

# 2015年3月期 決算説明会

2015年5月25日

株式会社 西日本シティ銀行



	頁
<b>I 業績の概要</b>	2
1. 2015年3月期業績のポイント	3
2. 決算	4
①連結損益サマリー	4
②グループ会社の業績	5
③単体損益サマリー	6
④コア業務粗利益 ～単体～	7
⑤預貸金の残高(平残)と利息 ～単体～	8
⑥預貸金の内訳(末残) ～単体～	9
⑦有価証券運用の状況 ～単体～	10
⑧預り資産販売の状況 ～単体～	11
⑨経費・OHR ～単体～	12
⑩信用コスト・開示債権 ～単体～	13
⑪自己資本比率 ～連結～	14
3. 利益還元	15

	頁
<b>II 中計 NewStage 2014 ～汗をかこう～</b>	16
1. 中計のアウトライン	17
①NewStageシリーズの目指す銀行像	17
②中計のフレームワーク	18
③中計のコンセプト	19
④2015年度経営方針のキー・ポイント	20
2. 中計の主要施策の構成	21
3. 若手行員育成と女性活躍推進	22
4. 質の高いサービスの提供	23
①店頭サービスの充実	23
②企業まるごとサポートの充実	24
③グループ総合力の活用	25
5. ベストミックスチャネルの構築	26
①店舗の強化	26
②デジタルチャネルの充実	27
6. 営業エリアの拡大	28
7. 地域振興への能動的関与	29

<b>III トピックス</b>	30
1. 創立10周年記念事業	31
2. コーポレートガバナンス	32

# I 業績の概要

# 1. 2015年3月期業績のポイント

## 損 益

連結

◆ 単体当期純利益が減益となったものの、グループ会社の業績拡大に加え、子会社の当行持分比率の引上げに伴う「負ののれん発生益」の計上等により、連結当期純利益は248億円（前期比+8億円、前回予想比+28億円）と3期連続の増益。

単体

◆ 超低金利の長期化により資金利益が減少したものの、経費の抑制や信用コストの大幅な減少等により、単体当期純利益は200億円（前期比△19億円、前回予想通り）を確保。

## 運用・調達

預貸金

◆ 預貸金とも順調にボリュームが拡大。預貸率（平残ベース）は8割を確保。  
◆ 貸出金利息は842億円（前期比△21億円）と、前期比の減少幅が3期連続で縮小。ボリューム拡大による収益へのプラス影響が寄与。

有価証券

◆ 超低金利の長期化と金利リスク抑制の運用スタンスにより、利息配当（投信解約損益を除く）は152億円に減少（前期比△8億円）。一方、キャピタル損益（解約・売買等に伴う損益）は、市場動向等を捉えて戦略的に計上することとし、31億円の益。  
◆ 評価損益は、市場環境の好転により大幅改善し、950億円の含み益。

## 資産の質

単体

◆ 開示債権比率は2.44%（前期末比△0.28%ポイント）と引き続き低下。

## 資本の充実度

連結

◆ 自己資本比率は9.62%と、経営の健全性等の面で問題のない水準。

## 利益還元

◆ 昨年11月に公表した新しい利益還元方針に基づき、自己株式取得と配当により62億円の利益還元を行い、連結当期純利益に対する総還元性向は25.2%。

## 2. 決算

### ① 連結損益サマリー

- ◆ 2015年3月期の連結当期純利益は、単体ベースでは減益となったものの、グループ会社の業績拡大と、子会社4社の当行持分比率引上げに伴う「負ののれん発生益」の計上等により、前期比+8億円・前回予想比+28億円の248億円。
- ◆ 2016年3月期は、「負ののれん発生益」の剥落により、前期比△18億円の230億円を予想。

		15/3月期			14/3月期	15/3月期	16/3月期	
		実績	14/3月期比	前回予想比	実績	前回予想 〔注2〕	予想	15/3月期比
単体当期純利益	A	200	△ 19	0	219	200	205	+ 5
グループ会社の利益	〔注1〕	34	+ 9	+ 11	25	23	27	△ 7
負ののれん発生益		〔注3〕 19	+ 19	+ 19	-	-	-	△ 19
のれん償却		△ 1	0	0	△ 1	△ 1	-	+ 1
配当消去など		△ 4	△ 1	△ 3	△ 3	△ 1	△ 2	+ 2
計（連単差）	B	48	+ 28	+ 28	20	20	25	△ 23
連結当期純利益	C=A+B	248	+ 8	+ 28	240	220	230	△ 18
連単倍率	C÷A	1.24倍	+ 0.15pt	+ 0.14pt	1.09倍	1.10倍	1.12倍	△ 0.12pt

〔注1〕 少数株主持分控除後の当期純利益。

〔注2〕 2014年9月期決算説明会（2014年12月1日開催）時点の予想値。

〔注3〕 グループ会社4社の当行持分比率を引き上げるため、

少数株主（親会社以外の株主）から株式を取得したことに伴い計上。

		14/3末	15/3末
当行持分比率	長崎銀行	84.8%	100.0%
	九州カード	74.8%	82.1%
	西日本信用保証	49.0%	100.0%
	九州債権回収	50.0%	85.0%

負ののれん発生益 19億円

少数株主持分（取得相当分） 64億円

取得簿価 45億円

## 2. 決算

### ②グループ会社の業績

- ◆ 2015年3月期のグループ会社の利益は、各社の業績拡大に加え、連結納税制度導入の影響により、前期比+8.8億円の34.2億円。

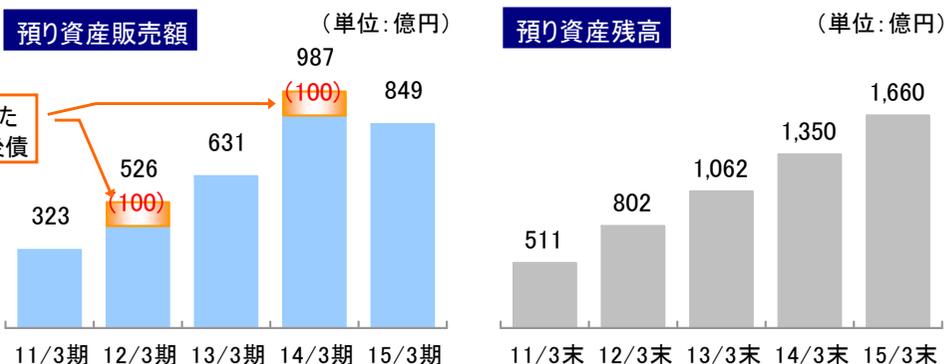
グループ会社の利益(少数株主持分控除後の当期純利益)

	単位:億円		
	14/3期 実績	15/3期 実績	16/3期 予想
長崎銀行	3.7	9.8	2.3
(うち 連結納税制度導入要因)	(-)	(5.4)	(-)
西日本シティTT証券	3.9	5.2	3.3
九州カード	9.5	10.3	11.1
NCBリサーチ&コンサルティング	0.1	0.1	0.1
西日本信用保証	5.1	5.4	8.4
九州債権回収	0.7	0.8	0.6
NCBビジネスサービス	△ 0.8	---	清算---
Nishi-Nippon City Preferred Capital	0.2	0.3	0.3
NTTデータNCB	2.8	2.1	1.6
計	25.4	34.2	27.9

当行が発行した  
個人向け劣後債

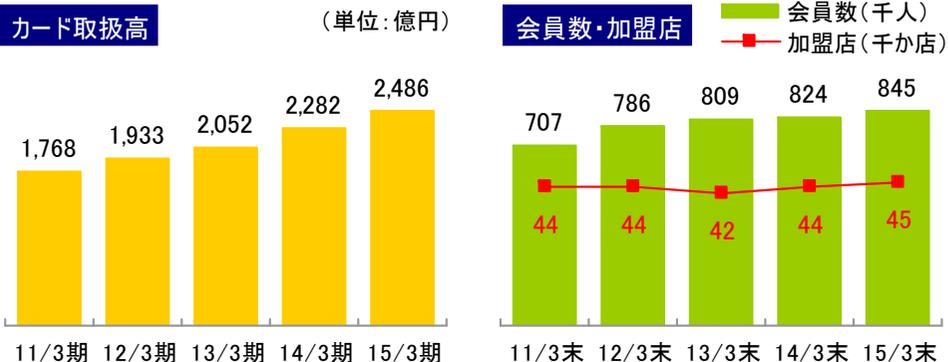


西日本シティTT証券の業績



〔注1〕 販売額=投資信託+債券(国庫短期証券を除く)+保険  
〔注2〕 残高=投資信託+債券(国庫短期証券を除く)+株式

九州カードの業績



## 2. 決算

### ③単体損益サマリー

- ◆ 超低金利の長期化により資金利益が減少。経費の抑制や信用コストの大幅な減少等により、2015年3月期の単体当期純利益は200億円(前期比△19億円、前回予想通り)を確保。
- ◆ 2016年3月期は、前期比+5億円の205億円を予想。

		15/3月期 実績		14/3月期 実績	15/3月期 前回予想 〔注4〕	16/3月期 予想			
		14/3月期比	前回予想比			15/3月期比			
コア業務粗利益	〔注1〕	P.7	1,061	△ 65	△ 9	1,126	1,070	1,035	△ 26
資金利益			929	△ 62	△ 6	991	935	901	△ 28
(うち 貸出金利息)		P.8	(842)	(△ 21)	(+ 2)	(863)	(840)	(824)	(△ 18)
(うち 有価証券利息配当金)		P.10	(161)	(△ 44)	(△ 10)	(205)	(171)	(162)	(+ 1)
役務取引等利益			124	△ 2	△ 2	126	126	124	0
その他			7	△ 2	△ 1	9	8	9	+ 2
経費	△	P.12	721	△ 10	△ 14	731	735	710	△ 11
コア業務純益	〔注2〕		340	△ 55	+ 5	395	335	325	△ 15
有価証券関係損益		P.10	23	+ 23	+ 1	△ 0	22	29	+ 6
信用コスト	〔注3〕 △	P.13	0	△ 41	△ 30	41	30	15	+ 15
その他臨時損益			△ 4	△ 13	+ 1	9	△ 5	△ 9	△ 5
経常利益			359	△ 4	+ 39	363	320	330	△ 29
特別損益			△ 30	△ 17	△ 13	△ 13	△ 17	△ 22	+ 8
法人税等	△		128	△ 2	+ 25	130	103	101	△ 27
当期純利益			200	△ 19	0	219	200	205	+ 5

〔注1〕 業務粗利益－債券等関係損益

〔注2〕 コア業務粗利益－経費

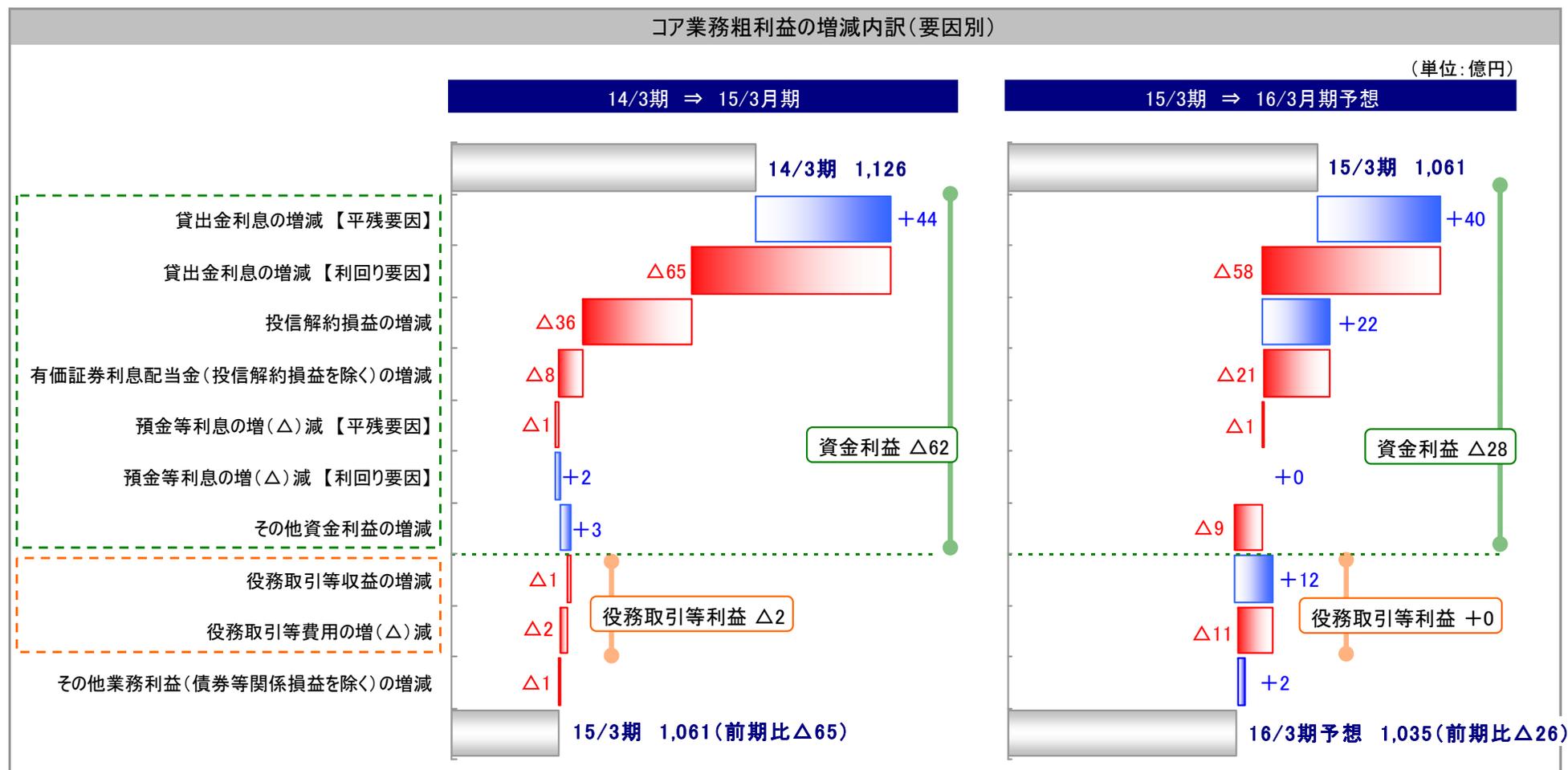
〔注3〕 一般貸倒引当金繰入額＋不良債権処理損失額－貸倒引当金戻入益－償却債権取立益

〔注4〕 2014年9月期決算説明会(2014年12月1日開催)時点の予想値。

## 2. 決算

### ④コア業務粗利益 ～単体～

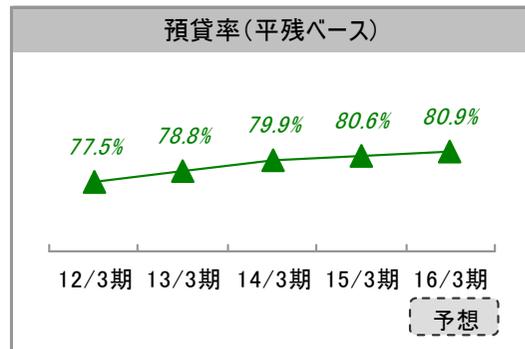
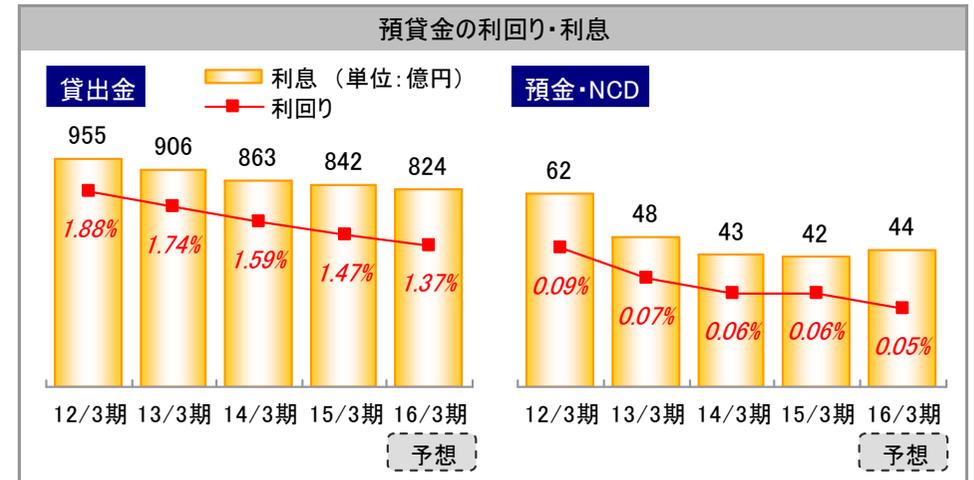
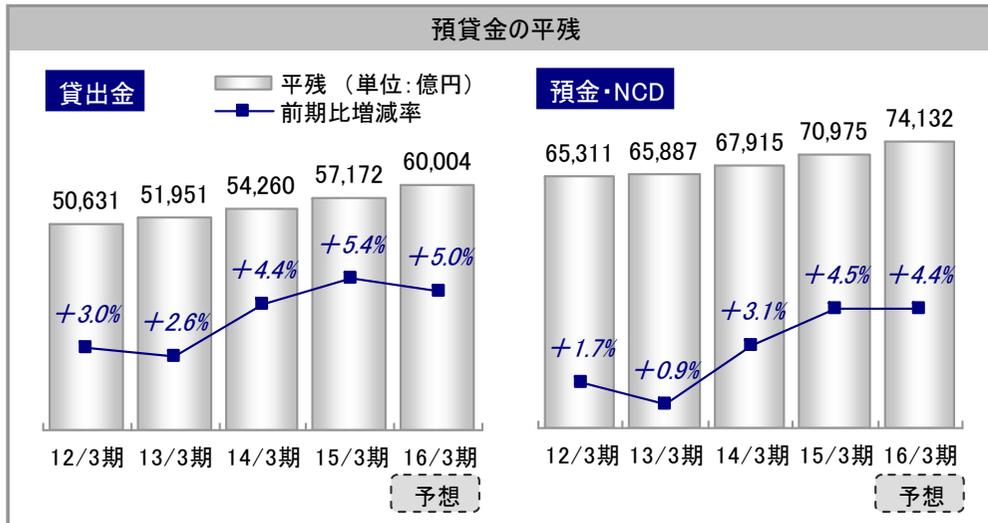
- ◆ 2015年3月期のコア業務粗利益は、前期比△65億円の1,061億円。減益の主な要因は、貸出金利回りの低下と投信解約損益の減少。
- ◆ 2016年3月期は、前期比△26億円の1,035億円を予想。



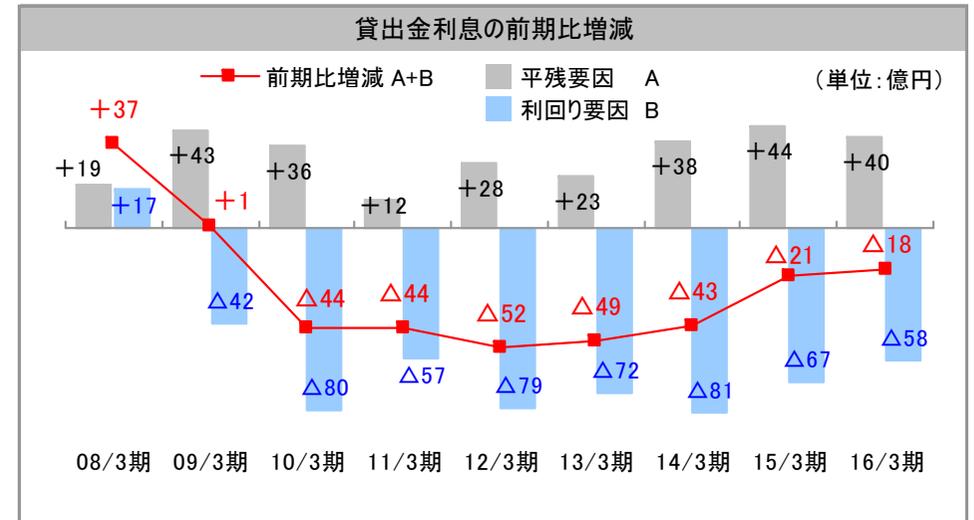
## 2. 決算

### ⑤ 預貸金の残高(平残)と利息 ~単体~

- ◆ 預貸金とも順調にボリュームが拡大。預貸率(平残ベース)は8割を確保。
- ◆ 2015年3月期の貸出金利息は、前期比△21億円の842億円。ボリューム拡大による収益へのプラス影響が寄与し、前期比の減少幅は3期連続で縮小。



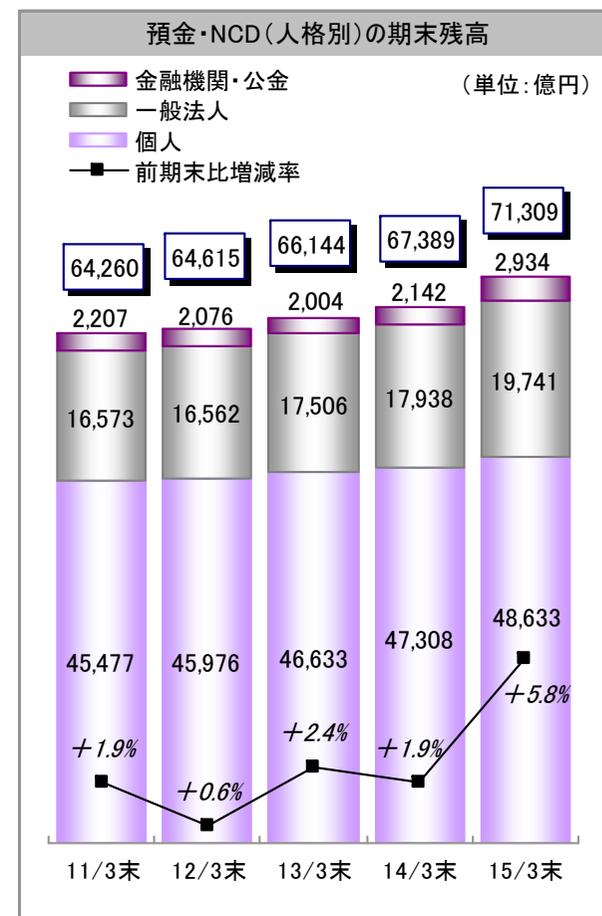
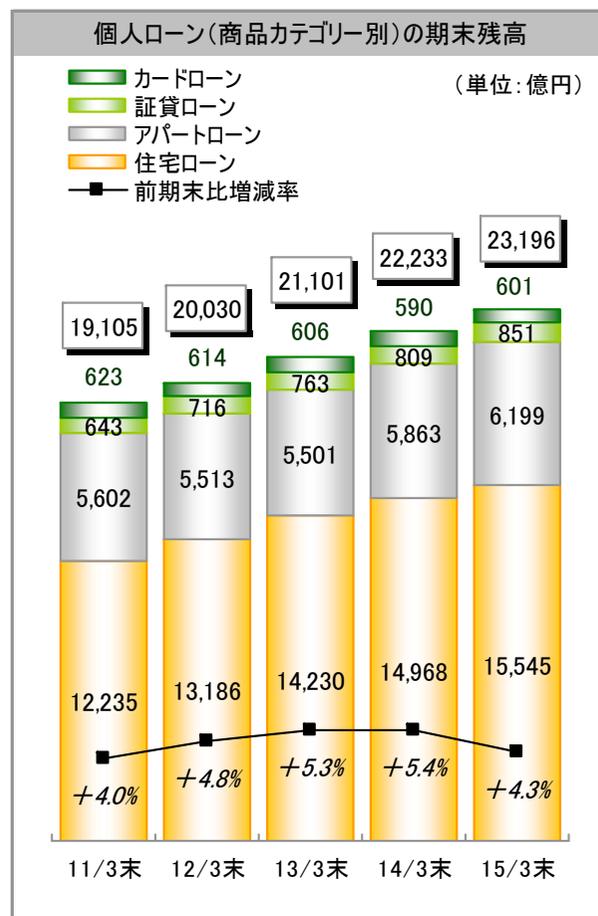
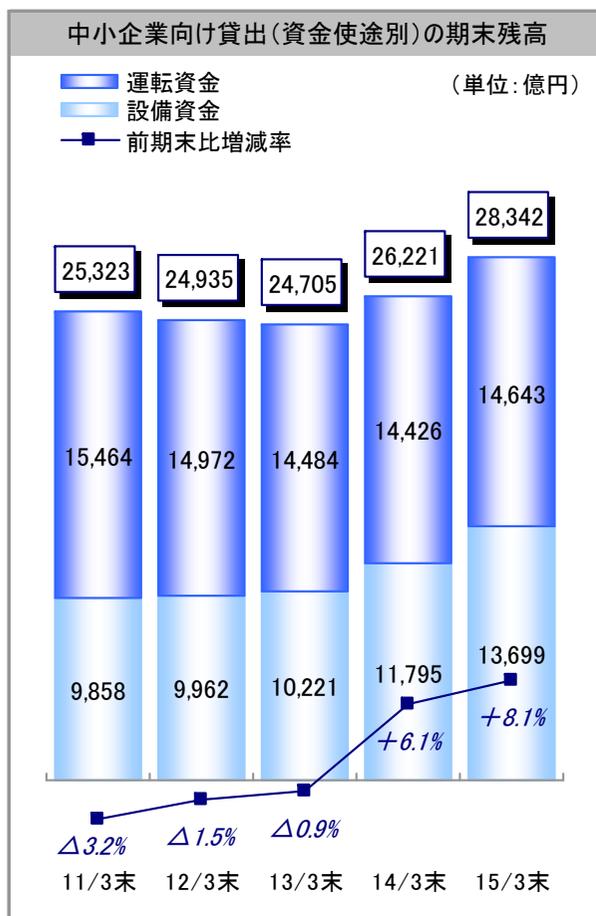
[注] 預貸率 = 貸出金 ÷ 預金・NCD × 100



## 2. 決算

### ⑥ 預貸金の内訳(末残) ~単体~

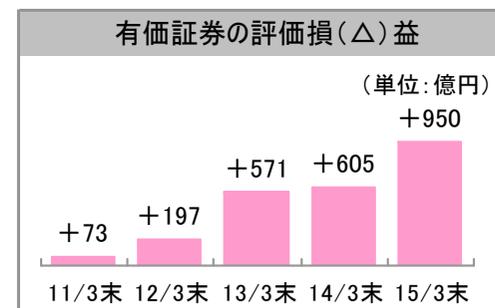
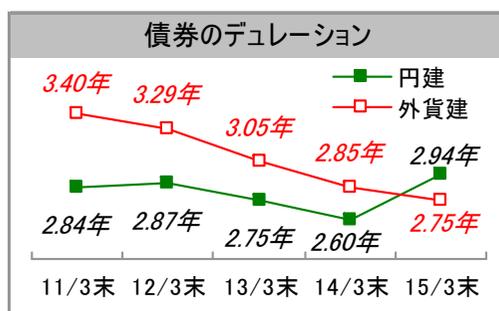
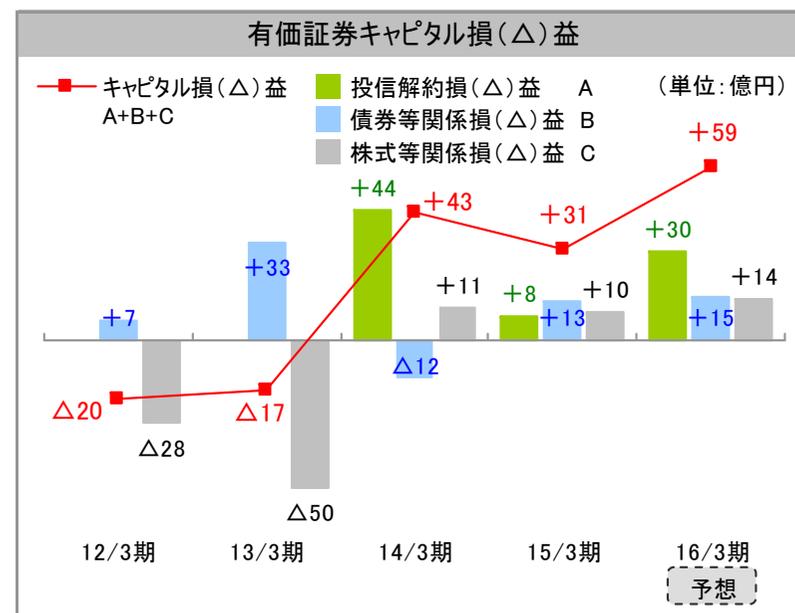
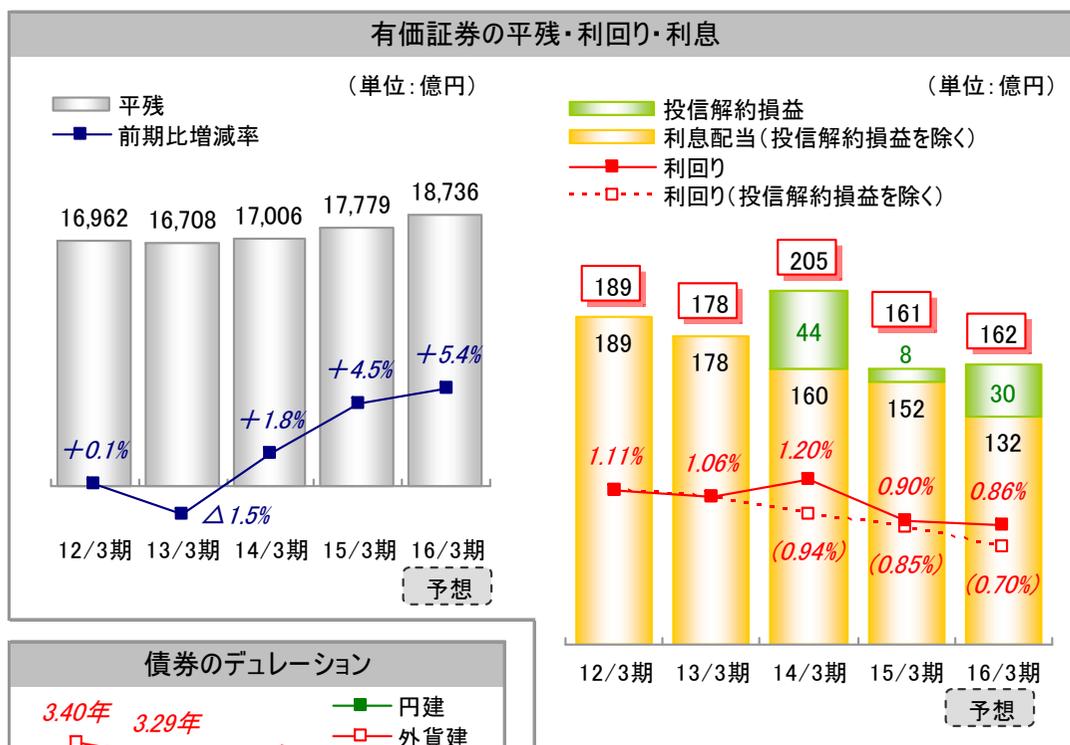
- ◆ 中小企業向け貸出は、設備資金を中心に2年連続で増加。2015年3月末は、ほとんどの業種で前期末比増加。
- ◆ 個人ローンは、引き続き堅調に増加。2015年3月末は、カードローンが前期末比増加。
- ◆ 預金・NCDは、個人預金・法人預金ともに増加。



## 2. 決算

### ⑦ 有価証券運用の状況 ～単体～

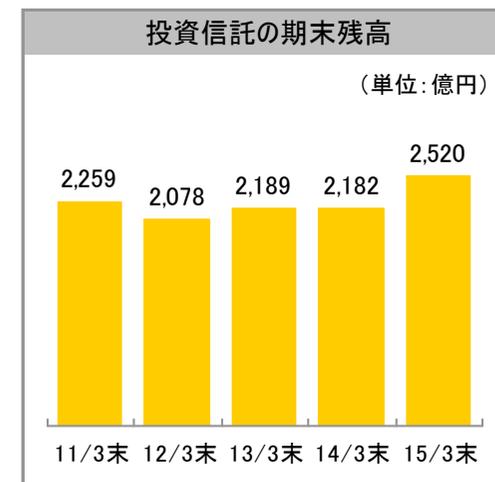
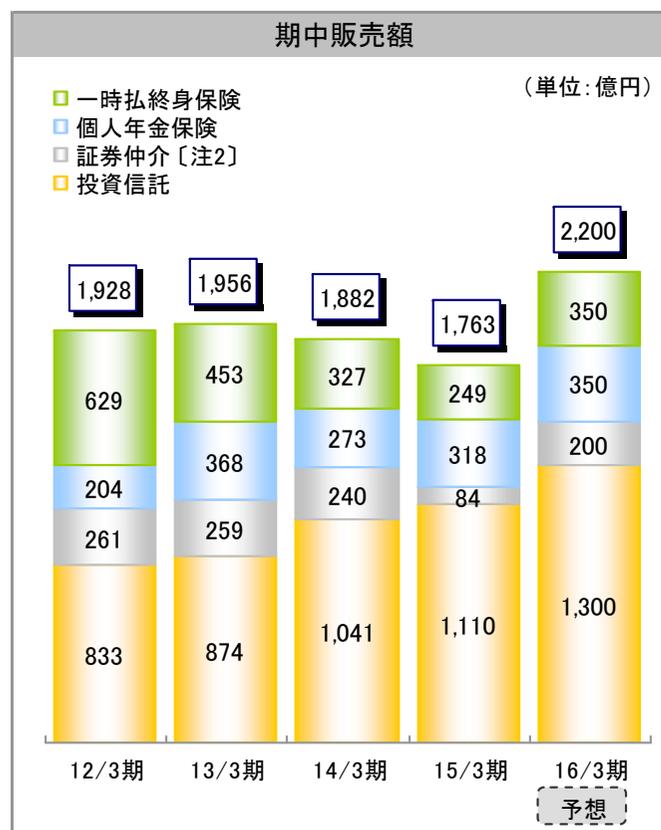
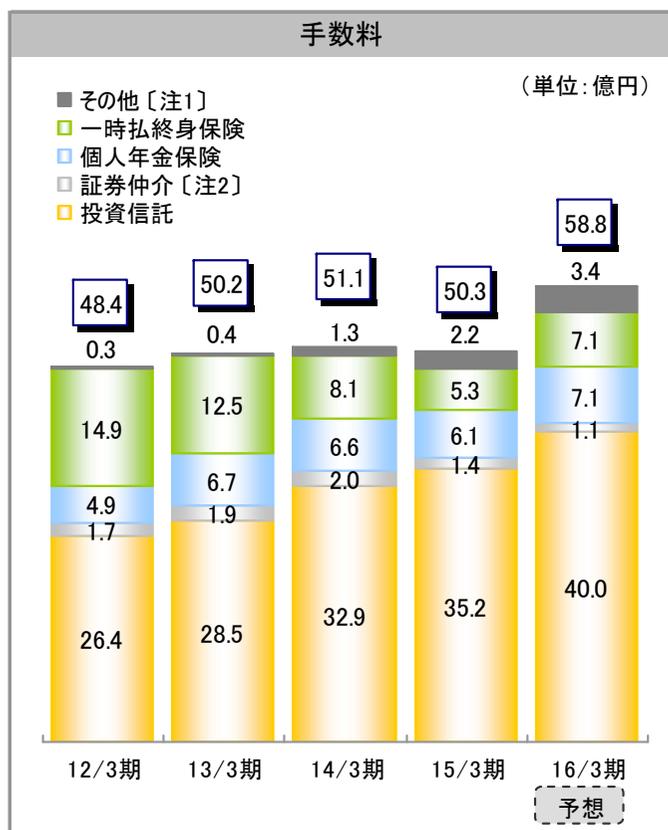
- ◆ 超低金利の長期化と金利リスク抑制の運用スタンスにより、有価証券の利息配当(投信解約損益を除く)は減少。一方、キャピタル損益(投信解約損益、有価証券の売買損益等)は、市場動向等を捉えて戦略的に計上することとし、2015年3月期は31億円の益。
- ◆ 評価損益は、市場環境の好転により大幅改善し、2015年3月末において950億円の含み益。



## 2. 決算

### ⑧ 預り資産販売の状況 ～単体～

- ◆ 2015年3月期の預り資産手数料は、個人年金保険の手数料率低下や一時払終身保険の商品性見直しに伴う販売減により、前期比△0.8億円の50.3億円。なお、投資信託は販売額・手数料とも堅調に推移。
- ◆ 保険の販売強化(P.26)等により、2016年3月期は前期比+8.5億円の58.8億円を予想。



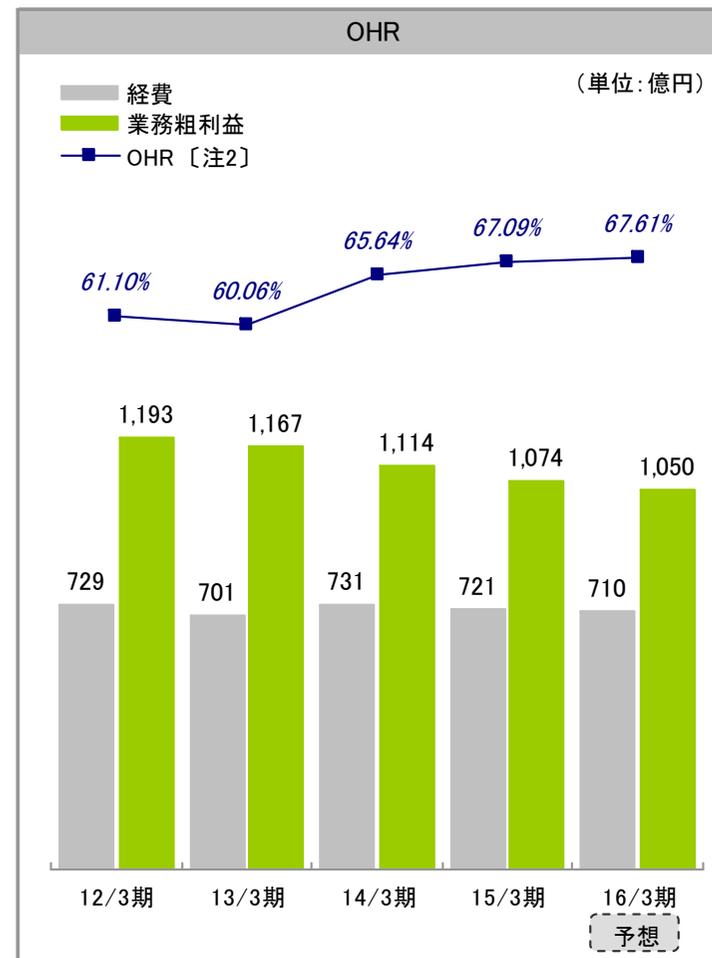
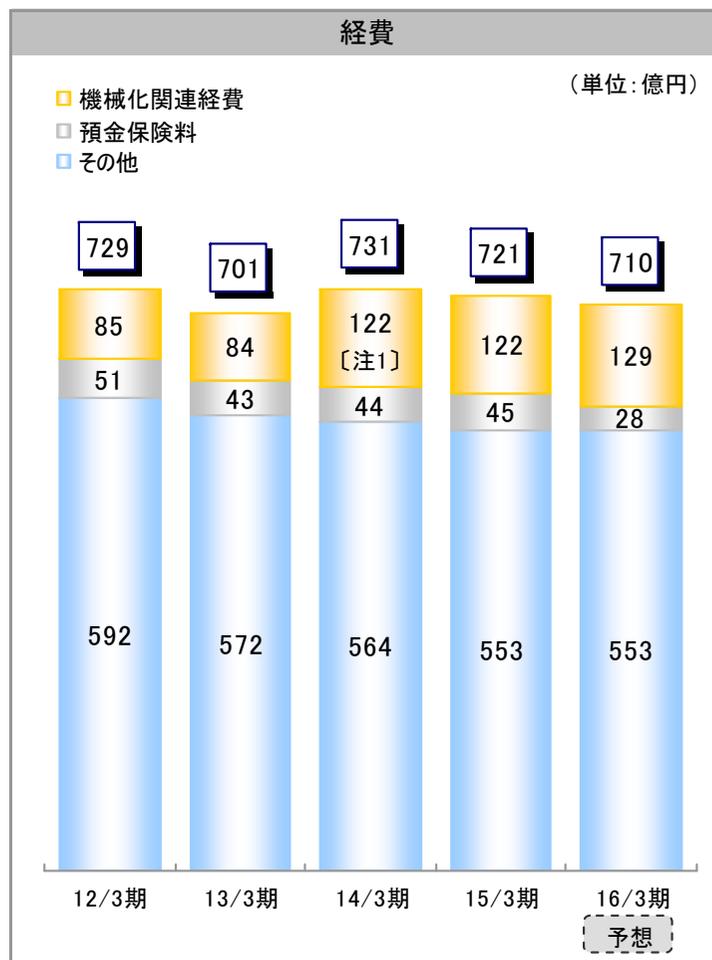
〔注1〕 がん保険、医療保険、学資保険、火災保険、法人保険等。

〔注2〕 国庫短期証券を除く。

## 2. 決算

### ⑨経費・OHR ~単体~

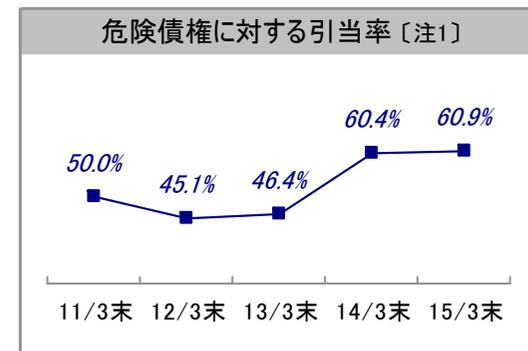
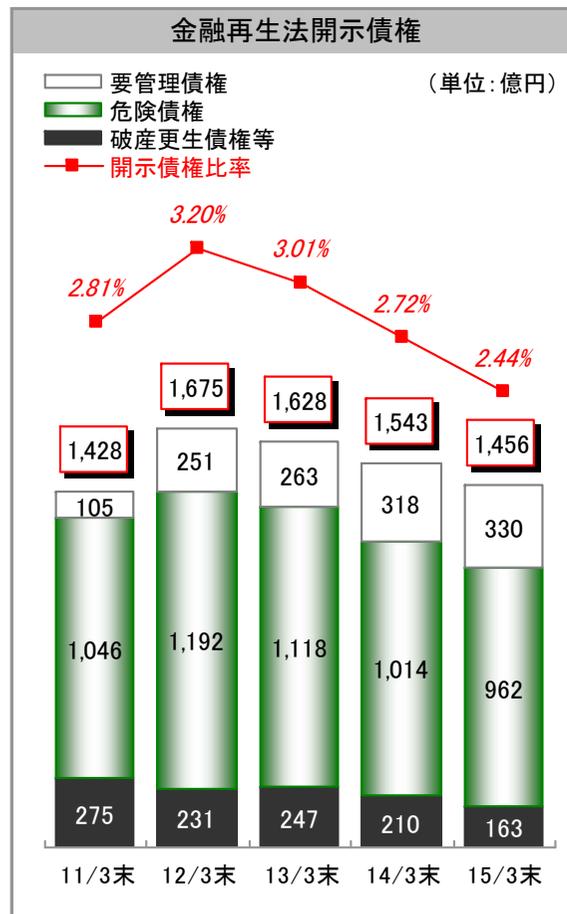
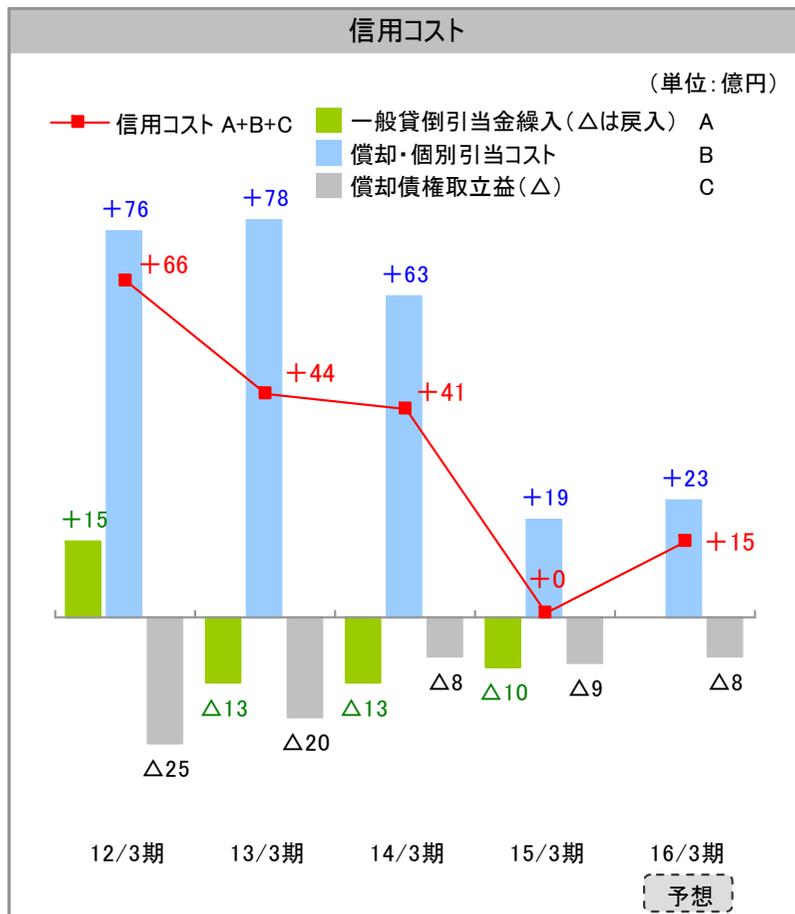
- ◆ 2015年3月期の経費は、経常経費の抑制により前期比△10億円の721億円。
- ◆ 2016年3月期は、預金保険料率の引下げ効果により前期比△11億円の710億円を予想。



## 2. 決算

### ⑩信用コスト・開示債権 ～単体～

- ◆ 信用コストは低水準で推移。
- ◆ 開示債権は引き続き減少し、総与信に占める割合も低下。



[注1] 引当率=引当金÷未保全部分×100

[注2] 2014年3月末に、将来リスクに備えた引当強化を実施。



[注3] 貸出条件変更に応じているが要管理債権とせず実抜計画を検証の上で正常債権とした債権額。

## 2. 決算

### ⑪自己資本比率 ～連結～

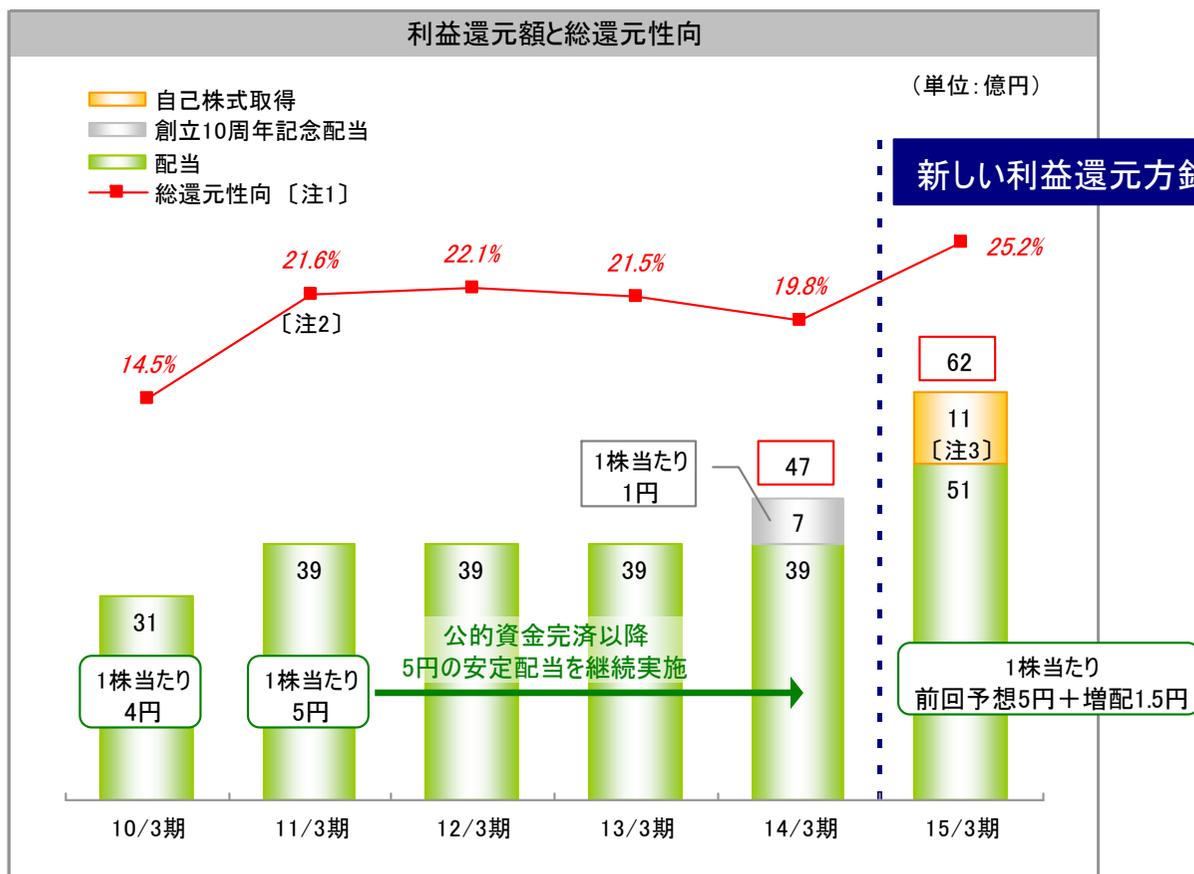
- ◆ 2015年3月末の連結自己資本比率は9.62%と、経営の健全性等の面で問題のない水準。
- ◆ 前期末との比較では、貸出金の増加に伴うリスク・アセット等の増加や、新基準(バーゼルⅢ)の経過措置の影響により、△0.62%ポイント低下。

		単位:億円		
		15/3月末	14/3月末比	14/3月末
コア資本に係る基礎項目	A	4,700	+ 9	4,691
完全適用ベースの算入額		3,741	+ 169	3,572
(普通株式に係る株主資本)		(3,562)	(+ 195)	(3,367)
(その他包括利益累計額)		(△ 11)	(△ 11)	(-)
(コア資本に係る調整後少数株主持分)		(1)	(△ 2)	(3)
(一般貸倒引当金のうちコア資本算入額)		(188)	(△ 13)	(201)
経過措置による算入額	[注]	959	△ 159	1,118
(適格旧資本調達手段)		(732)	(△ 82)	(814)
(土地再評価差額)		(186)	(△ 29)	(215)
(少数株主持分)		(40)	(△ 49)	(89)
コア資本に係る調整項目	B    △	17	+ 16	1
【経過措置による不算入額】	[注]	【70】	【△ 59】	【129】
自己資本	C=A-B	4,683	△ 6	4,689
リスク・アセット等	D	48,643	+ 2,860	45,783
(うち 経過措置による算入額)	[注]	(111)	(△ 10)	(121)
連結自己資本比率	C÷D	9.62%	△ 0.62%pt	10.24%

[注] 新基準(バーゼルⅢ)の適用に伴い考慮される経過措置(2014年3月末～)により、算入または不算入とされる額。

### 3. 利益還元

- ◆ 2014年11月に、新しい利益還元方針を公表。
- ◆ 新方針に基づき、2015年3月期は、自己株式取得11億円および配当51億円の利益還元を実施。連結当期純利益に対する総還元性向は25.2%。



- 当面、1株当たり年間5円の安定配当をベースに、連結当期純利益に対する総還元性向を25%程度とする。
- 利益還元の方策として、配当に加え、自己株式取得を新たに採用。

#### 2016年3月期の利益還元方針

新しい利益還元方針に基づき、

- 1株当たり年間配当金の予想を5円とする。
- 当面の対応として、本年5月14日に約10億円の自己株式取得を行った。

取得株式数	2,688,000株
取得総額	999,936,000円

[注1] 総還元性向 = 利益還元額 (配当 + 自己株式取得) ÷ 連結当期純利益 × 100

[注2] 2011年3月期の総還元性向は、連結当期純利益から分割子会社解散要因 (350億円) を控除して算出。

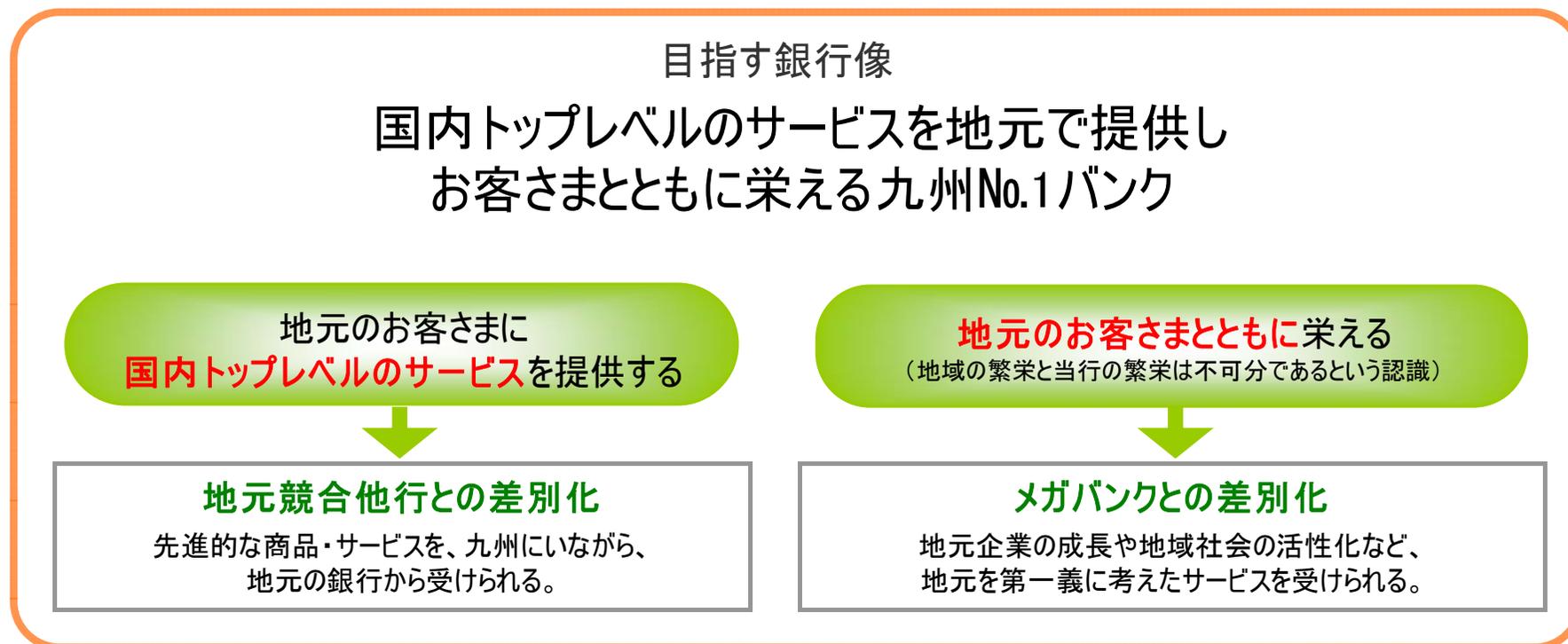
[注3] 2015年3月期に取得した約50億円から、子会社2社の完全子会社化のための株式交換に用いた38億円を除く。

# Ⅱ 中計 *New Stage 2014* ~汗をかこう~

~汗をかこう~ に込めた思い

地域に根ざす金融機関として“自らが額に汗をして駆け回り、お客さまとともに栄えてきた”という良き伝統がある。

合理性やスマートさも必要であるが、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であるという思いのもと、良き伝統を引き継いでいく。



# 1. 中計のアウトライン

## ②中計のフレームワーク

中期経営計画「New Stageシリーズ」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

3rd Stage 「New Stage 2014 ～汗をかこう～」のコンセプト

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・質的発展ステージ」

### 主要施策

あるべき銀行として  
求められるファクター

#### お客さま志向

スピード感を持って、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。

### 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  
チャンネル戦略

営 業 領 域 の 拡 大  
エリア戦略

### 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

- 情報基盤 (ICTインフラ) の拡充
- 法令等遵守態勢の強化
- リスク管理の強化

7つの課題  
(中計策定時)

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

営業チャンネルの最適化

ブランドロイヤルティの向上

経営品質の向上

地域との共栄

中計期間: 2014年4月～2017年3月

### 中計のコンセプト

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」

#### 領域拡大

##### ■ 営業エリアの拡大

地元・福岡の熾烈な競争で培われた「国内トップレベルのサービス」を、県外の新たな営業エリアにおいて積極展開する。

##### ■ ビジネス分野の拡大

グループ全体の総合金融力を発揮し、多様なビジネス分野を、さらに拡大・強化する。

#### 質的发展

##### ■ 人財のレベルアップ

“ビジネス面でのノウハウ”と“お客さまと心が通い合う人間力”とを兼ね備えた人財を育む。

##### ■ チャンネルのレベルアップ

店舗の戦略的スクラップ&ビルドとICTの活用により、効率性とクオリティの高いベストミックスチャンネルを構築する。

##### ■ 質の高いサービスの提供

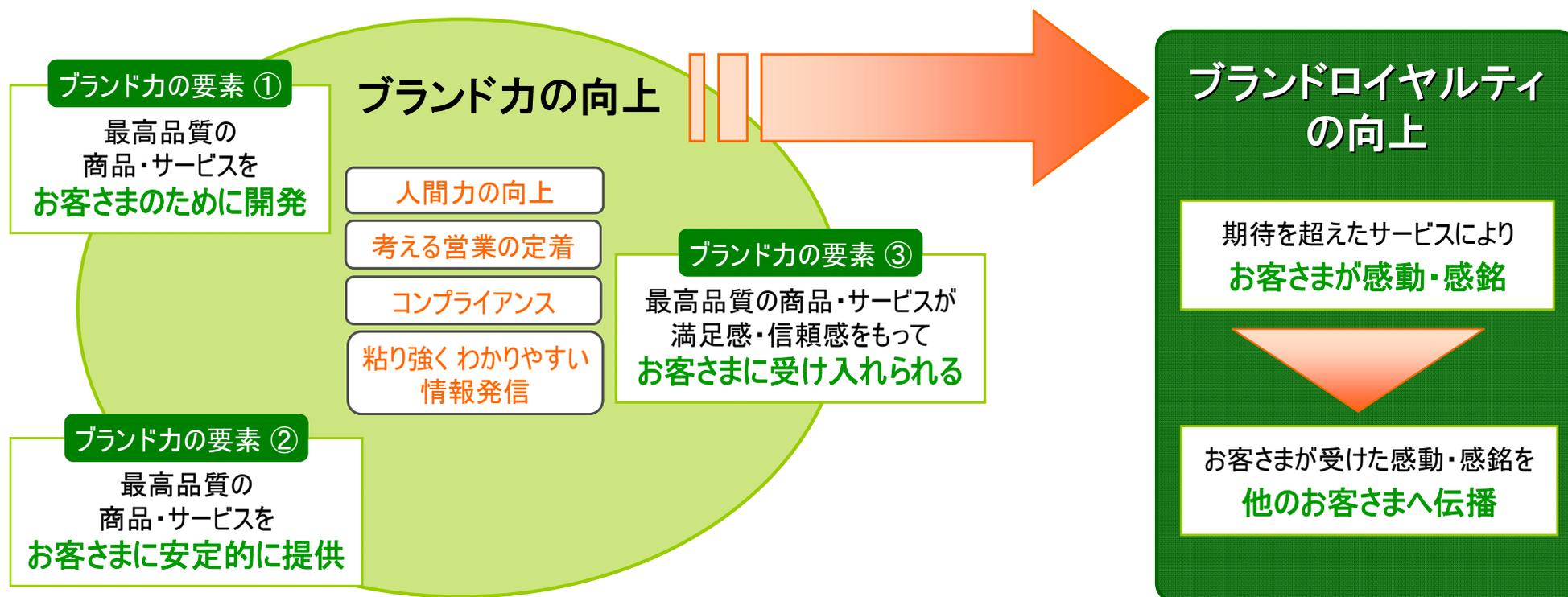
中央・アジアとの強力なパイプを活かし、お客さまを第一義に考えた「国内トップレベルのサービス」をさらに追求する。

# 1. 中計のアウトライン

## ④2015年度経営方針のキー・ポイント

- ◆ 創立後10年が経過し、「ブランド力」は相当程度向上したものの、「ブランドロイヤルティ」が依然として課題。
- ◆ 最高品質の商品・サービスの開発と安定的な提供により、「ブランド力」の向上を図り、期待を超えたサービスでお客様の感動・感銘を創出することにより、「ブランドロイヤルティ」の向上を実現。

中計を踏まえた 2015年度経営方針 のキー・ポイント



## 2. 中計の主要施策の構成

戦略分野	施策の方向性	主要な取組み
4つの基本戦略	<b>人間力の向上 人財戦略</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 将来を担う若手行員の増加とバリューアップ</li> <li>■ 女性の活躍推進に向けた取組み</li> <li>■ 適材適所の人事運用</li> <li>■ 働き方の変革に向けた取組み</li> <li>■ 管理職の意識改革とスキルアップ</li> </ul>	新卒採用5割増 <b>若手行員の育成 P.22</b> 両立支援制度の利用促進 <b>女性の活躍推進 P.22</b> 若手・女性の積極登用、スペシャリスト人財の育成 タイムマネジメントの徹底 マネジメントスキルのレベルアップ
	<b>考える営業 組織戦略</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ お客さまへのサービス品質の向上</li> <li>■ お客さまとの対応時間の拡大</li> <li>■ お客さまサポート態勢の充実</li> </ul>	<b>最高品質の商品開発 P.23</b> <b>店頭サービス部門のレベルアップ P.23</b> 営業店業務のBPR(融資審査スピードの短縮、事務時間の削減) 本部の営業サポート機能重視への転換 <b>ライフステージに応じた企業サポート P.24</b>
	<b>まるごとサポートの充実 チャンネル戦略</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ お客さまとの接点の拡大</li> <li>■ 総合金融サービスの充実</li> </ul>	<b>店舗の強化 P.26</b> <b>デジタルチャンネルの充実 P.27</b> <b>グループ総合力の活用 P.25</b>
	<b>営業領域の拡大 エリア戦略</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ビジネス分野の拡大</li> <li>■ 営業エリアの拡大</li> </ul>	<b>成長ビジネスのサポート P.24</b> <b>福岡県外への積極展開 P.28</b> <b>地元と東京のマッチング P.28</b>
	<b>地域との共栄</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 地場産業の育成・支援</li> <li>■ 地域振興への能動的関与</li> <li>■ 積極的なCSR活動</li> </ul>	優れた経営者の表彰 <b>企業まるごとサポートの充実 P.24</b> 地域特性に応じた店づくり <b>地域大型プロジェクトへの関与 P.29</b> <b>地方創生への取組み P.29</b> 知的貢献、歴史・文化活動、環境配慮
	<b>機能強化戦略</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 情報基盤(ICTインフラ)の拡充</li> <li>■ 法令等遵守態勢の強化</li> <li>■ リスク管理の強化</li> </ul>	<b>営業店支援システムやEBM情報の活用 P.26</b> <b>デジタルチャンネルの充実 P.27</b>

### 3. 若手行員育成と女性活躍推進

- ◆ キャリア教育の充実により、物事を主体的に考える若手行員を育成。
- ◆ タイムマネジメント等による職場の“働き方の変革”や、研修・人事等による“働き甲斐の創出”に取り組み、女性行員の活躍を推進。

#### 若手行員の育成

キャリア教育の充実

##### ■ キャリア開発制度

若手行員が、主体的に将来の「夢と目標」を明確に定め、その実現に向けた具体的な手段・スケジュールを考える。

〔2014年度〕 試行(16か店・63名) ⇒ 〔2015年度～〕 全店展開

##### ■ スキル認定制度

マスタープラン期間(入行後2年間)に最低習得すべきスキルを明確化し、習熟度を客観的に評価。

〔2014年度〕 新入行員 ⇒ 〔2015年度～〕 入行2年以内行員

##### ■ マンツーマン指導員制度

実務担当者のマンツーマン指導(2年間)により、実務に習熟させる。

#### 女性行員の活躍推進

キャリアアップ意識醸成 と ネットワーク構築

##### ■ 女性キャリアアップ研修/マネジメント研修

将来の管理職候補者が対象。キャリアアップ意識の醸成、マネジメント能力の向上、ロールモデルや同世代とのネットワーク構築。

〔2014/7月〕 マネジメント研修 〔2015/1月・2月〕 キャリアアップ研修

##### ■ 女性塾

キャリアアップ意識の醸成、ロールモデルや他社女性社員との意見交換、女性同士のネットワーク構築。

〔2014年度〕 一部で試行 ⇒ 〔2015年度〕 本格開催

仕事と家庭の両立支援制度  
の利用促進

適材適所の人事運用

〔2015/5月〕  
部長クラスに女性3名を登用  
(1名⇒4名)

タイムマネジメント

〔2009年度〕 厚生労働省 均等・両立推進企業表彰 福岡労働局優良賞～均等推進企業部門～  
〔2014年度〕 福岡県 子育て応援宣言企業・事業所 知事表彰

## 4. 質の高いサービスの提供

### ①店頭サービスの充実

考える営業  
組織戦略

まるごとサポートの充実  
チャネル戦略

- ◆ お客さまの多様性に応じた商品を開発。
- ◆ 店頭サービス部門のレベルアップにより、お客さまにご信頼いただけるクオリティの高い接遇マナー・事務サービス・商品提案を実現。

#### 最高品質の商品開発

さまざまな視点からの商品・サービスの開発

##### - 女性の視点 -

- 女性の感性を取り入れた新デザインの生体認証ICカード [2015/4月~]



- 女性専用ローン [2014/1月~]  
「キレイのミカタ」「キレイのトビラ」「キレイの住まい」

##### - シニアの視点 -

- 年金お受取りの方への「JR九州マイ・ウェイ・クラブ」との連携サービス [2015/3月~]  
(JR九州のシニア向け会員組織)
- フリーローン「V-CLASS」の対象年齢の拡大 [2015/2月~]  
申込年齢: 満60歳以下⇒満75歳未満  
完済年齢: 満70歳以下⇒満80歳未満

##### - ファミリーの視点 -

- ファミリー向けポイントサービス「NCB家族割」 [2015/2月~]  
(家族全員のお取引内容に応じた手数料等の優遇特典)

#### 店頭サービス部門のレベルアップ

店頭営業・事務・CSのレベルアップを促進

##### - 店舗のレベルアップ -

- CSレベルの店別評価 [2015年度導入予定]  
店舗ごとのCSレベルを、本部CS推進部門および外部調査会社が客観的に評価し、レベルアップを促進。

[2014/9月] 日経ヴェリタス「銀行リテールカ調査」で117行中2位

##### - 店頭行員のレベルアップ -

- 店頭営業認定制度 [2015年度導入予定]  
スキル・取得資格に基づく店頭営業力の評価により、店頭行員のモチベーション向上を促進。

##### - ICTの活用 -

- タブレット端末「NCBスマート・ランチ」 [2015/3月~順次導入]  
2015年度中に、全店舗のローカウンターへ400台を配備。  
消費者ローンや預り資産のナビゲーションシステムにより、商品提案・シミュレーション・申込みなど一連の手続きを迅速化。

新たな営業スタイル「2部門制」への移行(試行中)  
3部門(営業・融資・事務)⇒2部門(渉外営業・店頭サービス)

## 4. 質の高いサービスの提供

### ②企業まるごとサポートの充実

考える営業  
組織戦略

まるごとサポートの充実  
チャンネル戦略

- ◆ 企業のライフステージに応じたサポートや、成長ビジネス専門のサポートなど、企業の多様なニーズに包括的かつきめ細かに対応。

### ライフステージに応じたサポート

金融サービスの枠を超えた包括的なサポート

#### - 創業 -

- 「NCB創業支援リース」(株)九州リースサービスのファイナンス・リース商品
- 「NCBアントレプレナークラブファンド」～新規事業展開・第二創業を支援～  
(株)ドーガン・インベストメンツ、中小企業基盤整備機構、九州の地銀3行との共同出資
- 創業支援のワンストップサービス  
日本政策金融公庫、福岡県信用保証協会、R&C※との連携サービス

#### - 販路拡大 -

- 各種商談会によるBtoBサポート
- アジア各国の大手カード会社との連携によるBtoCサポート

#### - 海外展開 -

- 先進的で幅広い外為取引の提供
- NCBグループの専門チャンネルによるサポート  
「World Business Square」「国際コンサル室(R&C※)」
- 現地金融機関や経験豊富な専門家との提携によるコンサルティング

#### - 経営改善・事業再生・事業承継 -

- 「九州BOLERO2号ファンド」～経営改善・事業再生を支援～  
(株)ドーガン・インベストメンツ、中小企業基盤整備機構、九州の地銀3行との共同出資
- 「NCB九州活性化ファンド」～事業拡大から事業承継まで幅広く支援～  
地域経済活性化支援機構(REVIC)、日本政策投資銀行、(株)ドーガンとの共同出資

※ R&C…NCBリサーチ&コンサルティング

### 成長ビジネスのサポート

成長分野であるヘルスケア・農林漁業のサポート

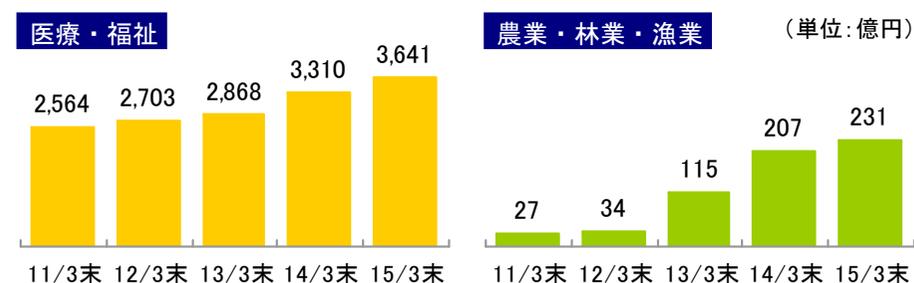
#### - ヘルスケア -

- 法人ソリューション部による専門のサポート体制
- 医療経営士の資格取得(15/3月末 2級:14名、3級:384名)
- NCB医療経営セミナー
- 「地域ヘルスケア産業支援ファンド」  
REVICキャピタル(株)、(株)AGSコンサルティング、金融機関5行・1社との共同出資

#### - 農林漁業 -

- 法人ソリューション部による専門のサポート体制
- 6次産業化セミナー
- 「NCB6次化応援ファンド」  
農林漁業成長産業化支援機構、R&C※との共同出資
- 「NCB農業応援資金L」日本政策金融公庫との提携による融資

業種別の貸出金残高



## 4. 質の高いサービスの提供

### ③グループ総合力の活用

考える営業  
組織戦略

まるごとサポートの充実  
チャネル戦略

- ◆ NCBグループの総合金融力をフルに活用し、お客さまの課題・ニーズに幅広く対応。

## NCBグループの総合金融力

### NCBリサーチ&コンサルティング

調査研究業・コンサルティング業

#### - 幅広いコンサルティング機能 -

- 企業成長のための中期経営計画策定のサポート、実績フォロー
- 組織を活性化する人事制度設計のサポート
- 事業承継(後継者教育、第三者への承継など)のサポート
- 海外ビジネスのサポート
- ベンチャー企業への投資、株式公開のサポート

#### - 多様なセミナー・研修 -

### 九州カード

クレジットカード業・信用保証業

#### - 高いブランド力 -

- 地銀系カード会社で最大の規模・実績
- VISAグループ内における高いステータス  
VISAジャパングループに単独で加盟しており(VISAグループのプラザーカンパニー)、独自のビジネス展開が可能。

#### - 幅広いアライアンス -

- 一般事業会社との提携カードの発行  
一般事業会社のカードビジネスをサポートするため、JQ SUGOCA(JR九州系)、nimoca(西鉄系)等との一体型カードを発行。
- 海外カード会社との提携  
観光・ビジネスのインバウンド拡大に対応するため、銀聯カード(中国)、シンハンカード(韓国)等と提携。

### 西日本シティTT証券

証券業

#### - 多種多様な品揃え -

株式、債券、投資信託、仕組債、保険  
(2011年度・2013年度に当行劣後債を販売)

#### - 重点エリアへの店舗展開 -

銀行の主要店舗内に窓口を設置することで、銀証連携による「まるごとサポート」を展開。

福岡都市圏	5 拠点(サテライトブース1)
北九州都市圏	3 拠点※(サテライトブース1) ※6月22日に4拠点へ
筑後	2 拠点(サテライトブース1)
筑豊	1 拠点
宮崎	1 拠点

長崎銀行

銀行業

西日本信用保証

信用保証業

九州債権回収

債権管理回収業

NTTデータNCB

情報システムサービス業

## 5. ベストミックスチャネルの構築

### ①店舗の強化

まるごとサポートの充実  
チャネル戦略

- ◆ コンサルティング機能を重視した店舗づくりと、営業店支援システムやEBM情報の活用により、営業店の機能を強化。
- ◆ 火災保険の最長契約期間の短縮(2015年10月～)や住宅ローンの借換需要の減少等を踏まえ、営業態勢を強化。

#### 営業店の機能強化

コンサルティング機能を重視した店舗づくり と ICT活用

##### - 店舗の建替え -

店舗の建替え(中計期間中に15か店程度)に際し、利便性やコンサルティング機能を重視しつつ、地域毎の特性に応じた特徴ある店舗づくりを行う。

##### - 営業支援システムの活用 -

新営業店勘定系端末(2015年9月導入開始)に搭載される営業支援システムを活用し、サービスの提案力を強化。

##### - EBM情報の活用 -

共同MCIFデータベース(地銀7行が共同開発)を用いたEBM情報の精度を高めるとともに、営業店における活用を促進。

#### 保険・住宅ローンの営業態勢の強化

保険の商品性や住宅ローン借換需要の変化を踏まえた  
営業態勢の強化

##### - 火災保険の販売促進 -

火災保険の最長契約期間が2015年10月から短縮されることを踏まえ、長期契約ニーズの増加に対応。

- 営業担当・融資担当による  
企業の契約見直しニーズの発掘および販売促進
- 専門チャネル「ほけんプラザ」における取扱いの開始

##### - 平準払保険の販売促進 -

一時払終身保険の商品性見直し(予定利率引下げ)を踏まえ、従来低調であった平準払保険の販売を強化。

##### - 住宅ローン(新規・中古)の営業強化 -

住宅ローンの借換需要の減少を踏まえ、中小規模の住宅業者に対する営業を強化し、新規・中古市場を発掘。

## 5. ベストミックスチャネルの構築

### ② デジタルチャネルの充実

まるごとサポートの充実  
チャネル戦略

機能強化戦略

- ◆ デジタルチャネルの充実により、お客さまの利便性向上と提案力の強化を実現するとともに、業務効率化を同時に追求。

#### インターネットバンキングの機能拡充

操作性の向上 と 新機能の追加

- 個人向けインターネットバンキング「NCBダイレクト」の“当行本支店間 即時振込”のサービス時間拡大  
[2015/5月]

2018年度中のサービス開始を目指している「全銀システムの24時間365日稼動」に先立ち、「NCBダイレクト」による当行本支店間振込みが即時入金となる時間を拡大。

<即時振込みとなる受付時刻>  
【拡大前】 平日0～15時  
【拡大後】 24時間・365日

- スマホアプリ「西日本シティ銀行アプリ」の取扱い開始  
[2015/3月]

<主な特長>  
残高照会や入出金明細照会が可能。  
位置情報を活用した各種お知らせを配信。

#### タブレット端末の導入

店頭サービスおよび渉外営業の新しいツールの導入

- タブレット端末「NCBスマート・ブランチ」の導入  
[2015/3月～順次導入]

2015年度中に、1,500台（店頭サービス用400台、渉外営業用1,100台）を配備。

##### - 利便性の向上 -

お客さまの申込書記入負担を軽減するとともに、審査手続きのスピードアップを実現。

##### - 提案力の強化 -

「消費者ローンナビ」により、商品提案・シミュレーションから申込みまでを連動させ、スピーディな手続きを実現。  
「預り資産ナビ」「法人提案ナビ」により、お客さまのニーズに沿った最適な商品・サービスの提案を実現。

##### - 生産性の向上 -

タブレット端末が有する先進機能等を活用し、営業活動の生産性向上を実現。

## 6. 営業エリアの拡大

- ◆ 地元・福岡の熾烈な競争で培われたサービスを、新たな営業エリアに積極展開。
- ◆ 首都圏経済の活力を、地元地域の活性化に最大限活用。

### 福岡県外への積極展開

店舗機能の強化 と 九州全域でのセミナー開催

- 店舗機能の強化 -

福岡県外の主要都市の店舗を順次建て替え、商品・サービス提供機能を強化。

福岡県外店舗の建替え  
 [2013/4月] 下関支店  
 [2013/5月] 宮崎営業部  
 [2015/下期] 熊本支店  
 [2016/春頃] 鹿児島支店

- セミナーの開催 -

関心の高い「医療・介護」「農林漁業の6次産業化」「海外」をテーマとしたセミナーを、九州全域で開催。

### 地元と東京のマッチング

東京進出ニーズ・地方進出ニーズへの対応

- 九州内企業向け -

2020年の東京オリンピック開催を控え、東京圏への一極集中が加速していることに伴う、地元企業の東京進出ニーズへの対応。

- 東京圏企業向け -

地方創生の総合戦略、BCP対策、特区※等から生まれる地方進出ニーズへの対応。

※ 福岡県・福岡市・北九州市「グリーンアジア国際戦略特区」  
 福岡市「グローバル創業・雇用創出特区」

地域別の貸出金残高



## 7. 地域振興への能動的関与

まるごとサポートの充実  
チャンネル戦略

地域との共栄

- ◆ “地域の活性化なくして地銀の将来なし”との考え方に基づき、地域における大型プロジェクトや国・地方自治体による地域振興策に能動的に関与し、地域社会の発展に貢献。

### 地域大型プロジェクトへの関与

積極的な参加 と 創造的な提案

(参考) 代表的なプロジェクトの概要

#### ■ 福岡空港国内線旅客ターミナルビル再整備事業

3つのターミナルビルを、一部撤去・新設および改修により集約し、規模と機能を拡充。

施工期間 … 2015年4月～2019年3月  
概算事業費 … 380億円程度  
商業エリア … 約3割増

#### ■ 九州大学統合移転事業

六本松・箱崎など複数地区にあるキャンパスを、伊都地区(福岡市西郊)の新キャンパスへと移転する計画。

新キャンパスの施設整備、移転作業、旧キャンパス跡地の利用・処分といった事業課題がある。

< 移転規模(学生・教職員数) >

第Ⅰステージ(2005年～2007年) 約5,200名  
第Ⅱステージ(2008年～2011年) 約5,800名  
第Ⅲステージ(2012年～2018年) 約7,900名 予定

### 地方創生への積極的な取組み

自治体への働きかけ と お客さまへの情報提供

- 地方自治体向け -

- 地方版総合戦略の策定に関する取組みスタンスや金融機関へのニーズを把握 [2015/2月]

- 「地方創生プロジェクトチーム」を正式発足 [2015/3月]

地域振興部の地方創生専担者2名を中心に、関係部署が連携(計15名)。

“広域ネットワーク”と“中央やアジアとの強力なパイプ”を最大限に活かし、地方版総合戦略の策定をサポート。

- 地元企業向け -

- 「地方創生ガイドブック」を発刊 [2015/3月]

国・地方自治体による地方創生関連の補助事業を、お客さまの視点から9つのテーマで整理。

地方創生

～地方創生関連の補助事業の活用術～

ガイドブック

「まち・ひと・しごと創生本部」が目指す  
地方創生とは?

地域産業の競争力強化に向けた  
各種補助事業を紹介

地方創生支援のための国が  
交付対象とする事業とメニュー例

SHIMIZU BANK  
福岡シティ銀行

# Ⅲ トピックス

# 1. 創立10周年記念事業

- ◆ 2014年10月に創立10周年を迎え、これまでの感謝の気持ち「おかげさまで10周年」と、これからも地域とともに飛躍する想い「さらに飛躍の10年へ」を込めた記念事業を展開。

## おかげさまで10周年

### - 地域の皆さまへの感謝 -

#### <最先端の金融・経済情報の提供>

- アジア金融・経済フォーラム in Fukuoka [2015/2月]  
国内外のキーパーソンを招聘し、アジアをテーマとするフォーラムを開催。

- 女性フォーラム [2015/3月]  
様々な分野でご活躍の九州に縁ある女性を招聘し、“女性の活躍”をテーマとするフォーラムを開催。



#### <芸術・文化>

- 創立10周年記念音楽祭 [2014/12月]
- 錦織健プロデュースオペラ モーツァルト「後宮からの逃走」 [2015/3月]

### - お客さまへの感謝 -

- 定期預金・預り資産対象「10周年記念キャンペーン」
- 事業性融資「NCBサンクス10ふくおか」「創立10周年記念ファンド」

### - 株主の皆さまへの感謝 -

- 2014年3月期の増配「創立10周年記念配当」

## さらに飛躍の10年へ

### - 高度なサービスの提供 -

- NCBソリューションセミナー  
関心の高い「医療・介護」「農林漁業の6次産業化」「海外」をテーマとしたセミナーを、九州全域で開催。
- 特徴ある店舗づくり  
利便性やコンサルティング機能を重視しつつ、地域毎の特性に応じた特徴ある店舗づくり。

### - 人財の育成 -

- 10周年記念館「ココロ館」 [2017/2月竣工予定]  
研修所・独身寮・体育館を建て替え、人財への投資拡大に取り組むとともに、地域の皆さまにもやすらぎ・交流の場を提供。

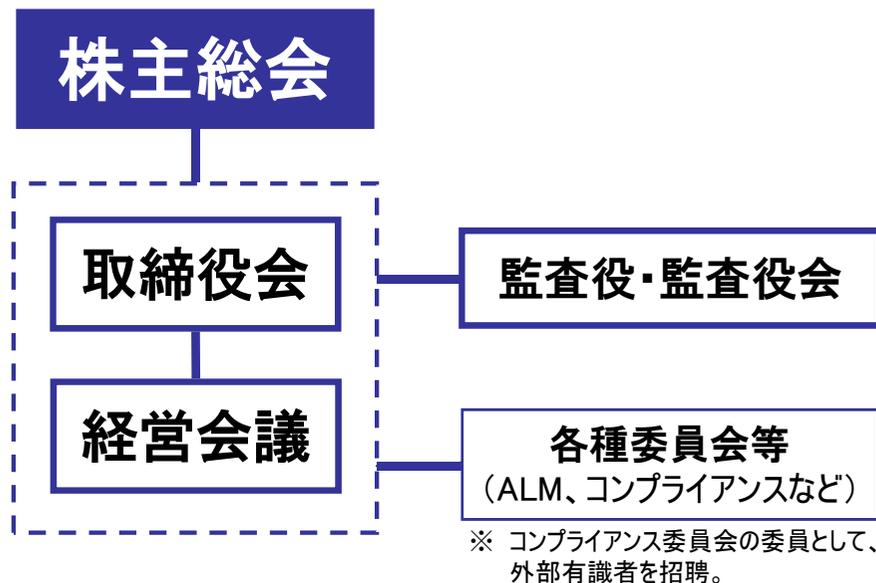


- スポーツフェスティバル [2015/2月]  
NCBグループの団結力を一層高めるため、グループ社員と家族が一堂に会する大運動会を開催。

## 2. コーポレートガバナンス

- ◆ コーポレートガバナンスの充実に向けて、新たな社外取締役候補者を選任(本年6月開催の定時株主総会に付議)。

コーポレートガバナンスの体制



取締役・監査役の人数

	現状	総会決議後	
取締役	13人	13人	
うち 社外	1人	2人	+1人
監査役	5人	5人	
うち 社外	3人	3人	
計	18人	18人	
うち 社外	4人	5人	+1人

### 新たな社外取締役候補者選任のポイント

- 社外取締役の人数増  
現状の1名から2名へと増員。
- 候補者(高橋伸子氏)の識見
  - 1) 金融や企業経営に関する高い識見
    - ✓ 金融審議会・国民生活審議会・情報通信審議会等の委員を歴任。
    - ✓ 社外取締役や社外監査役の経験。
  - 2) 生活者や顧客の立場に立ったミクロ的な視点
    - ✓ 生活経済ジャーナリストとして、金融・投資に関する基礎教育の普及に努めた経験。
  - 3) 女性活躍推進やコーポレートガバナンスの分野での活躍
- 取締役のダイバーシティ  
女性行員の活躍推進(P.23)に加え、取締役についても女性※を登用。  
※ 女性取締役は、緒方世喜子氏(就任期間:1986年6月~1992年6月)以来2人目。

- 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