

2016年3月期 決算説明会

2016年5月26日

株式会社 西日本シティ銀行



	頁
I 業績の概要	2
1. 2016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単体損益サマリー	5
③コア業務粗利益 ～単体～	6
④預貸金の平残 ～単体～	7
⑤預貸金の利息 ～単体～	8
⑥有価証券利息配当金 ～単体～	9
⑦有価証券キャピタル損益 ～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 ～単体～	13
⑪開示債権 ～単体～	14
⑫自己資本比率 ～連結～	15
3. 利益還元	16

	頁
II 中計 NewStage 2014 ～汗をかこう～	17
1. 中計のアウトライン	18
①NewStageシリーズの目指す銀行像	18
②中計のフレームワーク	19
③中計のコンセプト	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人生まるごとサポートの充実	23
②企業まるごとサポートの充実	24
5. チャンネルの機能強化	25
①地域特性に応じた店舗展開	25
②デジタルチャンネルの充実	26
6. 営業エリアの拡大	27
7. 地域との共栄	28
①開発プロジェクトやインバウンドへの対応	28
②地域創生への取組み	29
③災害への対応	30

I 業績の概要

1. 2016年3月期業績のポイント

利益	連結	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 単体の増益により、連結当期純利益は269億円(前期比+21億円)と、実質過去最高益^{〔注〕}。 ◆ 子会社からの臨時配当収入や有価証券関係損益の改善等により、単体当期純利益は300億円(前期比+100億円)。一時的特殊要因(臨時配当)を除けば、235億円(前期比+35億円)と実質過去最高益。^{〔注〕}
	単体	

〔注〕 過去最高であった2011年3月期の当期純利益(連結533億円、単体525億円)には、分割子会社解散に伴う利益押上げ要因350億円が含まれており、この特殊要因を控除した実質的な利益水準は、2016年3月期が過去最高。

運用・調達	預貸金	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 預貸金のボリュームは順調に拡大。 ◆ 貸出金利息は、利回り低下により832億円へ減少(前期比△10億円)。 ◆ 有価証券利息配当金は、国内債券利回りが低下したものの、投信解約益の増加および子会社からの臨時配当収入により220億円へ増加(前期比+59億円)。 ◆ 市場動向等を捉えた戦略的な有価証券売買等の結果、キャピタル益83億円を計上。
	有価証券	

資産の質	単体	◆ 開示債権比率は2.29%(2015年3月末比△0.15%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9.08%と、経営の健全性の面で問題のない水準。
--------	----	-----------------------------------

利益還元	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 利益還元方針に基づき、約67億円の利益還元(自己株式取得20億円、配当47億円)を実施。連結当期純利益に対する総還元性向は25.0%。
------	---

本資料では、「親会社株主に帰属する当期純利益」を「連結当期純利益」と表示しています。

2. 決算

①連結損益サマリー

- ◆ 2016年3月期の連結当期純利益は、銀行単体の増益を主因に前期比+21億円の269億円と、実質過去最高益。
- ◆ 2017年3月期は、230億円(前期比△39億円)を予想。

■連結損益

(単位:億円)

		2016年3月期					2017年3月期	
		16/3月期 実績	15/3月期比	前回予想比	15/3月期 実績	16/3月期 前回予想 [注2]	17/3月期 予想	16/3月期比
単体当期純利益	A	300	+ 100	+ 65	200	235	200	△ 100
子会社臨時配当を控除	B	235	+ 35	0	200	235	200	△ 35
連単差	C	△ 31	△ 79	△ 61	48	30	30	+ 61
グループ会社の純利益	[注1]	35	+ 1	+ 5	34	30	31	△ 4
(うち 連結納税制度導入要因)		(-)	(△ 5)	(-)	(5)	(-)	(-)	(-)
子会社臨時配当消去		△ 65	△ 65	△ 65	-	-	-	+ 65
負ののれん発生益		-	△ 19	-	[注3] 19	-	-	-
のれん償却		-	+ 1	-	△ 1	-	-	-
配当消去等		△ 1	+ 3	△ 1	△ 4	0	△ 1	0
連結当期純利益	D=A+C	269	+ 21	+ 4	248	265	230	△ 39
連単倍率	D÷A	0.90倍	△ 0.34pt	△ 0.23pt	1.24倍	1.13倍	1.15倍	+ 0.25pt
子会社臨時配当調整後	D÷B	1.14倍	△ 0.10pt	+ 0.01pt	1.24倍	1.13倍	1.15倍	+ 0.01pt

[注1] 非支配株主に帰属する純利益(従来の少数株主利益)を控除後の純利益。

[注2] 2015年9月期決算説明会(2015年11月26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、非支配株主(親会社以外の株主)から4社の株式を取得したことに伴い、取得相当分64億円と取得簿価45億円の差額を計上。

2. 決算

②単体損益サマリー

- ◆ 2016年3月期の単体当期純利益は、子会社からの臨時配当収入や有価証券関係損益の改善等により、前期比+100億円の300億円。一時的特殊要因(臨時配当)を除いた単体当期純利益235億円(前期比+35億円)は、実質過去最高益。
- ◆ 2017年3月期は、200億円(前期比△100億円)を予想。

■単体損益

(単位: 億円)

	2016年3月期					2017年3月期	
	16/3月期 実績	15/3月期比	前回予想比	15/3月期 実績	16/3月期 前回予想 〔注5〕	17/3月期 予想	16/3月期比
コア業務粗利益 [注1]	1,109	+ 48	+ 64	1,061	1,045	1,035	△ 74
資金利益	978	+ 49	+ 75	929	903	904	△ 74
(うち 貸出金利息)	(832)	(△ 10)	(+ 2)	(842)	(830)	(805)	(△ 27)
(うち 有価証券利息配当金)	(220)	(+ 59)	(+ 65)	(161)	(155)	(169)	(△ 51)
役務取引等利益	126	+ 2	△ 7	124	133	120	△ 6
その他	4	△ 3	△ 3	7	7	9	+ 5
経費 △	711	△ 10	△ 9	721	720	725	+ 14
コア業務純益 [注2]	397	+ 57	+ 72	340	325	310	△ 87
有価証券関係損益 [注3]	59	+ 36	△ 3	23	62	27	△ 32
信用コスト [注4] △	23	+ 23	+ 3	0	20	20	△ 3
その他臨時損益+特別損益	△ 13	+ 22	+ 11	△ 35	△ 24	△ 40	△ 27
法人税等 △	120	△ 8	+ 15	128	105	77	△ 43
当期純利益	300	+ 100	+ 65	200	235	200	△ 100
子会社臨時配当を控除	235	+ 35	0	200	235	200	△ 35

〔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〕 債券等関係損益+株式等関係損益

〔注4〕 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5〕 2015年9月期決算説明会(2015年11月26日開催)時点の予想値。

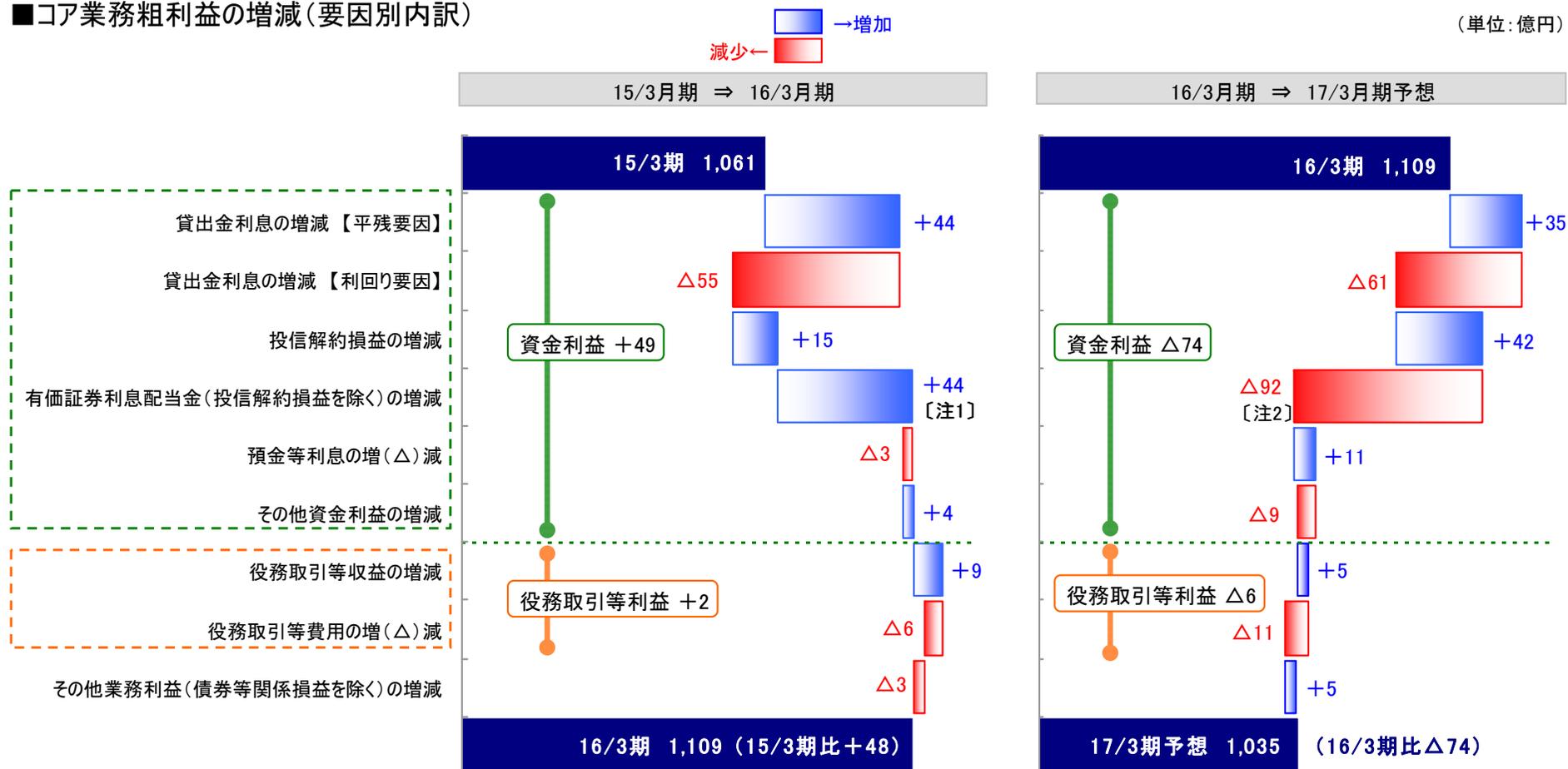
2. 決算

③コア業務粗利益 ～単体～

- ◆ 2016年3月期のコア業務粗利益は、前期比+48億円の1,109億円。
- ◆ 2017年3月期は、前期比△74億円の1,035億円を予想。

■コア業務粗利益の増減(要因別内訳)

(単位:億円)



[注1] 子会社臨時配当+65億円、その他要因△21億円。

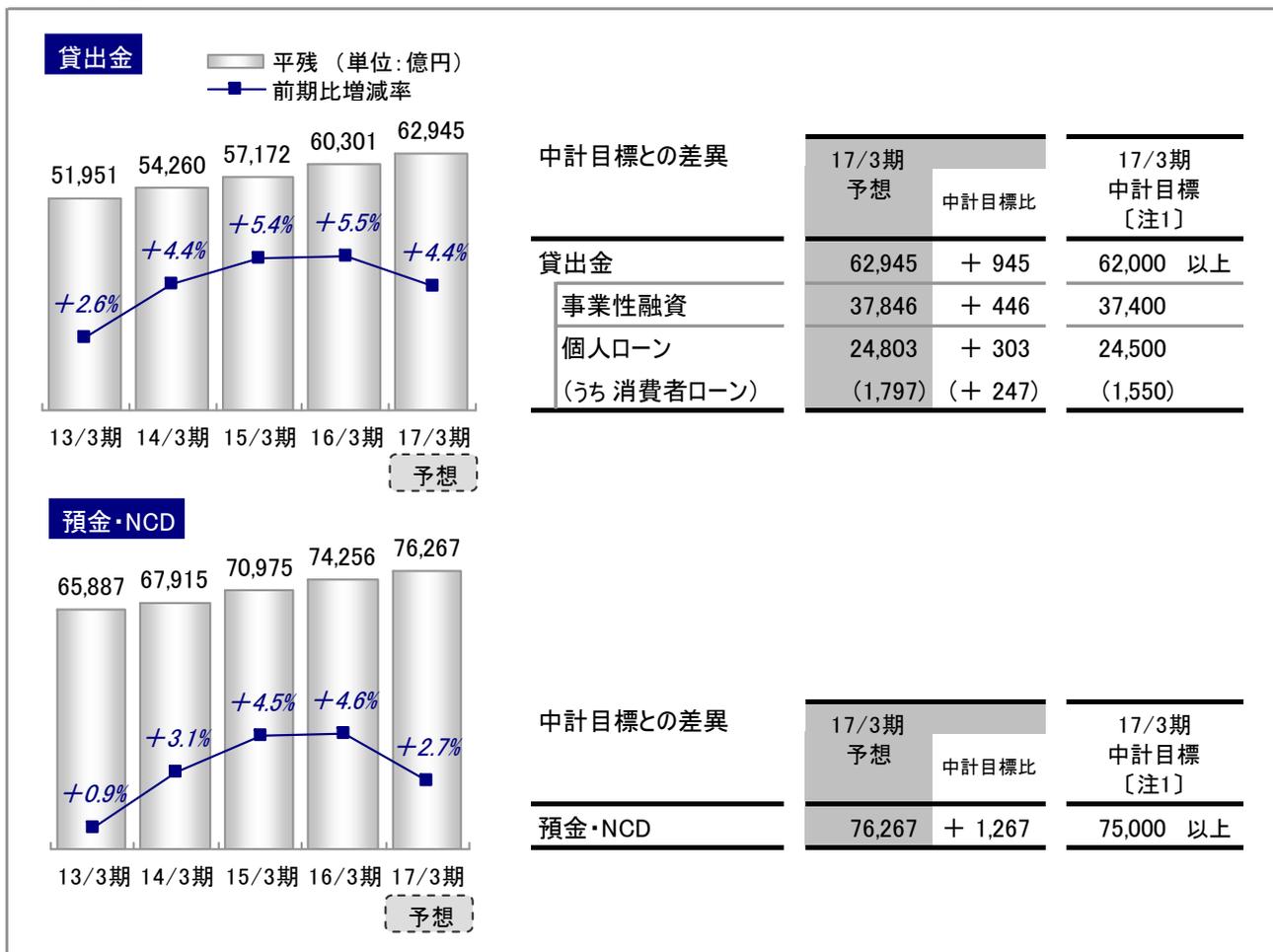
[注2] 子会社臨時配当の剥落△65億円、その他要因△27億円。

2. 決算

④ 預貸金の平残 ～単体～

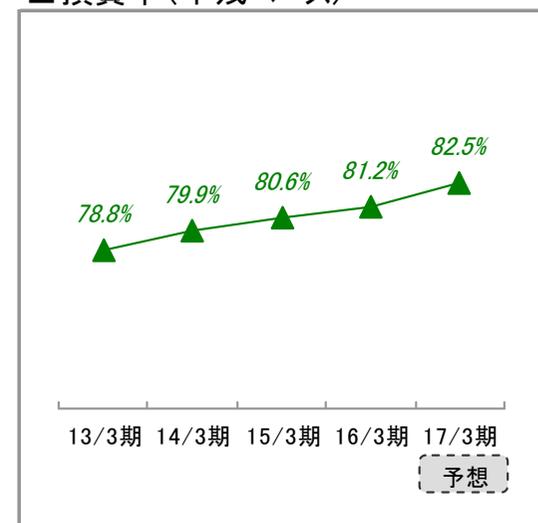
- ◆ 預貸金のボリュームは順調に拡大し、2017年3月期は中計目標を上回る計画。
- ◆ 預貸率(平残ベース)は8割超。

■ 預貸金の平残



[注1] 2014年3月期決算説明会(2014年6月5日開催)時点の目標値。

■ 預貸率(平残ベース) [注2]



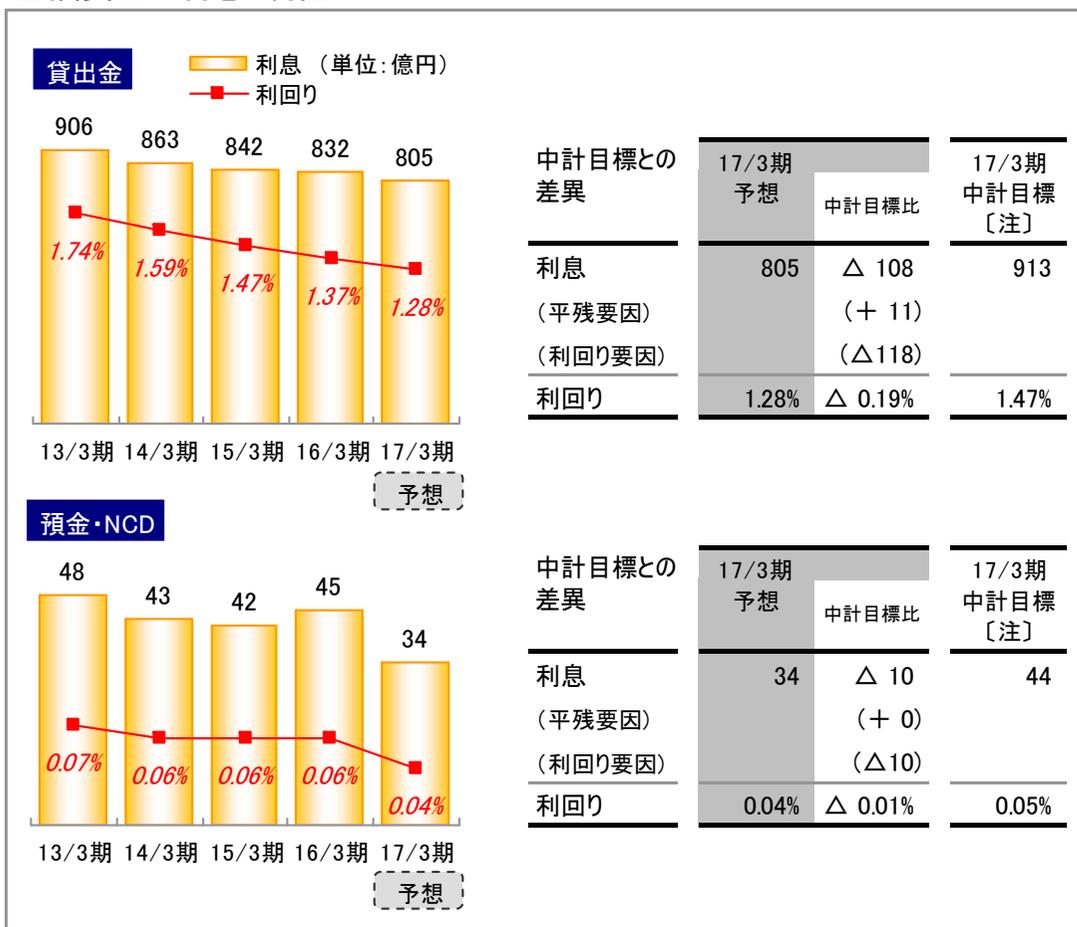
[注2] 預貸率 = 貸出金 ÷ 預金・NCD × 100

2. 決算

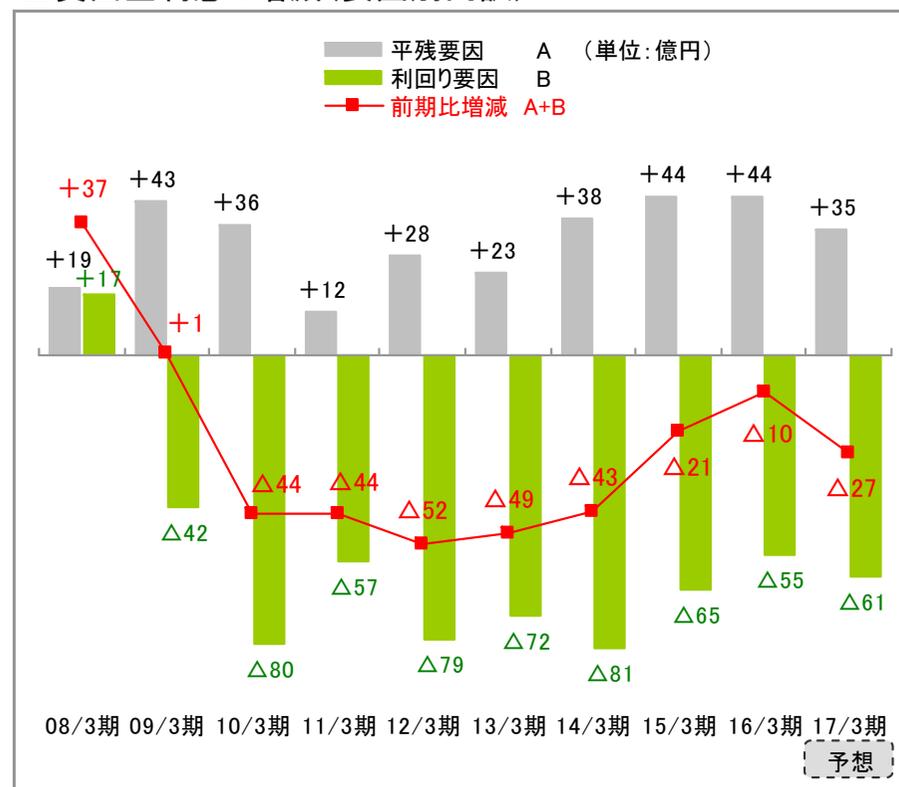
⑤ 預貸金の利息 ～単体～

- ◆ 2016年3月期の貸出金利息は、利回り低下により前期比△10億円の832億円。
- ◆ 2017年3月期は、利回りが引き続き低下するものと想定し、前期比△27億円の805億円(中計目標比△108億円)を予想。

■ 預貸金の利息・利回り



■ 貸出金利息の増減(要因別内訳)



[注] 2014年3月期決算説明会(2014年6月5日開催)時点の目標値。

2. 決算

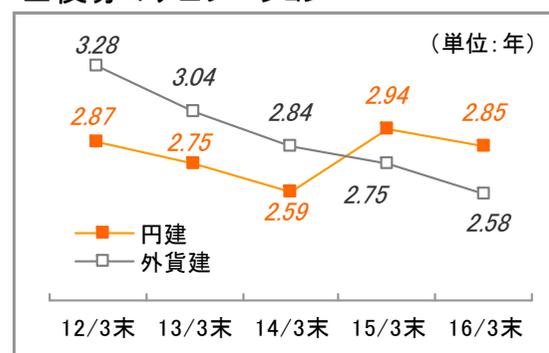
⑥ 有価証券利息配当金 ～単体～

- ◆ 2016年3月期の有価証券利息配当金は、国内債券利回りが低下したものの、投信解約益の増加と子会社からの臨時配当収入により、前期比+59億円の220億円。
- ◆ 2017年3月期は、前期比△51億円の169億円を予想。

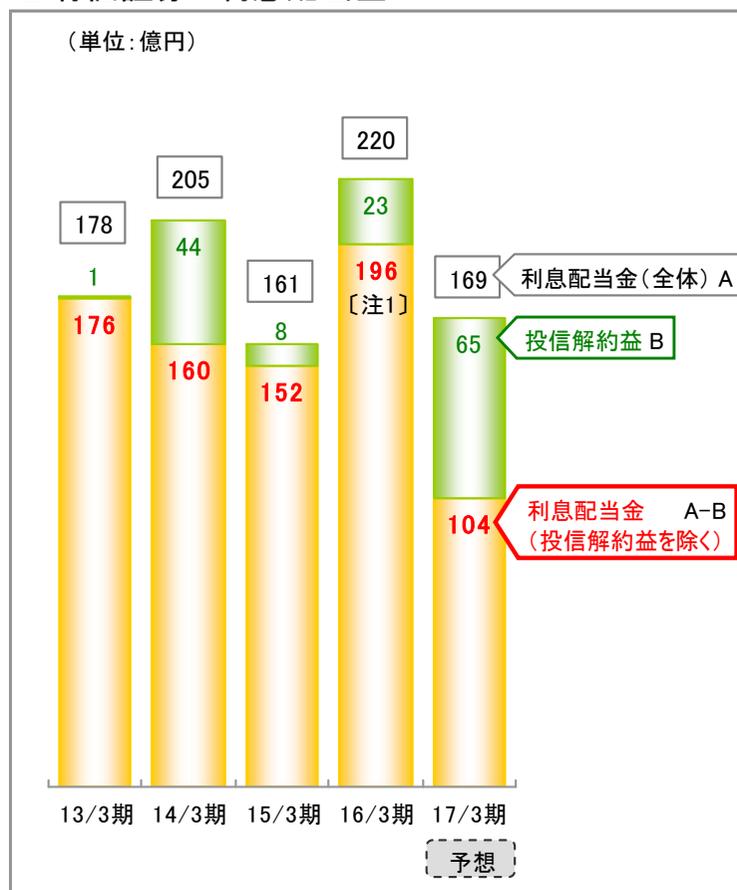
■ 有価証券の平残



■ 債券のデュレーション

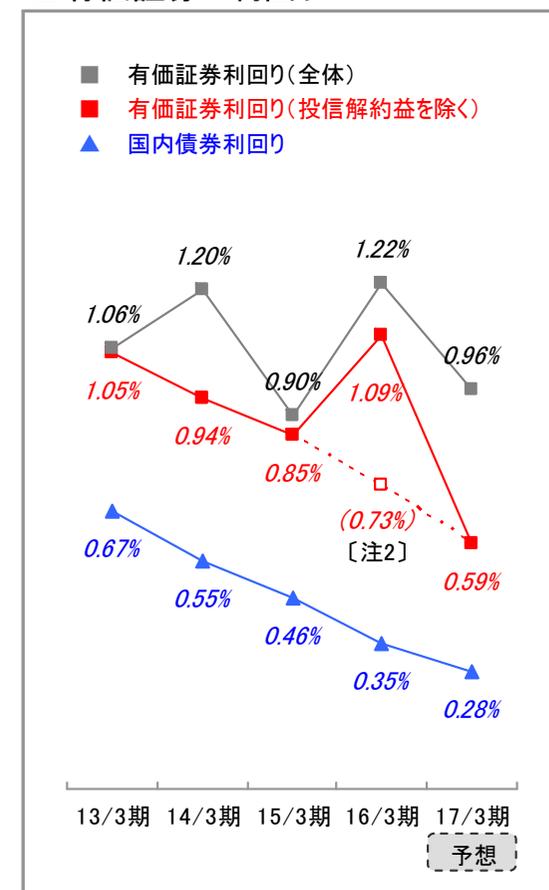


■ 有価証券の利息配当金



[注1] 2016年3月期において、子会社の臨時配当(65億円)を計上。

■ 有価証券の利回り



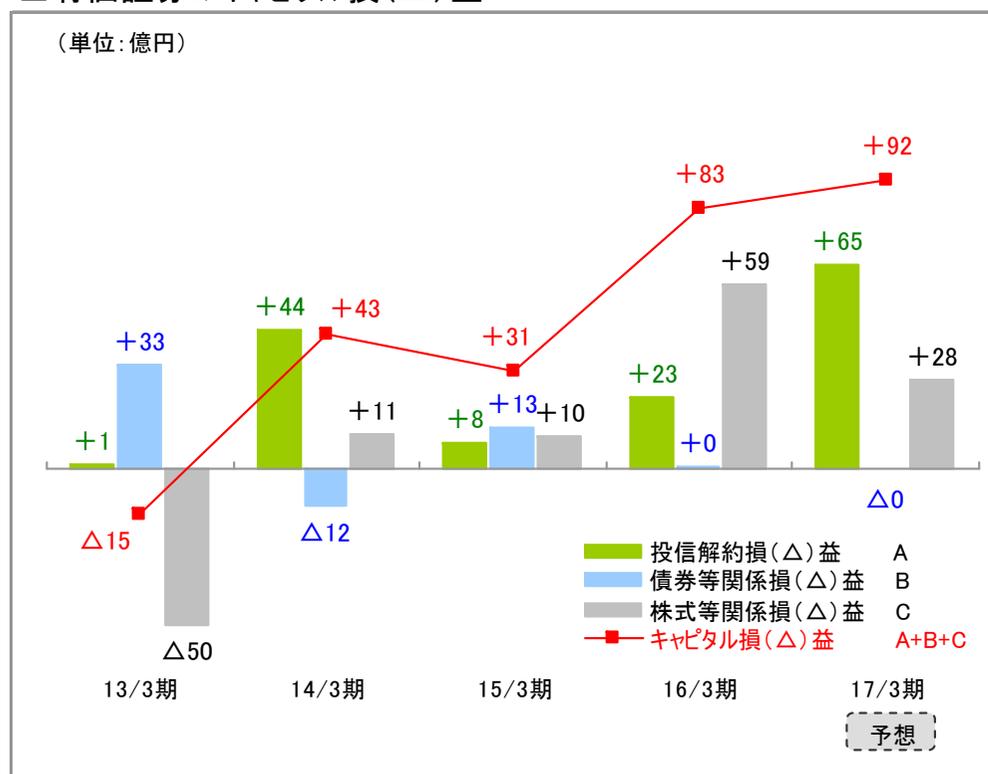
[注2] 子会社臨時配当を除く。

2. 決算

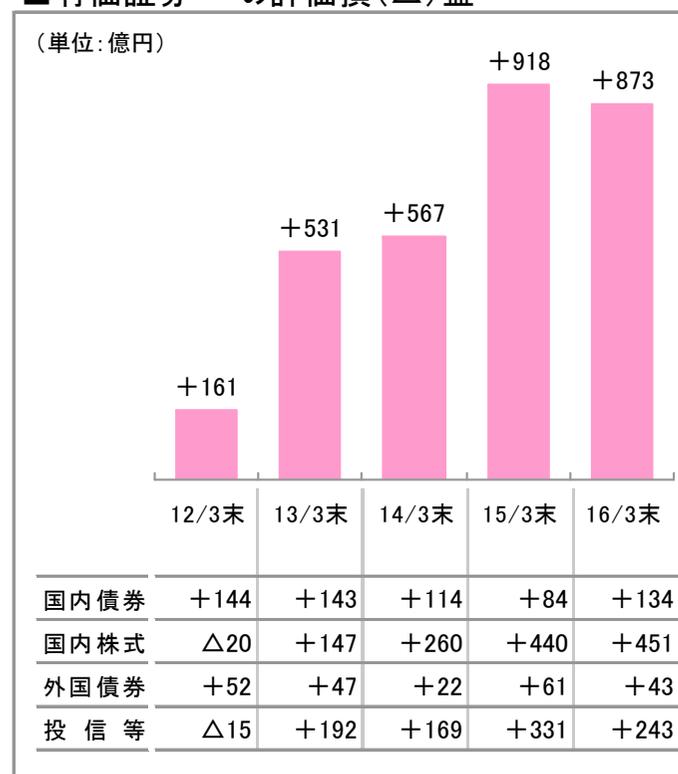
⑦有価証券キャピタル損益 ～単体～

- ◆ 2016年3月期の有価証券キャピタル益は83億円。市場動向等を捉えた戦略的な売買等による利益のほか、政策保有株式に関する基本方針を踏まえた同株式の一部売却に伴う利益を計上。キャピタル益実現後においても、評価益は873億円と高水準。
- ◆ 2017年3月期のキャピタル益は、92億円を予想。

■有価証券のキャピタル損(△)益



■有価証券^[注]の評価損(△)益



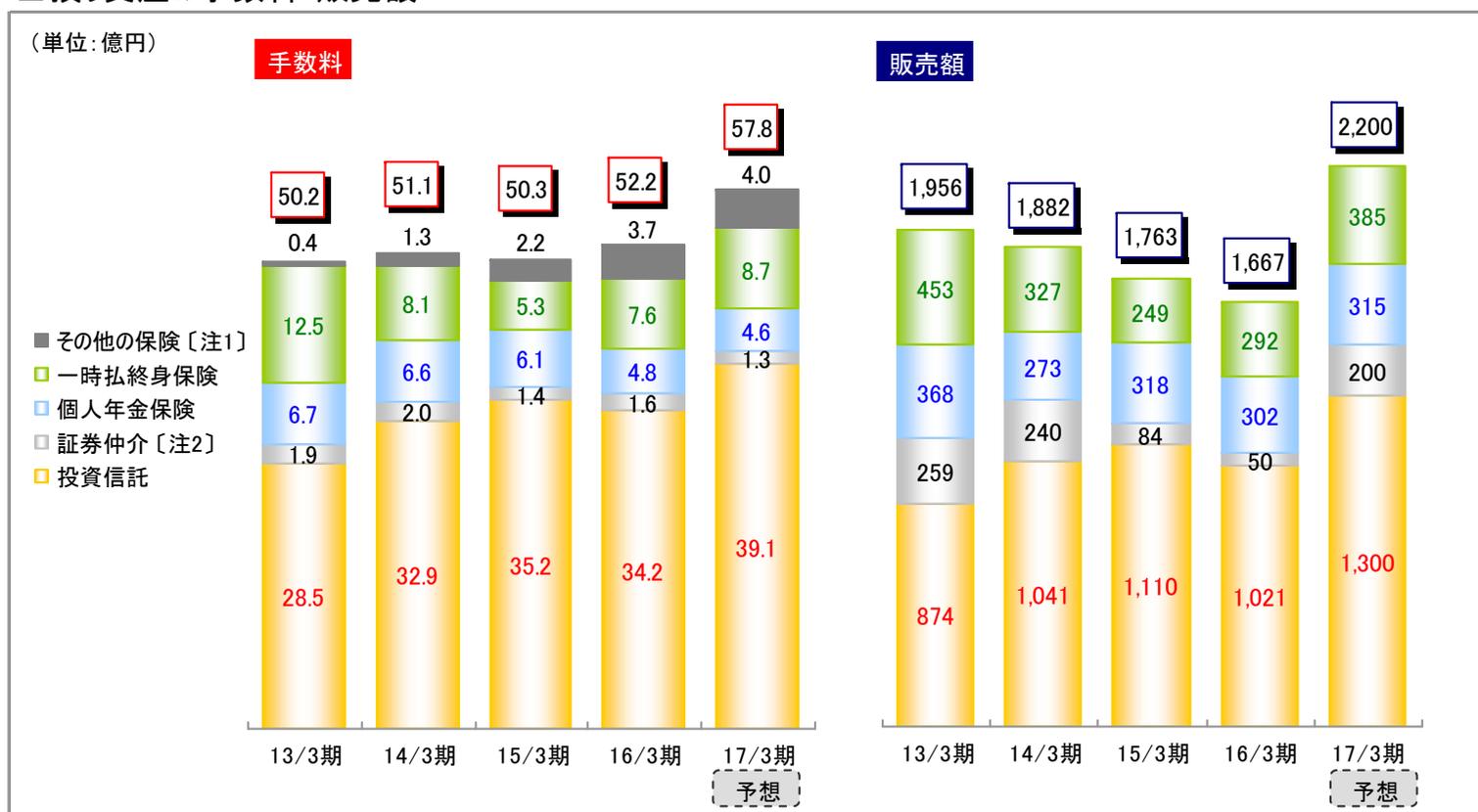
[注] その他保有目的(満期保有目的・子会社関連会社以外)の有価証券。

2. 決算

⑧ 預り資産販売の状況 ～単体～

- ◆ 2016年3月期の預り資産手数料は、一時払終身保険の販売増加や、保険料引上げ前の駆け込み需要を捉えた火災保険の販売増加により、前期比+1.9億円の52.2億円。
- ◆ 2017年3月期は、投資信託の販売増加に取り組み、前期比+5.6億円の57.8億円を計画。

■ 預り資産の手数料・販売額



〔注1〕 がん保険、医療保険、学資保険、火災保険、法人保険等。

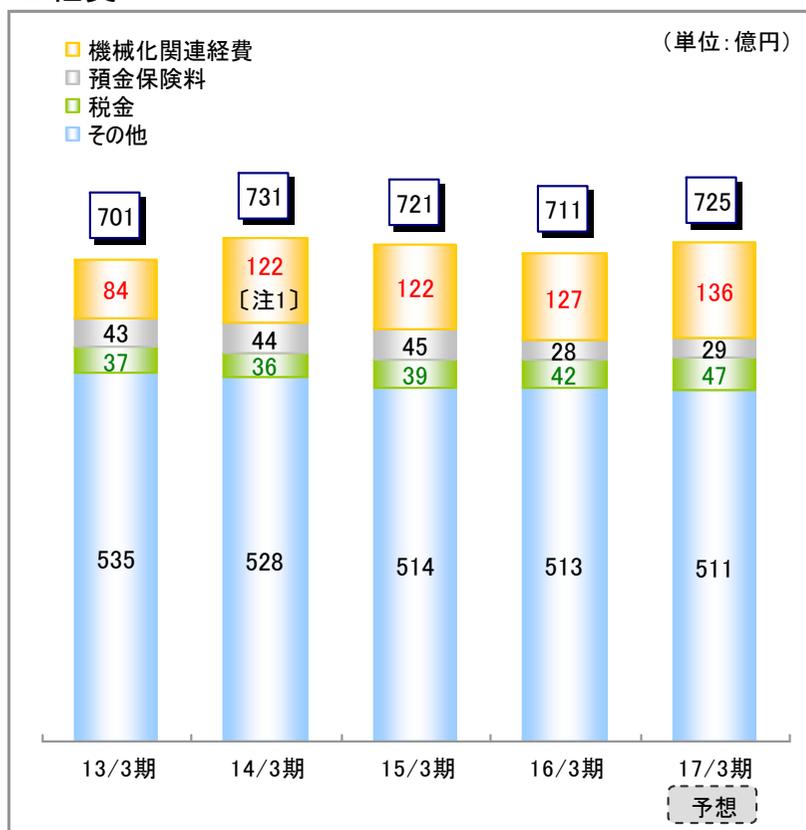
〔注2〕 国庫短期証券を除く。

2. 決算

⑨経費・OHR ~単体~

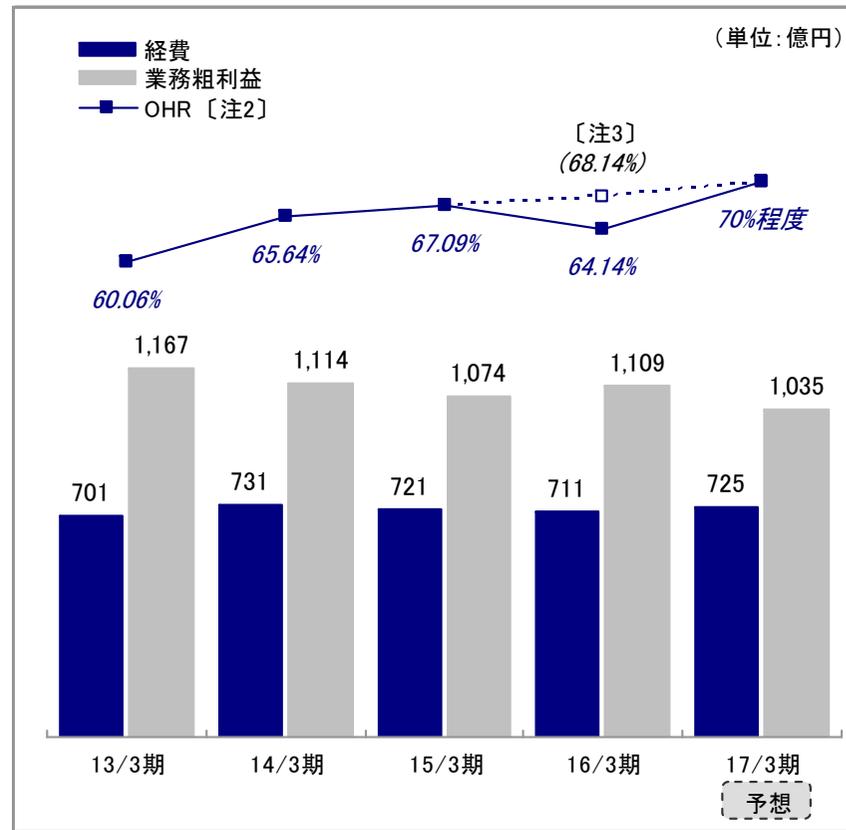
- ◆ 機械化関連経費は、中計の想定どおり、ICTインフラ等への積極投資により増加。
- ◆ しかしながら、2016年3月期の経費は、預金保険料率の引下げ効果(前期還付後0.070%→0.042%、影響額△18億円)もあり、前期比△10億円の711億円。
- ◆ 2017年3月期の経費は、前期比+14億円の725億円を予想。

■経費



[注1] 地銀共同センターへのシステム移行(2013年1月実施)に伴い、2014年3月期の機械化関連経費は前期比大幅に増加。

■OHR



[注2] $OHR = \text{経費} \div \text{業務粗利益} \times 100$

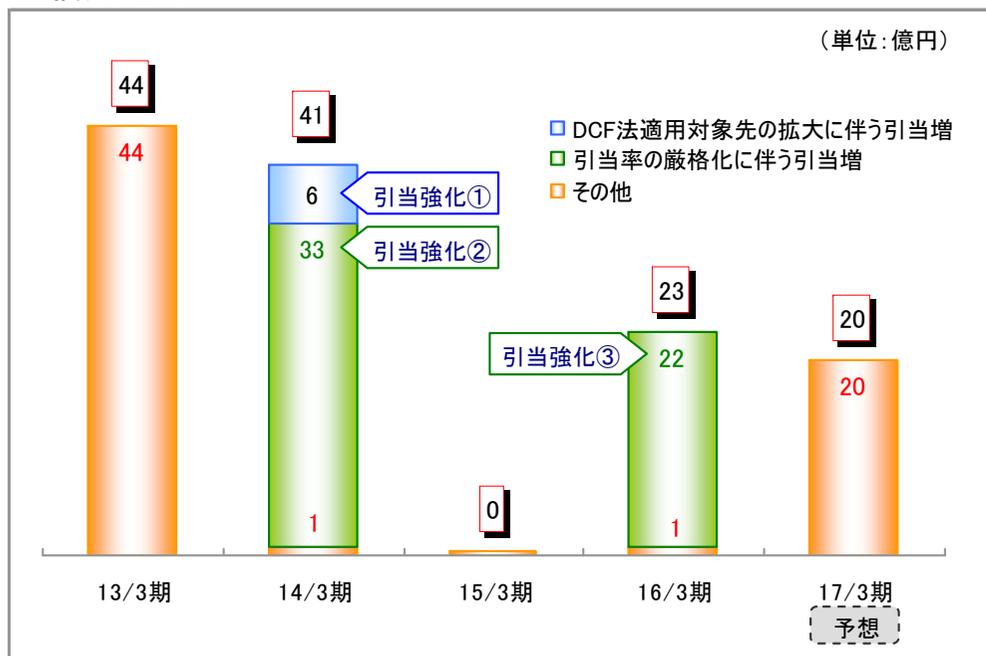
[注3] 2016年3月期のOHRは、子会社臨時配当65億円を控除すると68.14%。

2. 決算

⑩信用コスト ～単体～

- ◆ 2016年3月期の信用コストは、要管理先の引当強化(22億円)により、前期比+23億円の23億円。
- ◆ 2017年3月期は、前期比△3億円の20億円を予想。

■信用コスト



引当強化①

破綻懸念先のDCF適用対象先を拡大。
与信額10億円以上 ⇒ 5億円以上

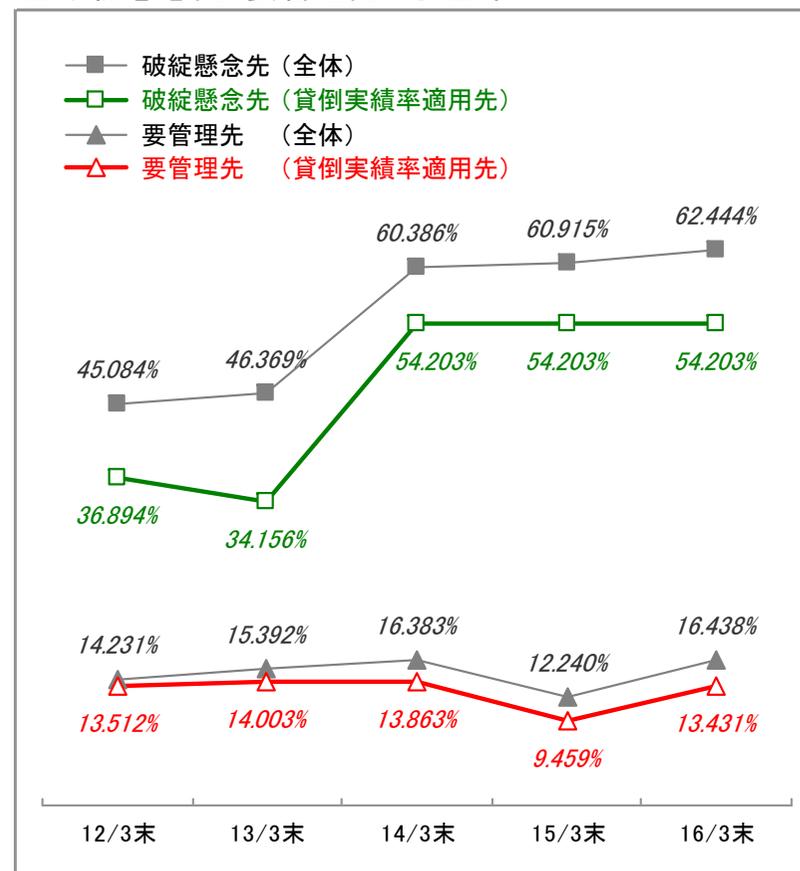
引当強化②

破綻懸念先の貸倒実績率適用先の引当率を厳格化。
「直近の貸倒実績率に基づく引当率(従来基準)」と「金融円滑化法施行(2009年12月)以前の貸倒実績率」を比較し、高い方を採用。

引当強化③

要管理先の貸倒実績率適用先の引当率を厳格化。
「直近の貸倒実績率に基づく引当率(従来基準)」と「金融円滑化法施行(2009年12月)以前の貸倒実績率」を比較し、高い方を採用。

■破綻懸念先・要管理先の引当率



[注1] 破綻懸念先の引当率=引当金÷引当対象債権(Ⅲ分類)×100

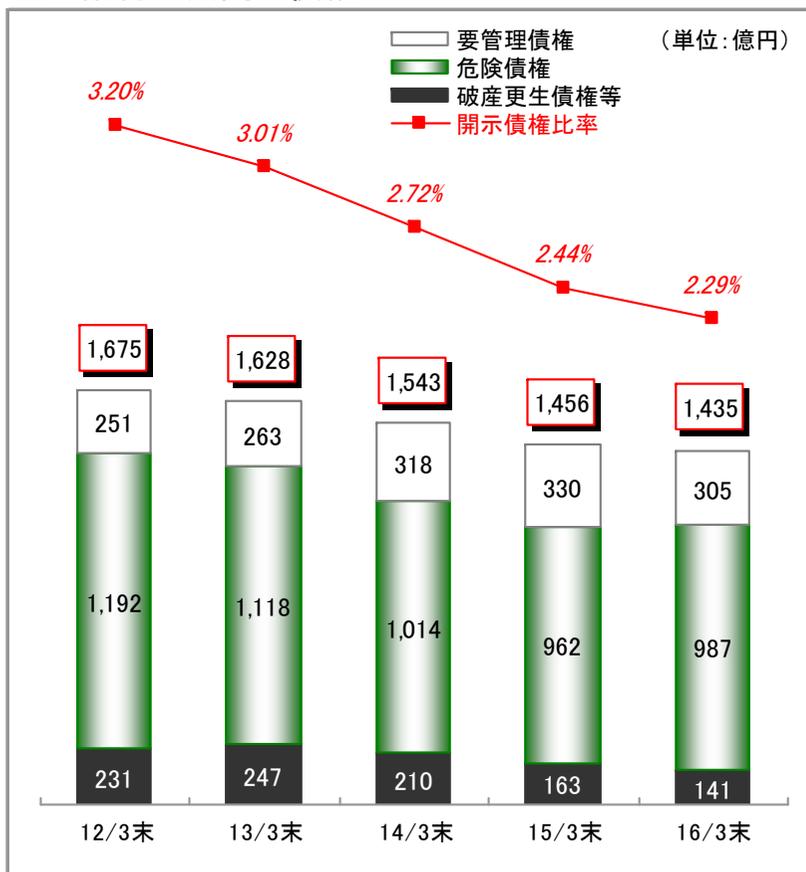
[注2] 要管理先の引当率=引当金÷引当対象債権(責任共有制度の債権を除く)×100

2. 決算

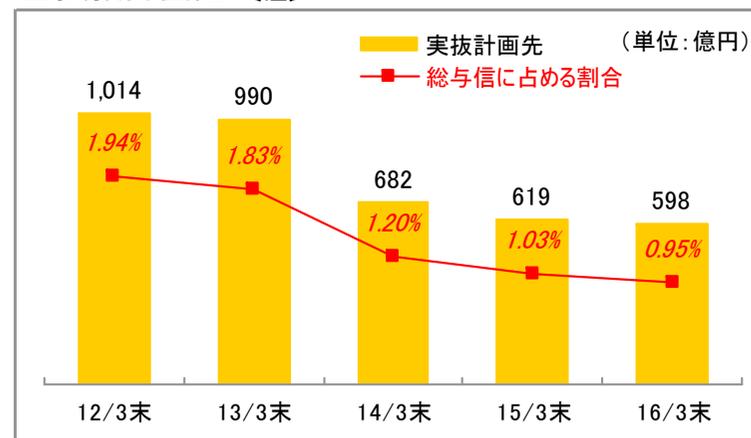
⑪開示債権 ～単体～

◆ 開示債権は引き続き減少し、総与信に占める割合も低下。

■ 金融再生法開示債権



■ 実抜計画先 [注]



[注] 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

⑫自己資本比率 ~連結~

- ◆ 2016年3月末の連結自己資本比率は9.08%と、経営の健全性の面で問題のない水準。
- ◆ 2015年3月末との比較では、適格旧資本調達手段(旧Tier II 資本)の算入額の減少や貸出金の増加に伴うリスク・アセットの増加等により、△0.54%ポイント低下。

■連結自己資本比率

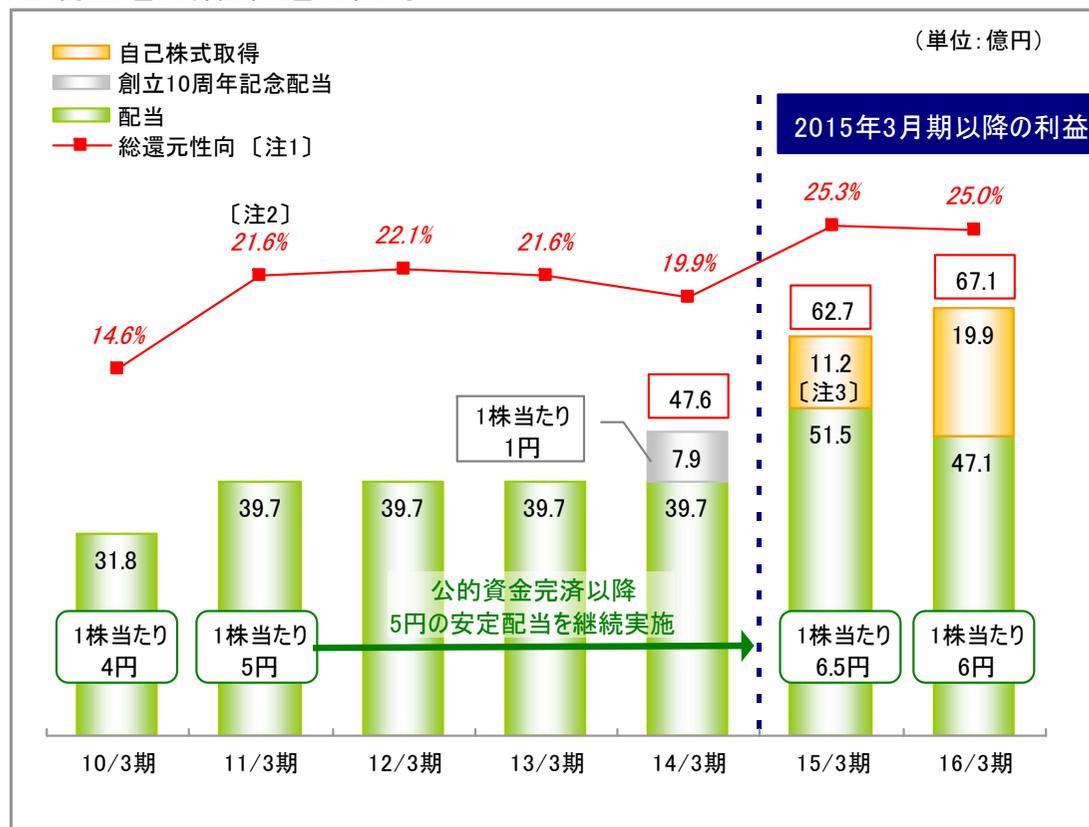
(単位: 億円)

		16/3月末	15/3月末比	15/3月末
コア資本に係る基礎項目	A	4,740	+ 40	4,700
普通株式に係る株主資本		3,764	+ 202	3,562
その他の包括利益累計額		△ 24	△ 13	△ 11
調整後非支配株主持分		1	0	1
一般貸倒引当金		212	+ 24	188
適格旧資本調達手段のうち経過措置による算入額		578	△ 154	732
土地再評価差額のうち経過措置による算入額		165	△ 21	186
非支配株主持分のうち経過措置による算入額		41	+ 1	40
コア資本に係る調整項目	B △	34	+ 17	17
【経過措置による不算入額】		【52】	【△ 18】	【70】
自己資本	C=A-B	4,705	+ 22	4,683
リスク・アセット等	D	51,793	+ 3,150	48,643
(うち 経過措置による算入額)		(129)	(+ 18)	(111)
連結自己資本比率	C÷D	9.08%	△ 0.54%pt	9.62%

3. 利益還元

- ◆ 利益還元方針に基づき、2016年3月期は約67億円の利益還元(自己株式取得約20億円、配当約47億円)を実施。連結当期純利益に対する総還元性向は25.0%。

■ 利益還元額と総還元性向



- 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。

2017年3月期の利益還元

- 期初の予想段階では、1株当たり年間配当金を5円とする。
持株会社(本年10月3日設立予定)[注4]の配当予想は、改めて発表する。
- 当面の対応として、本年5月11日から9月末までの期間に自己株式取得を行う。

取得株式数の上限 6,000,000株
取得総額の上限 10億円

[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49.9億円から、子会社2社の完全子会社化のための株式交換に用いた38.7億円を除く。

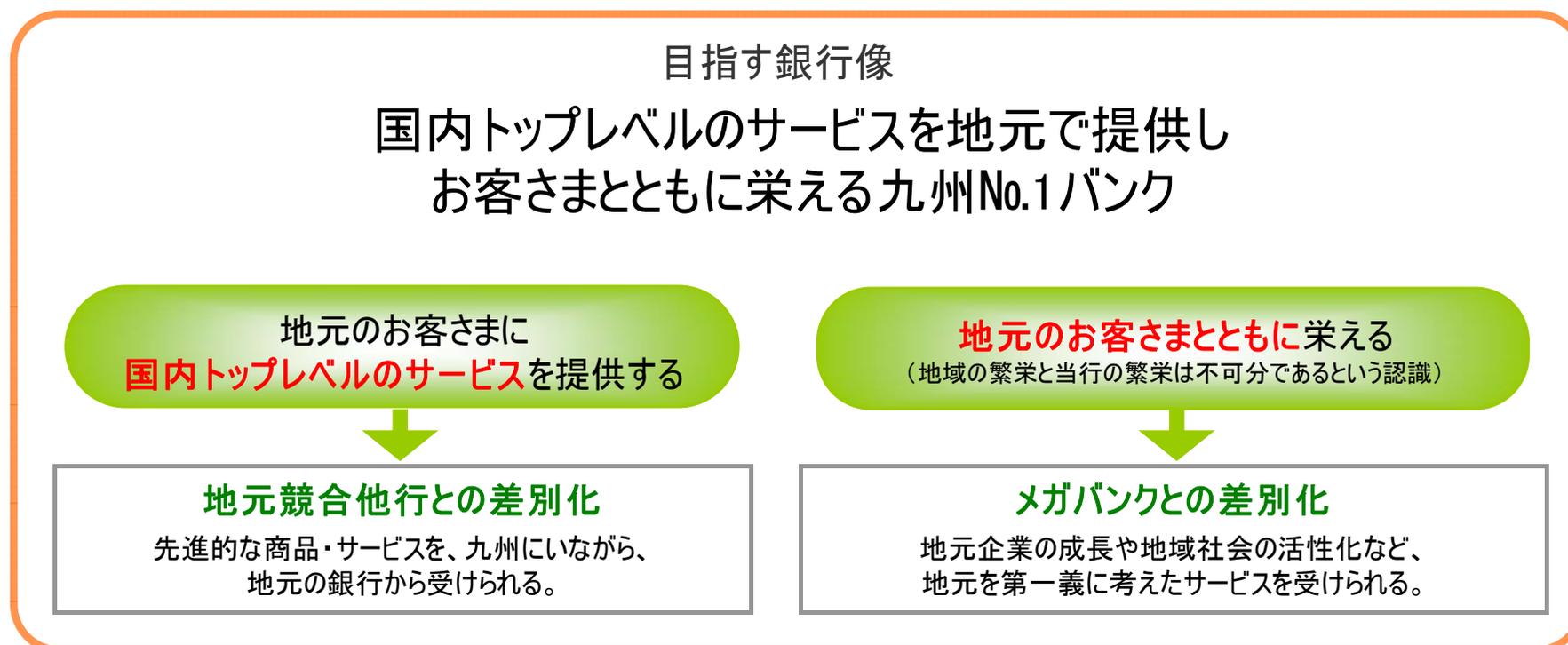
[注4] 株主総会における承認および関係当局に認可等を得られることを前提として、子会社2社(㈱長崎銀行、西日本信用保証㈱)との共同株式移転方式により設立予定。

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、県外においても積極展開。

■ 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。

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成。

■ 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。

■ 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。

2. 中計の主要施策の構成

4つの基本戦略	戦略分野	施策の方向性	主要な取組み
	人間力の向上 人財戦略	<ul style="list-style-type: none"> ■ 将来を担う若手行員の増加とバリューアップ ■ 女性の活躍推進に向けた取組み ■ 適材適所の人事運用 ■ 働き方の変革に向けた取組み ■ 管理職の意識改革とスキルアップ 	新卒採用5割増 若手行員の育成 P.22 両立支援制度の利用促進 女性行員の活躍推進 P.22 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
	考える営業の定着 組織戦略	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	様々な視点からの商品・サービスの開発 P.23 手続きの利便性向上 P.23 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 ライフステージに応じた企業サポート P.24
	まるごとサポートの充実 チャンネル戦略	<ul style="list-style-type: none"> ■ お客さまとの接点の拡大 ■ 総合金融サービスの充実 	地域特性に応じた店舗展開 P.25 デジタルチャネルの充実 P.26 グループ総合力の発揮
	営業領域の拡大 エリア戦略	<ul style="list-style-type: none"> ■ ビジネス分野の拡大 ■ 営業エリアの拡大 	成長ビジネス専門のサポート P.24 福岡県外の営業力強化 P.27 地元と東京のマッチング P.27
	地域との共栄	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	企業まるごとサポートの充実 P.24 優れた経営者の表彰 開発プロジェクトやインバウンドへの対応 P.28 地方創生への取組み P.29 知的貢献、歴史・文化活動、環境配慮 災害への対応 P.30
	機能強化戦略	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	営業店支援システムやEBM情報の活用 デジタルチャネルの充実 P.26

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(35歳未満)が、将来の「夢と目標」を主体的に定め(「キャリア開発シート」の活用)、その実現に向けた具体的な手段・スケジュールを上司との双方向の対話をもとに自ら決定。

〔2014年度〕 16か店で試行(63名)
〔2015年度以降〕 全店展開(約1,100名)

■ スキル認定制度

マスタープラン期間(入行後2年間)に最低限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年度以降〕 入行2年以内行員

■ T-Pro^[注]本部トレーニー制度

営業店の若手行員(入行4~8年目)を、本部の融資・国際ビジネス・市場部門等に3か月間派遣。高度なノウハウを習得させるとともに、将来の専門人材を発掘。

〔2014年度~2015年度〕 47名

[注]人事施策「Treasure Project=財(たから)プロジェクト」の略称。

〔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

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。

キャリアアップ研修(主任)	〔2015年1月・2月〕	23名
マネジメント研修(代理・課長)	〔2014年7月〕	14名
	〔2015年7月〕	20名

■ 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。

〔第1期(2014年5月~2015年1月)〕	15名
〔第2期(2015年2月~9月)〕	91名

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

タイムマネジメント

〔2015年5月〕
部長クラスの女性を増員
(1名⇒4名)
〔2016年6月予定〕
執行役員に女性1名を登用

4. 質の高いサービスの提供

①人生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

- ◆ 世代やライフスタイルの違いに応じた、様々な視点からの商品・サービスを開発。同時に、手続きの利便性を追求。

様々な視点からの商品・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年4月開始〕
- 女性専用 フリーローン「キレイのミカタ」〔2014年1月開始〕
カードローン「キレイのトビラ」〔2014年7月開始〕
住宅ローン「キレイの住まい」〔2014年11月開始〕



シニアの視点

- フリーローン「V-CLASS」の対象年齢の拡大〔2015年2月拡大〕
《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年2月開始、2016年4月拡充〕
家族全員のお取引内容に応じ、手数料割引等の特典を提供。
- 相続まるごとサポート〔2015年10月開始〕
遺言信託・生前贈与預金・生命保険・相続手続代行などの幅広い商品・サービスを提供し、世代間のスムーズな資産承継・相続を、被相続人・相続人双方の立場からまるごとサポート。
- 相続ご相談専用チャンネル「NCB相続プラザ」〔2016年2月開設〕
平日の営業時間外や土日祝日にも対応。



手続きの利便性向上

よりスピーディに

- キャッシュカード店頭即時発行サービス〔2015年9月開始〕
カードの申込み(紛失・破損等による再発行を含む)を受けた際に、店頭で即時発行し、その場でお客さまに交付(従来は郵送で1週間程度)。
- 30分審査結果回答ローン「クイック30」
審査の所要時間を最短30分(従来は4~5時間)へと短縮。
〔2015年10月〕カードローン取扱い開始
〔2016年2月〕フリーローン取扱い開始
〔2016年3月〕土日祝日の申込・契約、電話での申込を開始
- Web完結型ローン〔2015年10月開始〕
カードローン・フリーローン・マイカーローンについて、申込みから契約までの手続きをパソコンまたはスマホで完結。

転居先でのアフターサービス

- 「銀行手続の窓口〔注〕」への参加〔2015年10月参加〕
〔注〕日本ATM(株)が首都圏主要ターミナルに設置・運営する地銀共同窓口。東京駅店を第1号に、順次出店予定。
首都圏において、住所・印鑑の変更や通帳・キャッシュカードの再発行等の手続きを受け付け。
平日の銀行営業時間外や土日祝日にも利用可能。

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

創業

- 「NCB創業応援サロン」〔2016年2月開設〕
～創業時のコンサルティングと起業家同士の交流の場を提供～
- 「QB第一号ファンド」〔2015年9月設立〕～大学が有する知財の事業化を支援～
(株)産学連携機構九州(九大の特定関連会社)、地域の事業会社等との共同出資
- (株)九州リースサービスのファイナンス・リース商品「NCB創業支援リース」
〔2014年10月開始〕
- 「九州アントレプレナークラブファンド」〔2012年9月設立〕
～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、中小機構〔注1〕、九州の地銀3行との共同出資
- (株)日本政策金融公庫、福岡県信用保証協会、R&C〔注2〕との
連携による“創業支援のワンストップサービス”〔2014年10月開始〕

海外展開

- 先進的な外国為替取引のマルチチャネルでの提供
- NCBグループの専門チャネル
「World Business Square」「R&C〔注2〕国際コンサル室」によるサポート
- 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」〔2013年9月設立〕～経営改善・事業再生を支援～
(株)ドーガン・インベストメンツ、中小機構〔注1〕、九州の地銀3行との共同出資
- 「NCB九州活性化ファンド」〔2015年1月設立〕
～事業拡大から事業承継まで幅広く支援～
(株)地域経済活性化支援機構(REVIC)、(株)日本政策投資銀行、(株)ドーガンとの共同出資

成長ビジネス専門のサポート

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（資格保有者数 2016年4月末:433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」〔2014年9月設立〕
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

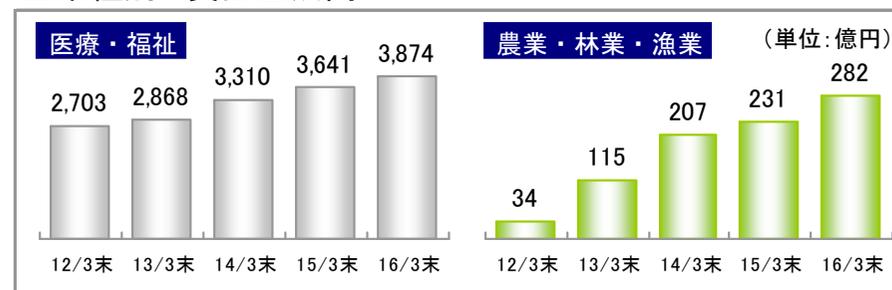
農林漁業

- 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
- 「NCB九州6次化応援ファンド」〔2013年4月設立〕
(株)農林漁業成長産業化支援機構、R&C〔注2〕との共同出資
- (株)日本政策金融公庫の信用補完付融資「NCB農業応援資金L」
〔2014年3月開始〕

〔注1〕 独立行政法人 中小企業基盤整備機構

〔注2〕 (株)NCBリサーチ&コンサルティング(当行の連結子会社)

業種別の貸出金残高



5. チャンネルの機能強化

①地域特性に応じた店舗展開

まるごとサポートの充実
チャンネル戦略

- ◆ 地域毎の特性(お客さま層、街並み、マーケットの成長性など)に応じた期待役割を踏まえ、特徴ある機能を備えた店舗を展開。

コーポレート営業機能が充実した店舗

熊本営業部 (2015年12月スタート)の場合

- 中九州から南九州を統括する戦略拠点に適した人財
- 専担者による企業まるごとサポート
医療・農業や国際ビジネスに精通した専担者、九州各地の情報を提供する情報営業担当者を配置。
- 子会社・親密会社による多様なコンサルティング機能
店舗内に子会社・親密会社が入居し、多様なコンサルティング機能を提供。
《子会社》 西日本シティIT証券(株) …証券
《親密会社》 西日本ユウコー商事(株) …保険
(株)西日本総合リース …リース
西日本不動産開発(株) …不動産

専門チャンネルが集積した店舗

NCB大名まるごとサポートビル

企業まるごとサポート

- NCB創業応援サロン [P.24](#)
- ビジネスサポートセンター福岡
中小企業・個人事業主の皆さまに、保証協会融資に関する豊富な情報を提供。

人生まるごとサポート

- ローン天神営業室
- NCBほけんプラザ
- NCBα天神 ~資産運用・年金~
- NCB相続プラザ [P.23](#)

地域の住民や街並みに寄り添った店舗

小笹支店 (2015年11月リニューアルオープン)の場合

- 博多塀をイメージした外観
- 地域コミュニティのための空間
お取引先企業と地域住民との接点を提供する「企業PRスペース」と地域イベントに開放する「コミュニティスペース」を店舗内に設置。
- 地元商店街との連携
地元「小笹商店会」の金券をプレゼントする「オープン記念地域振興定期預金」を発売。



5. チャネルの機能強化

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。

インターネットバンキングの機能拡充

決済サービスの拡充

■ “当行本支店間 即時振込”の24時間365日対応



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日稼働」に先立ち、当行本支店間即時振込みの時間帯を拡大。

〔2015年5月〕個人向けインターネットバンキング「NCBダイレクト」で開始

〔2016年1月〕法人向けインターネットバンキング「NCBビジネスダイレクト」とコンビニATMで開始

〔2016年4月〕当行ATMで開始

為替予約取引の拡充

■ 法人向けインターネット為替予約 「NCBダイレクト為替予約」の取扱通貨 〔2015年9月拡大〕

人民元を追加し、為替リスクヘッジニーズ^{〔注〕}にタイムリーに対応。

〔注〕 中国人民元を取り巻く状況変化

- 2015年8月、中国人民銀行（中国の中央銀行）が、人民元の対米ドル基準値を切り下げ。
- IMF（国際通貨基金）が、SDR（国際準備資産）の構成通貨への人民元の採用について、2015年11月の理事会で正式決定。

新ツールの追加

■ スマホアプリ「西日本シティ銀行アプリ」

残高や入出金明細の照会が可能なスマホアプリを提供。スマホの位置情報を活用し、キャンペーン等のお知らせを最適なタイミングで配信。

〔2015年3月〕アプリの提供を開始

〔2016年2月〕税公金支払いサービス「NCBアプリペイ」を開始

《累計ダウンロード数》2016年4月末：14万件

最新鋭の営業店システムの導入

■ タブレット端末「NCBスマート・ブランチ」

〔2015年3月～2016年3月導入〕

営業店相談窓口用400台、渉外営業用1,100台を配備。

- 利便性の向上 -

申込書の自動作成により、お客さまの記入負担を軽減。

- 提案力の強化 -

相談窓口や渉外訪問先で、お客さまのニーズを確認しながら最適な商品・サービスを提案。

- 生産性の向上 -

書類の電子作成・電子管理により、営業店事務を効率化。

■ 新勘定系端末 〔2015年9月～2016年4月導入〕

営業店の窓口端末（1,550台）を更改。

- 利便性の向上 -

申込書の自動作成により、お客さまの記入負担を軽減。
生体認証キャッシュカードによる印鑑レス取引を実現。

- 提案力の強化 -

お客さまへの提案商品を画面表示し、相談窓口へ案内。

- 生産性の向上 -

一部事務処理の本部集中・自動化により、営業店事務を効率化。

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、県外においても積極展開。
- ◆ 首都圏経済の活力を、地元地域の活性化に最大限活用。

福岡県外の営業力強化

■ 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、グループの多様なコンサルティング機能を配備。

福岡県外店舗の建替え
 [2013年4月] 下関支店
 [2013年5月] 宮崎営業部
 [2015年12月] 熊本営業部
 [2016年4月] 鹿児島支店

P.25

■ 九州全域でのセミナー開催

関心の高い「医療・介護、地域包括ケアシステム」「農林漁業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。

■ 西日本シティTT証券の営業基盤の強化

2016年8月、東海東京証券(株)の南九州3店舗(熊本、宮崎、鹿児島)を会社分割により承継予定。

地元と東京のマッチング

■ 九州内企業の東京進出ニーズへの対応

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。

■ 東京圏企業の地方進出ニーズへの対応

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

[注] 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



◆ 地域における大型開発プロジェクトやインバウンド推進のサポートにより、地域社会の発展に貢献。

大型開発プロジェクトのサポート

- 福岡市天神地区の再開発「天神ビッグバン」
 福岡市「グローバル創業・雇用創出特区」の規制緩和を活用した、天神地区の民間ビル30棟の建替えが進展。
 《期間》 2015年～2024年
 《建設費》 約2,900億円
 《延床面積》 約1.7倍(444千㎡⇒757千㎡)
 《雇用者数》 約2.4倍(39,900人⇒97,100人)

NCB天神ビッグバン応援ローン [2016年5月開始]

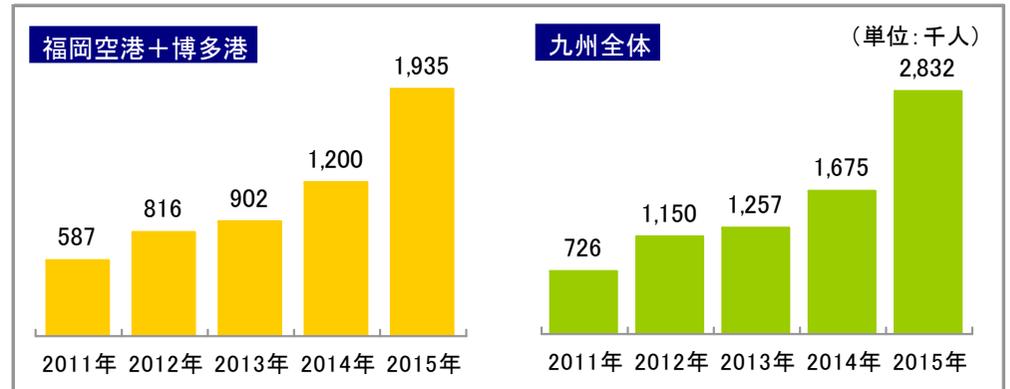
「天神ビッグバン」の促進策として、デザイン性に優れた魅力あるビルを福岡市が認定し、インセンティブを付与する制度「天神BBB(ビッグバンボーナス)」に対応した融資商品。

- 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集約し、規模と機能を拡充。
 《施工期間》 2015年4月～2019年3月
 《事業費》 346億円
 《商業エリア》 約1.3倍
- 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(福岡市西区、糸島市)の新キャンパスへと移転。
 新キャンパスの施設整備と、旧キャンパス跡地の再開発事業。

インバウンド推進のサポート

- 商店街向けインバウンド対策セミナー
 外国人観光客の消費動向やインバウンドを活用する商店街活性化策を学ぶセミナーを開催。
- 九州カード(株)(当行の連結子会社)の
 銀聯カード(中国)・新韓カード(韓国)との業務提携
- 自動外貨両替機
 外国人観光客が多く訪れる施設・エリアに、自動外貨両替機を設置。
 [2014年9月] 太宰府支店
 [2015年7月] 中央ふ頭クルーズセンター
 [2015年9月] キャナルシティ博多
- 海外発行カード対応ATM [2016年秋導入予定]

外国人入国者数



出所:「国土交通省 九州運輸局「九州の外国人入国者数の推移について」

- ◆ “地方自治体への働きかけ”と“お客さまへの商品・サービスの提供”の両面で、地方創生に向けた取組みを展開。

地方自治体への働きかけ

地方創生の実現に向けた連携

- 地方創生に関する包括協定を締結
地方創生の実現に向けた取組み(地域の産業振興や中小企業支援、創業支援、雇用促進・就業支援、地域づくり等)について、包括協定を締結。
《新規締結先》 2016年3月末: 10先
(福岡県、久留米市 他)
- 地域限定で住宅ローン金利を優遇
包括協定に基づく住宅ローン金利の優遇により、地域の住宅市場の活性化と定住・移住の促進をサポート。

お客さまへの商品・サービスの提供

地元企業向け

- 「地方創生ガイドブック」 [2015年3月発刊]
[2016年4月改訂]
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。
- 「NCB地域創生応援ローン」 [2015年6月開始]
地域創生に資する取組み(雇用増加に向けた事業展開や設備資金、新事業の立上げ、ヘルスケア事業、地域再生事業等)をサポート。

個人のお客さま向け

- 「NCB空き家解体ローン」 [2015年5月開始]
住環境に悪影響を及ぼすおそれ(家屋の倒壊・火災や犯罪等)があり、高齢化の進展により社会問題化している「空き家問題」の解決をサポート。
- 「移住促進応援住宅ローン」 [2015年7月開始]
県外からの移住1年以内のお客さまに、お申込み時の条件(勤続年数、年収)を緩和することで、各地方自治体が発行している定住促進事業をサポート。



- ◆ 平成28年熊本地震の発生を受け、災害復旧を支援する対応を随時実施。

物資・義援金の提供

- 地元企業に支援物資を提供
被災地の企業に対し、水・食品や生活用品等を提供。
- 義援金を寄付
被災自治体である熊本県に対し、災害義援金(20百万円)を寄付。
NCBグループの役職員より義援金を募集。

お客さまへの商品・サービスの提供

- すまいの復旧をサポート
- 「復旧支援ローン」【2016年4月18日開始】
罹災証明書を受けたお客さまに、リフォームローン・住宅ローンを特別金利で提供。
- 各種取引に弾力的に対応
- 通帳・証書・印鑑等のないお客さまへの預金の払戻し
本人確認書類等により払戻しを実施。
- 支払期日が経過した手形の取立
取立ができるよう関係金融機関と調整。
- その他相談に適宜対応
- 熊本営業部で相談会を開催【2016年4月16日】
- フリーダイヤルの相談窓口を設置【2016年4月21日】

- 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