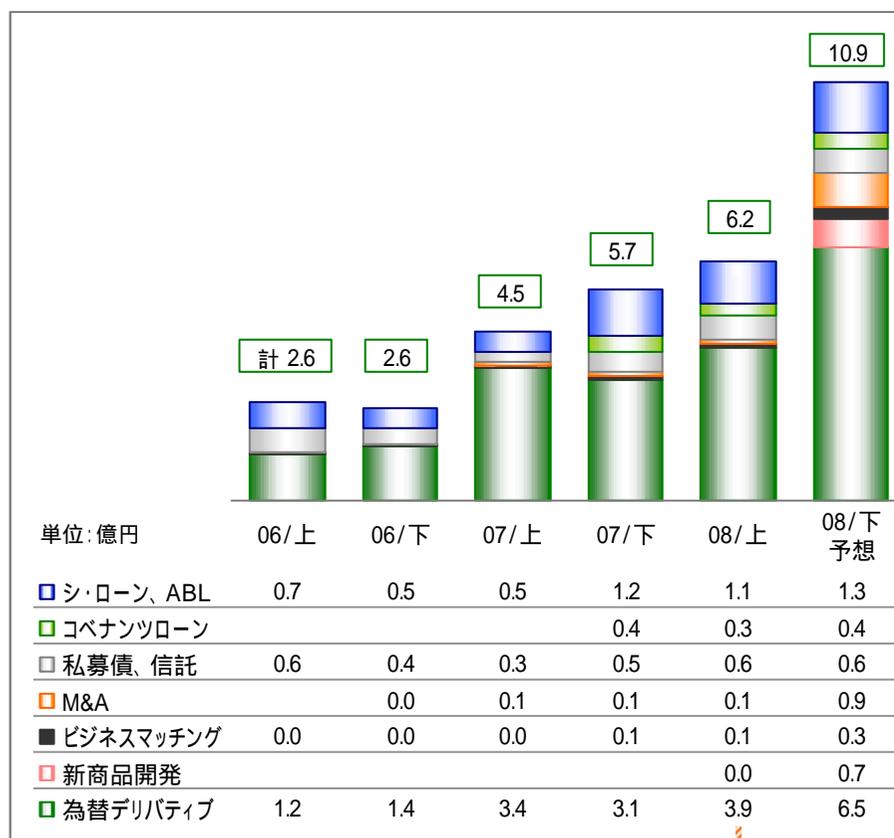
2. 注力するビジネス分野

ソリューションビジネス

外部スペシャリストの採用など高度なソリューション営業の態勢整備に取り組んでおり、08/上期のソリューションビジネスによる収益は6億円となった。

為替デリバティブの取扱店舗拡大などにより、下期収益は10億円を目指す。

ソリューションビジネスによる収益 (半期ごと)



ソリューションビジネス強化のための新たな実施策 NEW

- 外部スペシャリストの採用 (08/10月現在:7名) 08/3~10月
- 業種専担チームの拡充 08/4月
1分野(3名) 4分野(6名)
「医療・福祉」に「環境」「農業」「船舶」を追加
- 為替デリバティブの営業店での販売開始 08/10月
(国際営業部でのみ販売 13か店)
- デリバティブ内包型ローンの取扱開始 09/2月予定

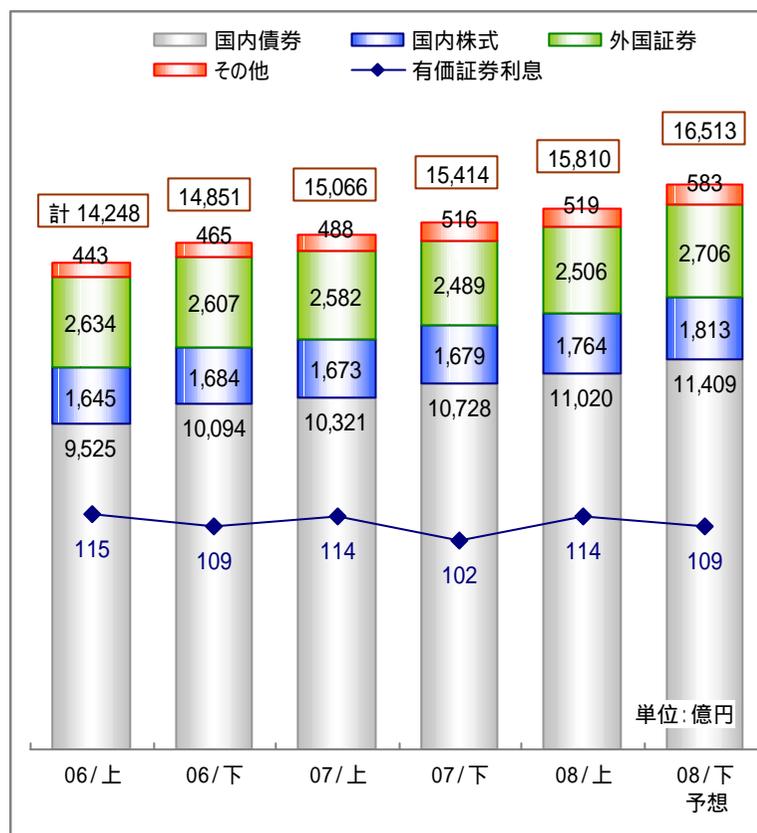
単位: 億円	2009/3期		
	中計 通期目標	上期 実績	(進捗率)
	A	B	B ÷ A
収益 計	17	6.2	(36.5%)

2. 注力するビジネス分野

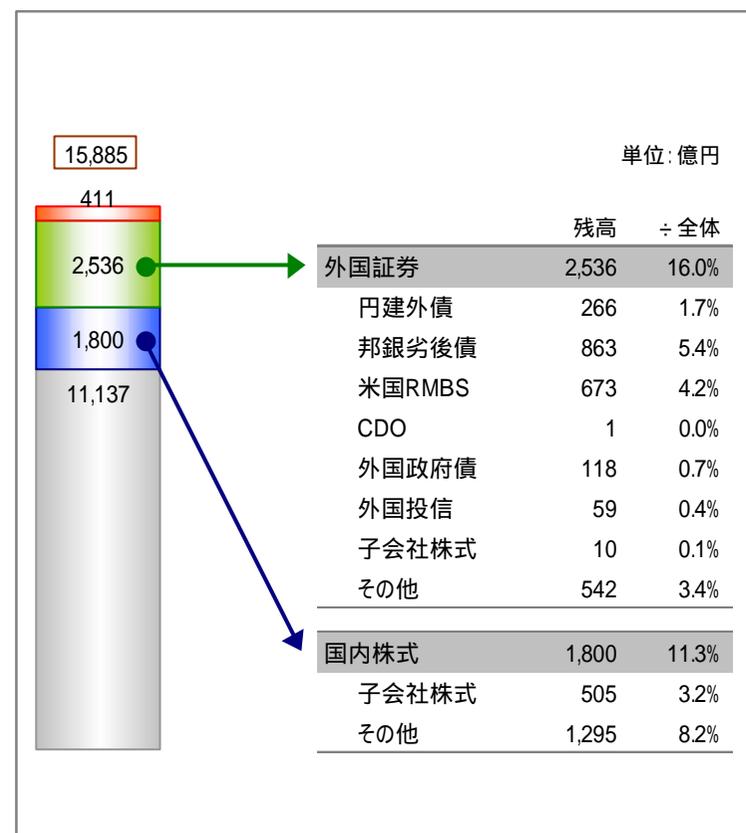
有価証券運用

リスクをコントロールした機動的な運用により、収益強化を目指している。
有価証券の平残は、08/上期において1兆5,810億円(前年同期比+4.9%)となった。

有価証券の平残・利息 (半期ごと)



08/9月末残高



3. 営業スペシャリストの強化

営業店の営業担当者の分業化・専門化を進めるとともに、新たなスペシャリスト(資産運用アドバイザー、プライベートバンキング室)を配置。

営業店への「資産運用アドバイザー」の配置

目 標	3年間で300名を配置。
実 施	08/4月、40か店に50名を配置。

営業店の営業担当者の分業化・専門化

目 標	地区営業担当者の分業化により、個人・法人の営業担当者を強化。 個人営業担当者 ... 100名新設 法人営業担当者 ... 220名増加 (08/3月末:80名 300名)
実 施	08/4～6月、40か店で分業化を実施。 個人営業担当者 ... 86名新設 法人営業担当者 ... 132名増加

営業推進部『プライベートバンキング室』の新設(43名配置) [08/10月]

超富裕者層に対し、本部直接営業により高度かつ多面的なサービスを提供。

プライベートバンカー ... 5名配置

【主対象】 金融資産1億円以上の超富裕者層
年商10億円以上の企業オーナー

営業店の預り資産営業を支援。

資産運用アドバイザーの育成を一元的に担当。

4. 女性行員の積極登用 ～人事改革～

中計の施策「人事改革(収益力強化に向けた4つの改革)」として、女性行員の積極登用を進めている。女性にとって働きやすい職場環境を整備し、ワークライフバランスを支援するために、09/4月より新たな人事制度を導入する。

地域総合職コースの新設 [09/4月]

従来のコース	< 担当する業務 >	< 勤務地 >
総合職コース	すべての業務を担当	地域を問わない(転居を伴う異動あり)
地域特定職コース	主として「事務」を担当	基本居住地から通勤できる地域(転居を伴う異動なし)
09/4月 新設		
地域総合職コース	主として「営業」を担当	基本居住地から通勤できる地域(転居を伴う異動なし)

行員再雇用制度の新設 [09/4月]

結婚・出産・育児等の事情により退職した元行員で、一定の要件を満たした銀行が認めるものについて、退職時の処遇にて再雇用する。

仕事と家庭の両立支援制度の充実 [09/4月]

育児休業期間の延長

(子供の年齢 1歳6か月まで 4歳まで)

短時間勤務制度の導入

(子供の小学校入学まで、勤務時間を1日最大2時間短縮)

時間外勤務制限制度の適用期間の延長

(子供の年齢 3歳まで 小学校入学まで)

育児・介護休暇中の情報支援の充実

合併(04/10月)の成功事例として、「日経ビジネス(2008年11月10日号)」に当行の人事施策(行員の融和促進)が紹介された。

新たな人事制度の導入 合併前の支店長の交流(ワークショップ開催等) 合併後1年で1,000人規模のシャッフル人事 OB会の合併(07/10月)

5. 国際ビジネス ～地域との共栄～

中計の施策「地域との共栄」のなかで、地元企業の国際ビジネスのサポートを進めている。地元企業や海外進出企業に対し、多種多様な海外情報を提供するとともに、為替デリバティブの販売拠点拡大を行った。

地元企業や海外進出企業への情報提供

香港・華南地区日系企業ビジネス交流会	[08/6月]
ベトナム経済・投資セミナー	[08/10月]
海外向け食品販路拡大セミナー・相談会	[08/12月予定]
上海ビジネス商談会2008	[08/12月予定]

ASEANネットワークの強化

地元企業に多種多様な海外情報を提供するために、他の金融機関とのアライアンスを検討。

タイの現地銀行	国際金融グループ	ベトナムの現地銀行
損保	メガバンク	

地元企業の為替リスクヘッジニーズへの対応

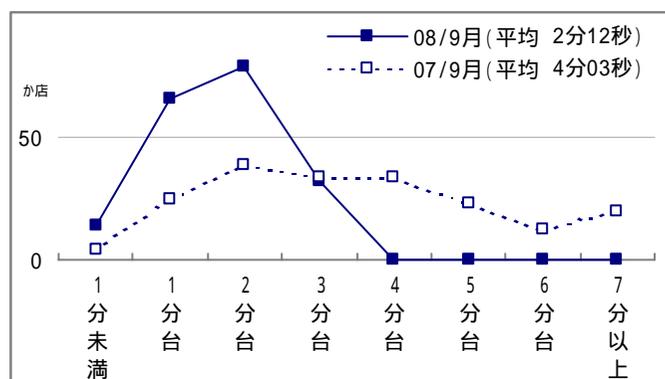
為替デリバティブの営業店での販売を開始。 [08/10月]
(国際営業部でのみ販売 外為店・東京・大阪 13か店)

6. 顧客第一主義の徹底

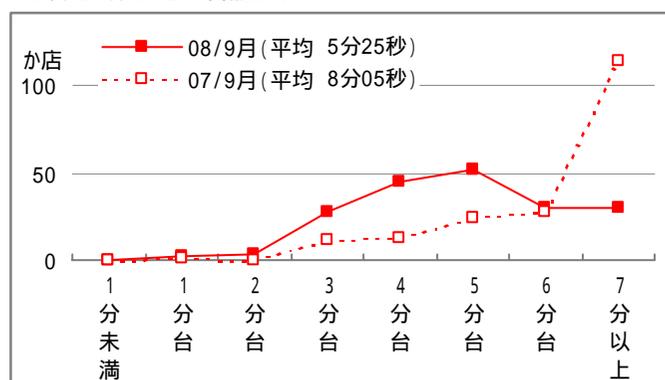
「顧客第一主義」を基本とし、お客さま起点の発想による商品・サービスの充実を進めている。窓口での待ち時間短縮や、「銀行リテール力調査」における順位向上など、成果がみられた。

窓口待ち時間(月平均)の改善状況

【受付待ち時間ごとの店舗数】



【総待ち時間ごとの店舗数】



出所: 当行の内部調査

銀行リテール力調査における当行ランキング

	2007年 (121行中)	2008年 (122行中)
総合ランキング	64位	7位
店頭サービス	80位	14位
管理状況	23	25
接客姿勢	92	77
リスク商品の相談・説明	75	20
住宅ローン窓口	98	1
ATMコーナー	5	1
商品充実度	36位	8位
資産運用	65	14
住宅ローン	34	4
セキュリティ・顧客満足対応	1	31
ATM手数料	41	70

出所: 日本経済新聞社、日経リサーチ「銀行リテール力調査」

ATMネットワークの拡大

九州の地方銀行10行によるATM相互無料解放 [09/2月予定]

当行のお客さまが他行利用手数料無料となるCD・ATM (08/9月末時点の拠点数)
現状 1,247か所 + 無料開放対象 2,479か所 3,726か所

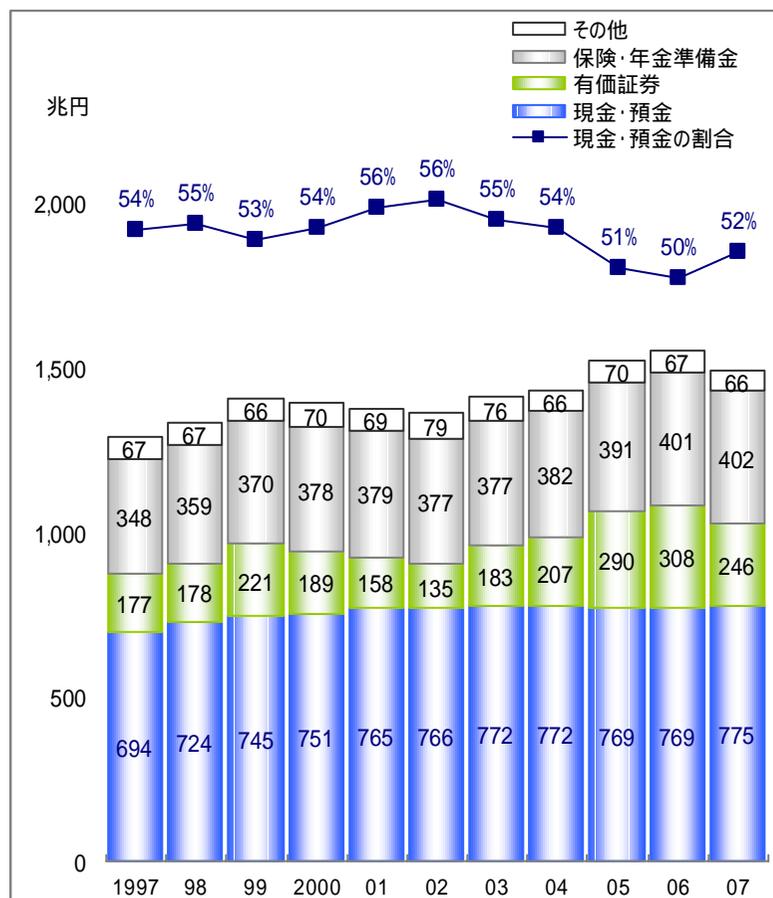
戦略の基本的認識

1. 銀行の役割は大きい

日本の家計貯蓄を支える預金

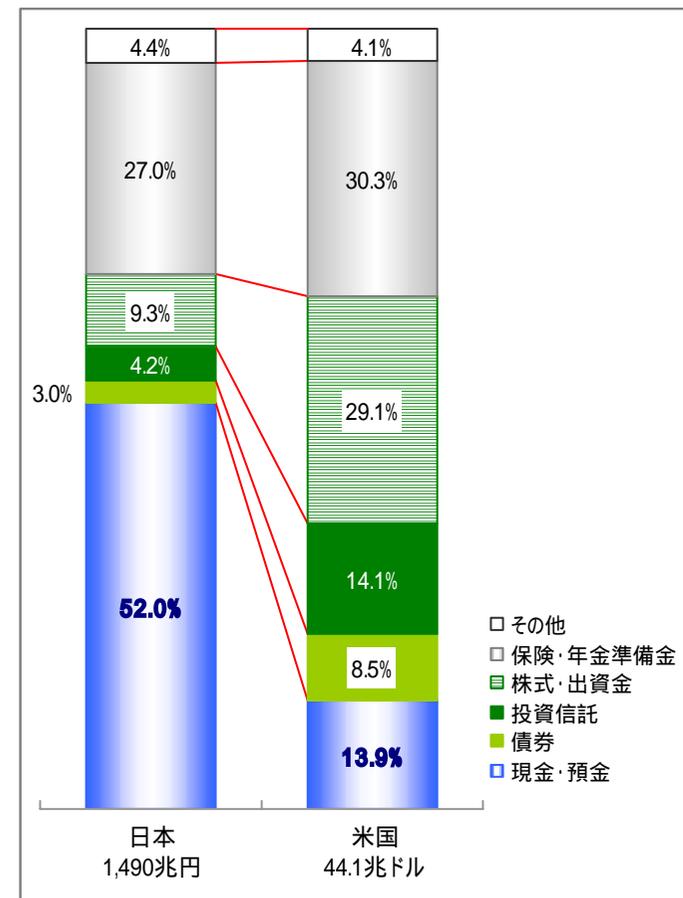
日本の家計の貯蓄形態は、「現金・預金」が約5割を占める。(米国は13.9%)
日本において、銀行の役割は他国と比べて大きい。

日本の家計の金融資産



出所: 日本銀行「資金循環統計(年度末)」
(注) 有価証券 = 債券 + 投資信託 + 株式 + 出資金

家計の金融資産構成の日米比較



出所: 日本銀行「資金循環統計(年度末)」

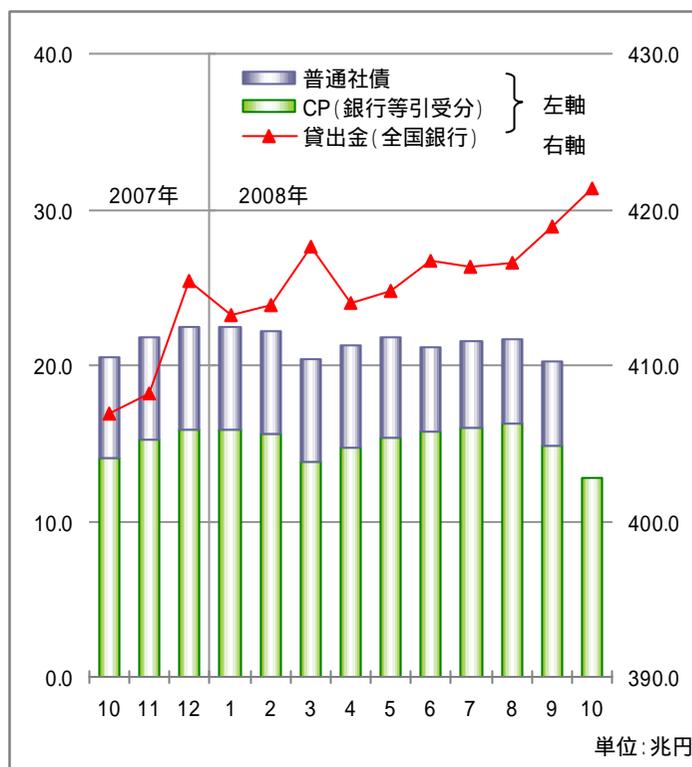
1. 銀行の役割は大きい

資金調達手段の変化

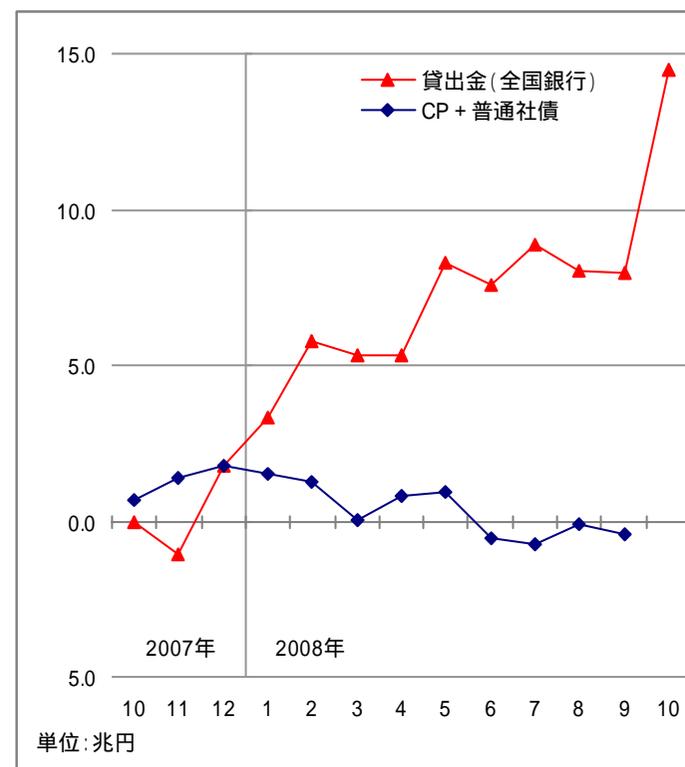
コマーシャル・ペーパーおよび普通社債が減少する一方で、銀行の貸出残高が増加している。企業の資金調達手段が、直接金融から間接金融へとシフト。

直接金融(CP、普通社債)と間接金融(銀行貸出)の推移

【月末残高】



【前年同月比】

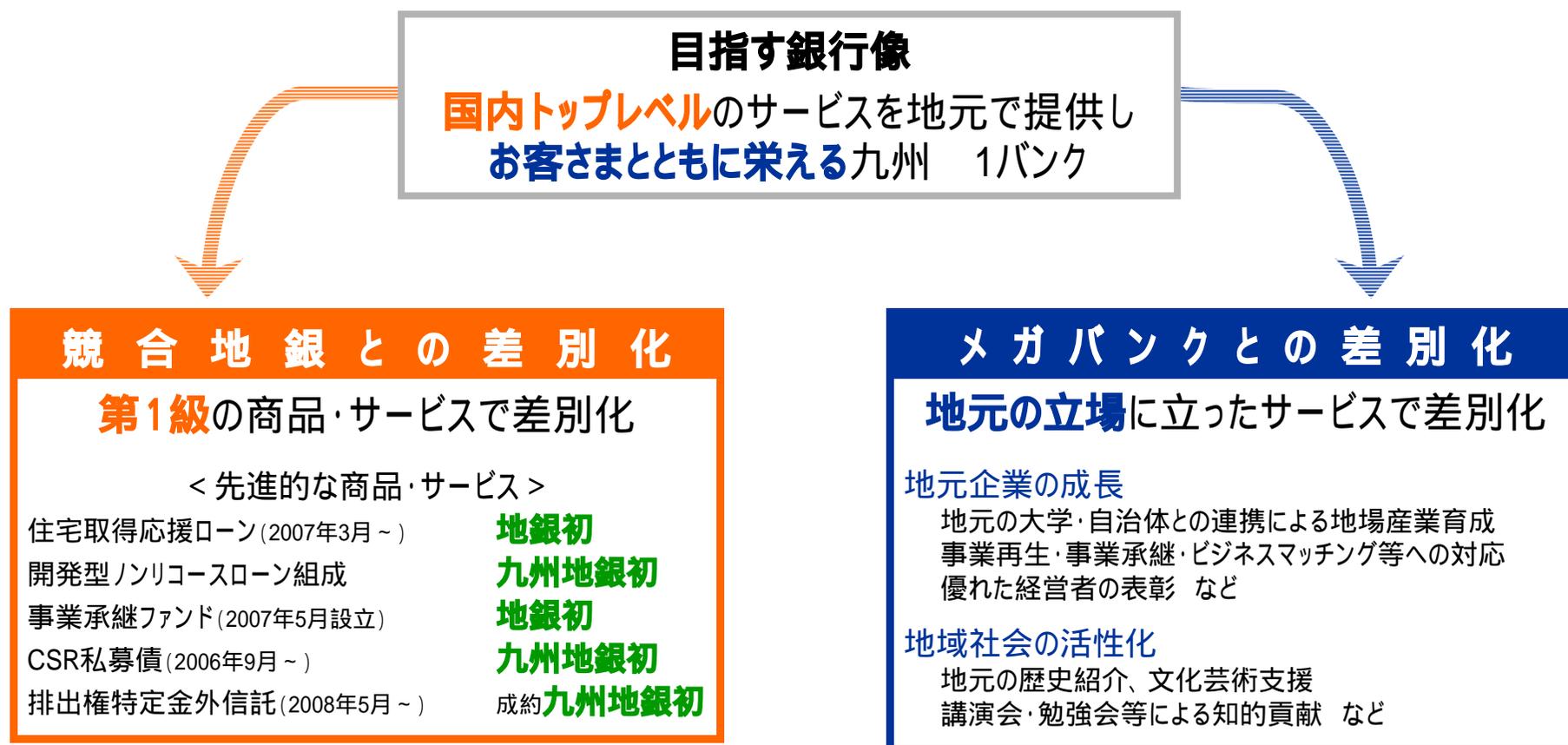


出所: 日本銀行「金融経済統計月報」、全国銀行協会「全国銀行預金・貸出均等速報」

(注) 普通社債は、2008年5月までは私募債を含む。2008年10月の残高は未公表。

2. さらなる差別化戦略の促進

第1級の商品・サービスを提供することで、競合地銀と差別化。
地元の立場に立ったサービスによりメガバンクと差別化。
金融機関の本来業務の重要性が高まるなか、さらなる差別化戦略を促進する。



3. 当面の世界的金融情勢について

(1) 基本的には、**伝統的銀行ビジネス**が重要性を増す。

[背景]

- 投資銀行業務の破綻・縮小
- レバレッジを効かせた金融取引(対外借入をベースに行う業務の衰退)の反省

(2) 直接金融から**間接金融**へのシフトが起こる。

[背景]

- CP市場・債券市場・株式市場の不振
(銀行貸出への需要の増大)

- 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