

平成15年度の経営方針と戦略

経営の基本方針と対処すべき課題

私たちちば興銀は、平成11年度下期を「負の遺産との決別の期」と位置付け、以来、営業体制・各種リスク管理体制などの経営体制を大幅に刷新するとともに、全行一丸となり業績回復ならびに財務の健全化に取り組んでまいりました。その結果、平成12年度には黒字転換を実現、以降、預金・投信などの各種個人預り資産や住宅ローンの増強、不良債権の削減等において着実に成果を上げており、再生の手応えを感じております。

しかしながら、私たちが取組まなければならない経営課題は未だ数多くあります。

長期デフレ不況下の企業業績の低迷、個人消費の停滞、あるいは地価下落の続伸、株価の不振の中、当行は「少数精鋭・高収益で地域に信頼されるコアバンク」を目指しておりますが、私たちが追求すべき平成15年度の経営課題として、キーワードを「コストを意識した収益」とし、基本コンセプトを「収益力の強化・経費の削減・不良債権の処理促進」といたしました。

厳しい経営環境の中、収益力の一層の強化と資産のさらなる健全化を進めることによって、企業価値の一層の向上を実現、株主の皆さま、お取引先の皆さまそして市場や地域社会からの信頼、期待に従来にも増して力強くお応えしていきたいと考えております。

当行が目指す姿

少数精鋭・高収益で
地域に信頼されるコアバンク

地銀トップクラスの効率性と収益性を誇る銀行

地域との共生を強く志向する地域とともに歩む銀行

提案力・情報提供力に群を抜く銀行

平成15年度経営計画

平成15年度経営計画の基本コンセプト

- ・収益力の強化
- ・経費の削減
- ・不良債権の処理促進

< 共通のキーワード >

- ・コストを意識した収益

収益力の強化

ボリュームに依存した収益拡大策の検討・実施では十分な成果をあげることは難しいとの考え方から、中小企業向け貸出・住宅ローンなど良質かつ収益性の高い資産の積上げに一段と注力するとともに、以下のような施策を相次いで展開していく計画であります。

- ・14年度より着手した新分野である「一心」太助（消費者ローン）、損保・生保（窓販）、M & A等、そしてロト等のATM宝くじ販売等を軌道に乗せ、さらに各種手数料収入の飛躍的増大、投信販売の強化等を通じて、ノンアセット収益の大幅なウエイトアップを目指します。
- ・個別採算概念の導入等により、お取引先ごとの取引状況や収益性を一層重視するとともに、適正金利への取組み強化を図ります。

経費の削減

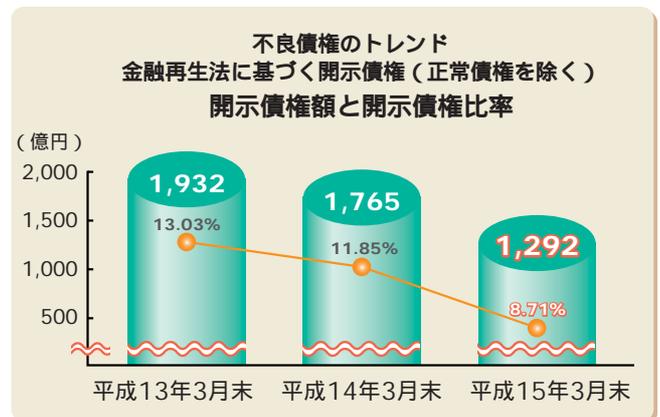
営業店収益を切り口にした店舗戦略の見直しを含め、コストを意識した目標への取組み、収益マインドの高揚を強く押し進めていきます。営業店人員の配置についても、人員効率とサービス維持の両立を目指して、戦略的に見直してまいります。

また、本部ライン・業務の抜本的な見直しを進め、本部組織の軽量化・人員の削減に努めるとともに、収益期待ができない経費は徹底的に見直してまいります。

不良債権の処理促進

・与信コスト削減と不良債権の処理促進に力点を置いてまいります。不良債権削減への取組みは収益に直結するとの考え方のもと、回収強化・担保改善・債務者区分良化による引当削減といったあらゆる方策を実施してまいります。

・「経営改善計画」に基づくお取引先の支援を一段と強力で推進するとともに、最終処理を含めた不良債権処理を加速していきます。このような取組みにより8%台となった金融再生法による「開示債権」比率（正常債権を除く）をさらに低下させる計画であります。



開示債権比率 = (開示債権の合計額 - 正常債権額) ÷ 開示債権の合計額 × 100

主要業績関連施策

現在以下の施策について検討を行っており、順次実施に移していく予定です。いずれも「少数精鋭・高収益で地域に信頼されるコアバンク」を確実に実現するための取組みであります。

「エリアセンター構想」の一層の推進

「店頭営業力強化」の具現化のため「エリアセンター構想」を本格推進いたします。

この戦略は「営業店後方事務の抜本的集中」と「店頭営業力の強化」をあわせて実現させていくものであり、当行の店舗あるいは店頭戦略の大幅な見直しを図る施策であります。

3つのチャネルの連携強化による 預り資産や各種ローン等の拡販

店頭営業（テラー）・コールセンター（テレマーケティング）・渉外スタッフを増強するとともに、これらの3つのチャネルの連携強化により、預り資産や各種ローン等の拡販を目指してまいります。

「ナレッジセンター」の構築による 渉外活動の高度化

営業店の「情報提供力の飛躍的アップ」及び「各種情報の集約と効率的発信」を狙いとして、各種情報ターミナルとしての「ナレッジセンター」を15年度上期中に営業統括部内に構築し、営業店サポート体制を強化いたします。

個社別採算概念の導入

平成14年度の「みなし業務純益」の導入に続いて、平成15年度は個社別採算の概念を導入いたします。これにより収益重視の支店経営推進のツールが一段と整備されます。

関連会社の状況

ちば興銀ビジネスサービス(株)は、当行営業店・本部の後方事務等の受託を行ってまいりましたが、さらに全面受託に向け活動を強化してまいります。

平成14年度に自立経営を確立した千葉総合リース(株)は、良質な資産の積上げによる一層の営業基盤の強化を推進してまいります。

ちば興銀コンピュータソフト(株)は、当行お取引先に対するIT化支援を積極的に行っており、また、当行のシステム共同化後におけるIT戦略上の重要なグループ会社として収益の強化を図ってまいります。

ちば興銀ユーシーカード(株)は、クレジットカード業務の基盤拡大と利用残高増加による収益の強化を図ってまいります。

なお、千葉保証サービス(株)において保証付き住宅ローン等の延滞管理方法を抜本的に見直し、延滞管理の強化を図るなど、関連会社各社のリスク管理体制についても全力で取り組んでおります。

今後は、関連会社各社の自立経営体制の整備に一段と注力し、グループ全体の収益性・健全性向上に努めてまいります。

「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」への対応

平成15年3月28日に金融庁から公表された金融再生プログラムにおける「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」において、中小・地域金融機関の不良債権問題解決に向けた中小企業金融の再生と持続性の確保が強く求められております。

当行としては、この「アクションプログラム」に対応すべく、地域金融機関に関する「集中改善期間」である平成16年度までの2年間に、創業・新事業支援機能等の強化やお取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化など中小企業金融再生に向けた取組みと、資産査定、信用リスク管理の厳格化や収益管理態勢の整備など健全性確保、収益性向上等に、全力で取り組む所存であります。

平成15年度の業績見通し

平成15年度の業績見通しは、正味業務純益で130億円、経常収益435億円、経常利益22億円、当期利益20億円を見込んでおります。また、連結ベースでは経常収益480億円、経常利益23億円、当期純利益21億円を見込んでおります。



平成14年度(平成15年3月期)を振り返って

「経営の環境」

当期のわが国経済は、個人消費・設備投資ともに本格的な回復の兆しが見られない中であって、米国経済の減速や世界的な株式市場の低迷、さらにはイラク戦争・北朝鮮問題等の国際情勢の緊迫化も重なり、景気の先行きに対する不透明感が一段と強まりました。

当行の営業基盤である千葉県は、人口が600万人を超え全国第6位となるなどの明るいニュースもありましたが、引き続き高水準の県内企業の倒産件数・金額、好転しない個人所得・雇用情勢、商業地の公示地価下落率が7年ぶりに全国一を脱したとはいえ依然高い地価下落率、など厳しい環境が続いています。

金融業界においては、株価の下落や企業の業績低迷が続く中、金融再生プログラムにおいて、不良債権処理の加速化を図る施策が打ち出されたほか、地域金融機関に対し「リレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」が示され、中小企業の再生と地域経済の活性化を図るため、一層の取組み強化が求められています。

「重点施策」

当行は、「経営の健全化のための計画」の目標である「少数精鋭・高収益で地域に信頼されるコアバンク」を確実に実現するために、従来から「営業力の強化」「ローコスト経営の徹底」「リスク管理能力の強化」「組織風土の刷新」に全行員の総力を結集して進めてまいりましたが、さらに平成14年度下期からはこの「4つの重点施策」の新たな切り口として、「プロフィット」と「新たな営業戦力創造」をキーワードとした収益力と効率性の一層の向上に取組んでまいりました。

また、当行は、平成14年3月に創立50周年を迎えたことから、次の50年に向けた「新生ちば興銀」創造のための記念運動を全行運動として推進しました。

営業力の強化

組織・役割課題等の抜本的な見直し

・営業店別のマーケット戦略の見直し

平成14年度下期からマーケットの資源量に応じた店舗戦略を明確にし、法人中心の営業店、法人と個人の営業店、個人中心の営業店に組み直しました。

また、マーケットに対応した渉外戦力の再配置を行い、目標も明確に区分した運営といたしました。

・エリア法人営業部、フィナンシャルプロダクト推進室（FP推進室）と営業店との連携強化

営業店毎の戦略明確化にあわせて、エリア法人営業部スタッフの法人工作強化店への駐在、FP推進室要員のエリア駐在強化等、本部によるエリア・営業店支援強化策を実施いたしました。

また、FP推進室は、みずほフィナンシャルグループとの連携強化などを進め、コンサルティング機能を一段と充実させました。

・本部・営業店のプロフィットセンター化

営業統括部等の本部組織をプロフィットセンターとして、役割課題を明確に定め、収益を強く意識した組織運営に転換いたしました。

また、営業店の業務課についても営業体制の見直しを図り、「店頭営業力強化」に重点的に取り組みました。具体的には、店頭での一線処理体制の確立、後方事務のエリアセンター等への集約、テラーやテラースタッフの増員・強化によるお客さまへのサービス力、提案力の向上に努めました。

さらに営業店別のマーケット戦略に適應できる、提案力、情報提供力のある渉外行員を育成するとともに、「少数精鋭」経営の徹底と法人・個人営業の質の強化にも取り組みました。

新たなビジネスチャンスへの取組み強化

新しい商品・サービスの提供などにも積極的に取り組みました。また、貸金庫、振込手数料など主要な役務収益の増強に努めるとともに、外国為替取扱高の増強や投資信託の販売強化を一段と推進、さらに生損保の代理店業務、デリバティブ取引等の拡大やATM宝くじの推進、M & Aなど新たな分野での収益強化に取り組みました。

新商品・新サービスの提供

消費者ローンの増強

- ・ダイレクトローン推進室の新設（平成14年10月）とコールセンターの増強を核に、新商品カードローン「一心」、フリーローン「太助」やマイカーローン・教育ローン・リフォームローン等の各種消費者ローンを強力に拡販

投資信託新商品の順次発売

- ・地銀初の償還時元本100%確保型投資信託「エンガード」（平成14年5月）
- ・県内地銀初のリスク軽減型投資信託（平成14年9月）
- ・首都圏地銀初の日経平均・オルタナティブ連動投資信託「デュアル・パワーファンド」（オルタナティブファンド運用を組み入れ、且つ日経平均株価の一定水準以内の下落に対し元本が保証）（平成15年2月）

みずほファクターとの提携

- ・県内地銀初の「輸出ファクタリング」関係業務を開始（平成14年6月）
- ・ファクタリング（売掛債権の回収保障）紹介業務を開始（平成14年7月）

信託代理店業務の拡充と宝くじサービスなどの新業務開始

- ・証券代行業務・国民年金基金の加入者募集業務を開始し、信託代理店業務を拡充(平成14年7月)
- ・首都圏地銀初のATMで宝くじ(ロト6、ミニロト、ナンバーズ3、ナンバーズ4)が購入できるサービスを開始(平成14年8月)
- ・お客さまへのサービス拡充と収益拡大を目的として生命保険窓販業務に参入し、全営業店で取扱いを開始(平成14年10月)

ATMやインターネットバンキング等の機能充実

- ・「ちば興銀ダイレクト」サービスを開始し、インターネットバンキング・モバイルバンキングに振込・振替機能等を追加するとともに、24時間の利用を可能に(平成14年8月)
- ・通帳盗難による偽造印鑑作成を予防する目的で「通帳副印鑑制度」を廃止(平成14年10月)
- ・ATMに通帳繰越機能(新通帳への繰越)を付加(平成15年1月)

「経営戦略と情報化実践セミナー」の開催

- ・(財)千葉県産業振興センターと情報処理振興事業協会(IPA)と共同で「経営戦略と情報化実践セミナー」を開催(平成14年11月)

ローコスト経営の徹底

営業店後方事務の本部集中拡大を徹底すべく、エリアセンター・融資事務センターを大幅に拡充いたしました。

また、コールセンターの業務拡大、本部組織の軽量化、人員削減にも取組み、さらに営業の第一線に戦略人員を再配置するとともに、行員の行動管理(新PDCA)による渉外活動の効率化を進めました。

基幹系システムのNTTデータ地銀共同センターへの移行(平成16年5月予定)を確実に推進させるべく、平成14年8月「システム共同化推進室」を発足させ、システムインフラの整備・向上とシステム関連コストの削減を目指した本格的な活動に入りました。

リスク管理力の強化

信用リスク管理の強化

不良債権の回収、処理を精力的に進める一方、お取引先の実態把握を的確に行うための事業金融強化プログラム(※)の完全定着化をさらに押し進めるとともに、格付制度の拡充やローンを含めた延滞管理制度の定着化、自己査定体制の見直し等を行いました。

※事業金融強化プログラムとは「企業の実態把握に基づき、良質な貸出資産を増強するとともに、適切な与信管理を行っていくことを目的とする施策・仕組み」であります。当行はこれを強化するため、本支店一体となった取組みを行っております。

「経営改善計画」に基づくお取引先支援の強化

経営改善に向けて努力されているお取引先への支援体制を拡充、対象のお取引先を大幅に追加し、審査渉外室を中心としたお取引先の経営改善策作成へのアドバイス等の支援といった取組みをさらに強化いたしました。

開示債権の減少

銀行に義務付けられております不良債権の開示につきましては、銀行法に基づくリスク管理債権と金融再生法に基づく資産査定結果がありますが、それぞれ着実に減少しております。

- 用語解説 -

リスク管理債権

銀行法及び同施行規則において、銀行は、営業年度ごとに、業務及び財産の状況に関する事項として、貸出金のうち破綻先債権、延滞債権、3ヵ月以上延滞債権、貸出条件緩和債権に該当する貸出金について公表することを義務づけられています。

- 用語解説 -

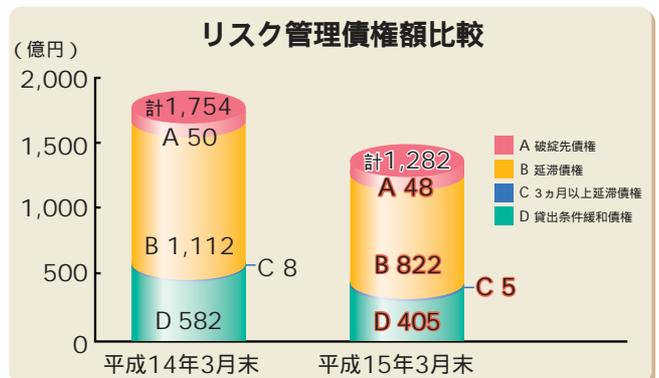
金融機能の再生のための緊急措置に関する法律(金融再生法)

金融機能の安定及びその再生を図るため、金融機関の破綻処理の原則を定めた法律。

同法7条には、金融機関が資産の査定を行ったときは、債務者の財政状態及び経営成績等を基礎として、資産を区分して、その合計額を公表しなければならないものと規定されています。

・リスク管理債権

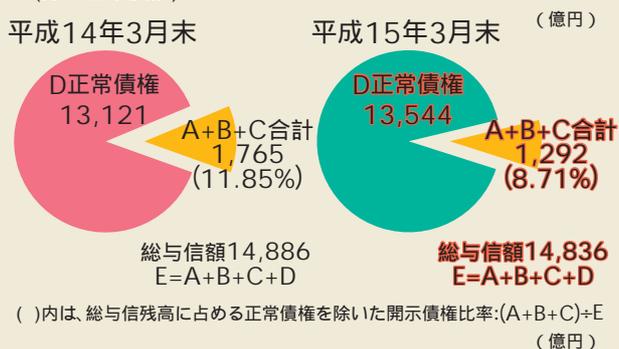
リスク管理債権の当期末残高は平成14年3月末比471億円減少し、1,282億円となりました。貸出金に対する割合は8.98%であります。また、厳格な自己査定に基づく償却・引当て処理の結果、担保等による回収可能見込み額と貸倒引当金処理により保全されている割合、すなわちカバー率は、82.63%と引き続き高い水準にあります。



・金融再生法における開示債権

金融再生法における正常債権を除いた開示債権の当期末残高は平成14年3月末比472億円減少し1,292億円となり、総与信額に占める割合は8.71%となり、平成14年3月末比3.14ポイント低下し大幅に良化しております。この3年間では(平成12年3月末比)6.8ポイント低下しております。なお、カバー率は82.28%と高い水準になっております。

金融再生法に基づく開示債権額比較
(除く正常債権)



	平成14年3月末	平成15年3月末
A.破産更生債権およびこれらに準ずる債権	416	313
B.危険債権	757	567
C.要管理債権	591	410
A+B+C 合計	1,765	1,292

市場関連リスク管理の強化

平成14年4月から商品別等によるポジション限度額管理を開始するとともに、平成15年3月にはリスクベースでの限度額設定による管理を開始いたしました。

一方、牽制機能の強化として一定額以上の大口外為取引に対し、リスク評価室において取引内容を点検する体制といたしました。

その他のリスク管理体制の強化

情報管理については、平成14年6月に事務取扱要綱(情報編)を制定して、管理体制や管理方法等を明確化、7月からは本部各部および営業店において定期的にルールの遵守状況を点検する体制といたしました。また、システムリスク管理強化の一環として、監査法人によるシステムリスク管理態勢の監査を受けました。

組織風土の刷新

平成14年4月「人材開発室」を新設し、行員・スタッフ等の教育・研修機能の抜本的強化・充実を図るとともに、人事制度を革新し、部長・営業店長等の管理職を対象とした、上司、同僚、部下からの多面的評価制度(360度人事サーベイ)の導入や個人表彰制度の見直しを実施いたしました。また、行員の行動管理(新PDCA)のさらなる定着化を図りました。

マナー・接遇の向上などにも力を入れ、電話対応コンクール、

テラーコンクールなどを新たに開催、全店をあげてお客さまサービス、セールス力の向上、活気ある組織風土作りに取り組みました。さらに若手行員・女性行員の新たなポストへの登用(ポスト公募制の活用)を積極化、また、女性の事務服や行員の胸章を廃止するなど、組織風土に新風を呼びこむ施策を相次いで推進いたしました。

平成14年7月には、女性管理職の増加や女性が活躍できる職域の拡大などがポジティブ・アクションとして高く評価され、厚生労働省より、男女の均等雇用推進企業として「千葉労働局長賞」を受賞いたしました。

「50周年記念運動の概要」

「新生ちば興銀」を確立すべく全行的に展開いたしました50周年記念運動の主な対外的実施事項は、以下の通りです。

- ・「交通安全運動」への全面的協賛
各警察署の春・秋・年末の交通安全キャンペーンへの参加、「シートベルト着用キャンペーン」、「地元小学校での交通安全指導」等への啓蒙活動に協賛いたしました。
- ・千葉県立美術館主催の「絵画展」に協賛(8月～10月)
県内金融機関として初めて、千葉県立美術館主催の企画展「ヴィクトリア&アルバート美術館所蔵 英国ロマン主義絵画展」に協賛し、英国を代表する同美術館の選りすぐった作品を広く県民の皆さまにお楽しみいただきました。
- ・公開講座「ちば県の歴史」開催(9月～10月計3回)
中世を中心に「ちば県の歴史」を広くお客さまに紹介する公開講座(講演テーマ「くらしと伝承」、「交通の諸相」、「文芸と交流」)を開催し、多くの皆さまにご参加いただきました。

「業績」

投資信託、住宅ローン好調!

当期の業績は、エリア営業体制を核に地域に密着した積極的な営業活動を推進した結果、住宅ローンや投資信託を中心に順調に推移いたしました。

当期末の預金残高につきましては、平成14年3月末比447億円増加し1兆8,146億円となりました。

個人預金は創立50周年サンクスキャンペーン等の展開、新商品の販売等により、平成14年3月末比402億円増加しております。

また、投資信託の預り資産残高は、MMFが平成14年3月末比58億円減少したものの、資産運用アドバイザーの増強による販売強化等により、主力である株式投信が151億円増加したことから、平成14年3月末比92億円増加し328億円となりました。

当期末の貸出金残高は、平成14年3月末比160億円増加し1兆4,267億円となりました。

住宅ローン残高は前期に引き続き好調で、住宅販売業者等への開拓拠点である住宅ローンセンターや借換相談窓口である住宅ローンムービングセンターの活動強化により、4,205億円(同比474億円増)となりました。

なお、当期末の中小企業向け貸出残高は、エリア法人営業部等を中心に積極的な営業活動を展開したものの、資金需要の低迷や不良債権の回収による貸出残高の減少等により、平成14年3月末比406億円減少し8,139億円となりました。

有価証券

安定的な資金運用

当期は、安定的な資金運用を図るため国債を中心とした債券を増加させたことから、当期末の有価証券残高は、平成14年3月末比117億円増加し2,722億円となりました。

有価証券の減損処理促進

当行は、「**其他有価証券**」について、取得原価に比べ時価あるいは実質価額が著しく下落し、回復の見込みがない銘柄について、減損処理規程に従い減損処理を行っており、当期は株式等償却が前期比1億円増加の41億円となりました。

また、株式等売却損は同比27億円減少の27百万円となりました。一方、国債等債券売却益が同比49億円減少の25億円となりました。

有価証券の評価差額

減損処理後の「**其他有価証券**」の評価益が37億円、評価損が40億円となり、評価差額は2億円の評価損となっております。

「経営合理化の状況」

店舗の統廃合については、計画通り平成13年度迄に完了しましたことから、当期末現在の総店舗数の増減はなく一般店60か店、個人特化店11か店の合計71か店となっております。一方、店舗外現金自動設備については、利用率の少ない設備を廃止したことから平成14年3月末比13か所減少し129か所となりました。(含むミニバンク 独立型機械化コーナー)13か所)

行員(総人員)につきましては平成14年3月末比40人減少し、1,386人となりました。

また、営業店後方事務の本部集中・支援の拡充等、業務の効率化・アウトソーシングを一段と進め、合わせて経費の見直し・削減を進めましたが、人件費は前期とほぼ同水準となったものの、システム関連投資等が増加したため物件費が増加し、経費は前期比2億円の増加となっております。

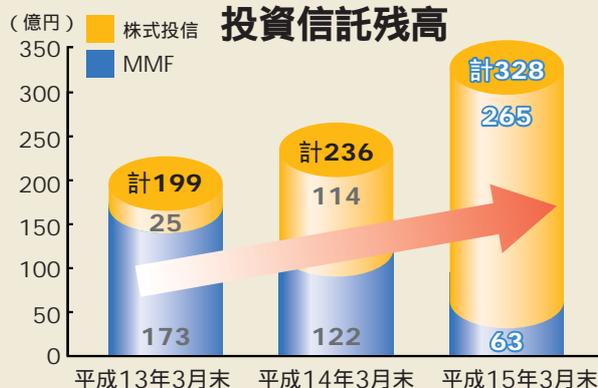
行員(総人員)と店舗



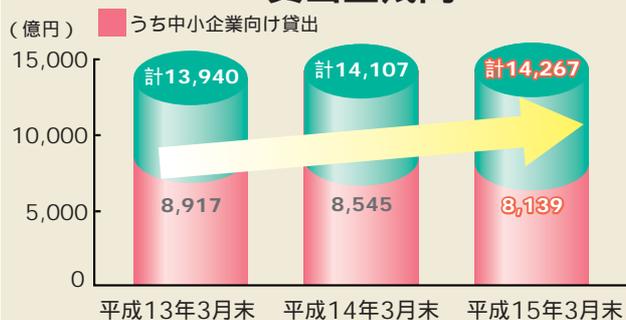
預金残高



投資信託残高

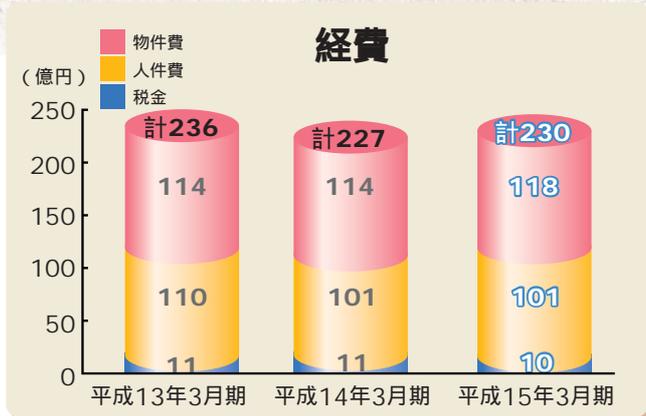


貸出金残高



住宅ローン残高





「収益」

3期連続の黒字！

このように「経営健全化のための計画」を軸に経営努力を重ねてまいりましたが、当期の業績においては、中小企業向け貸出が伸び悩んだこと、貸出金利の是正が計画を下回ったこと、有価証券の利回り低下による有価証券利息配当金の減少などから、銀行の収益力を表わす指標である正味業務純益（*）は、前期比37億74百万円減少し140億71百万円（21.1%減）となりました。また、不良債権の処理額は前期比58億円減少したものの株式等償却が当初計画より20億円増加したことなどから、経常利益は同比7億89百万円減少し15億50百万円（33.7%減）となりました。

その結果、当期利益では前期比7億62百万円減少し21億39百万円（26.2%減）となりました。

* 正味業務純益：業務純益から一般貸倒引当金繰入額、国債等債券関係損益を除いて算出

主要項目の推移

（単位：百万円）

	平成13年3月期	平成14年3月期	平成15年3月期
正味業務純益	14,901	17,845	14,071
経常利益	1,775	2,340	1,550
当期利益	2,818	2,901	2,139

「経営指標」

自己資本比率も高水準を維持

銀行経営の健全性をみるうえで大切な指標である自己資本比率は、当期末においても国内基準の4%を大きく上回る9.6%（前期末と同水準）となり、引き続き高水準となっております。

当行は自己資本比率も高く、健全な経営を行っています。これからも安心して「ちば興銀」をご利用ください。



修正OHR、ROA共に高水準！

経営の効率性を示す経営指標である修正OHR（*）は業務粗利益が前期比減少したことから62.49%（前期比6.27ポイント上昇）となり、収益性の高さを示すROA（*）も正味業務純益が前期比減少したことから0.76%（前期比0.16ポイント低下）となりました。なお、1人当たりの正味業務純益は、前期比2.6百万円減少し、11百万円となっております。しかしながら、引き続き効率性・収益性ともに地銀平均を上回る高水準にあります。

* 修正OHR（経費対修正業務粗利益率）= 経費 ÷ 業務粗利益（除く国債等債券売買損益）× 100（一定の業務粗利益を得るために、どの程度経費がかかっているかを表わす指標で、値が小さいほど経営の「効率」の高いことを示しています）

* ROA（正味業務純益ベース）（総資産利益率）= 正味業務純益 ÷ 総資産期中平残（除く支払承諾見返）× 100（投下された総資産が利益（正味業務純益）を得るために、どの程度効率的に利用されているかを表わす指標で、値が大きいほど経営の「収益性」の高いことを示しています）

「ペイオフ...」

当座預金、普通預金、別段預金については、平成17年3月末まで引き続き全額保護されます。

- ・定期預金等については、これまで同様、預金者一人当たり、一金融機関毎に元本1,000万円までとその利息等が保護されます。
- ・平成17年4月以降は、当座預金等の利息のつかない預金が全額保護されることとなります。

預金保護の姿

商品分類		期間	平成14年4月～平成17年3月	平成17年4月～
預金保護の対象商品	当座預金 普通預金 別段預金		全額保護	利息のつかない等の条件を満たす預金 ¹⁾ は全額保護
	定期預金 定期積立 ビッグ ワイド等		合算して元本1,000万円 ²⁾ までとその利息等 ³⁾ を保護 1,000万円を超える部分は、破たん金融機関の財産の状況によって支払われます。 （一部カットされることがあります。）	
対象外商品	外貨預金 譲渡性預金 ヒット等		保護対象外 破たん金融機関の財産の状況に応じて支払われます。 （一部カットされることがあります。）	

- 1) 決済用預金といいますが、「無利息、要求払い、決済サービスを提供できること」という3条件を満たすものです。
- 2) 金融機関が平成15年4月以降に合併を行ったり、営業（事業）のすべてを譲り受けた場合には、その後1年間に限り、当該保護金額が1,000万円の代わりに、「1,000万円 × 合併等に関わる金融機関の数」による金額になります（例えば、2行合併の場合は、2,000万円）
- 3) 定期積金の給付補てん金、金銭信託における収益の分配等も利息と同様保護されます。

【当行の考え方】

「コーポレート・ガバナンス」

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当行は、「健全な経営と揺るぎない信頼の確立 法令やルールの厳格な遵守 地域の発展への貢献 反社会的勢力との対決 経営情報の公正な開示」を基本理念として、経営の迅速化、透明性の確保等に重点を置いたガバナンス体制を構築し、ディスクロージャーやアカウントビリティ（報告義務）等の充実に努めております。

コーポレート・ガバナンスに関する施策の実施状況

当行は、平成11年6月に「執行役員制度」を導入し、執行役員に業務執行を、取締役を経営の意思決定・監督機能を分担させるとともに、取締役の人数を大幅に削減し（現在取締役4名）経営意思決定の迅速化を図り、機動的な業務執行が行える体制としております。

当行は、取締役会を経営の最高意思決定及び監督機関とし、その下部組織として、取締役、案件を担当する執行役員及び本部の部・室長を構成メンバーとする経営会議を設置し、業務執行に関する重要事項の協議と業務執行状況を報告する体制としております。

また、弁護士事務所や税理士等と顧問契約を締結しており、必要に応じ適宜意見を聴取し経営判断の参考といたしております。

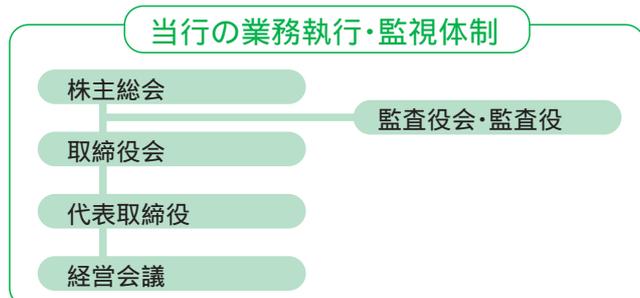
当行は監査役制度を採用しており、監査役4名のうち2名は社外監査役であります。社外監査役とは人的・資本的關係その他の利害関係等に係る該当事項はありません。2名の常任監査役は毎週行われる経営会議に出席し、経営の監査機関として必要に応じて意見を述べております。

取締役会では取締役会規程等に基づき、経営方針等の重要な業務執行の決定を行うとともに、業務の執行状況の報告を受け、その遂行状況の監督を行っております。なお、取締役会には必ず監査役が出席し、必要に応じて意見を述べております。

また、新日本監査法人と監査契約を締結しており、会計監査に加え、システム監査を依頼するなど、外部監査機能の充実を図っております。

なお、当行には社外取締役はおりません。また、社外監査役に専従のスタッフは配置しておりません。

当行の業務執行・監視体制



取締役の経営責任をより明確にし、株主の信任の機会を増やすため、取締役の任期を2年から1年に短縮いたしました。

「リスク管理体制」

リスク管理の基本方針

当行はリスク管理を経営の重要課題として位置づけ、銀行業務に内在するリスクの所在、規模、性質に応じた適切なリスク管理体制を構築のうえ、リスクを正確に把握し適切に管理することにより経営の健全性の維持・向上に努め、経営基盤をより強固なものとするを基本方針としております。

信用リスク管理体制

信用リスクを当行の抱える最も重要なリスクと認識し、管理体制の強化に努めております。具体的には営業推進部門から独立した審査部・審査管理部において管理する体制とし、取引先の実態把握に基づく債務者格付や厳格な自己査定を定期的実施し信用リスク管理の強化に努めております。また、取引先の実態把握が信用リスク管理には不可欠との基本認識のもと、融資に強い人材育成、与信判断力のレベルアップを目的とした審査トレーニー、集合研修、臨店指導等を行っております。一方、取引先の経営改善支援を地域金融機関としての重要な責務と認識し改善支援活動に取り組んでおります。

市場リスク管理体制

金利、株価等の変動による資産価値の変動が経営に与える影響を十分認識し、管理体制の強化に努めております。具体的には市場部門（市場金融部）、事務管理部門（市場業務室）、リスク管理部門（リスク評価室）を組織的に分離するとともに、相互牽制に必要な各種管理規程を制定し、リスク管理部門においてモニタリングを行っております。また、市場リスクは、金利ギャップ分析やベシス・ポイント・バリュー（*）VAR（* 等により計測し、有価証券等の市場取引についてはポジション限度額を設定し管理しております。一方、銀行全体の金利リスクはALM管理としALM委員会において計測されたリスク量、市場動向等の報告に基づき必要な対応策を検討しております。

* ベシス・ポイント・バリュー法（BPV法）

金利等の変化に対する時価の変化額をリスクとして表す手法。例えば、10bpvといった場合、金利が10bpv（=0.1%）変化した場合の時価の変化額を指します。

* VAR（バリュー・アット・リスク）

VARは、過去のデータに基づく統計的手法により、一定期間・一定確率のもとで、保有するポートフォリオが被る可能性のある最大損失額（最大時価減少額）を推定したものです。一定確率は片道99%の確率を使用しています。

流動性リスク管理体制

経営の安全性を確保するうえで安定的な資金繰りを維持することの重要性を十分認識し、管理の強化に努めております。具体的には、資金ポジション状況等に応じた対応策を定め、資金繰り管理部門（市場金融部）において円貨・外貨一体の資金繰り管理を行うとともに、ALM委員会において経営環境、資金繰り状況、流動性確保状況等を勘案し必要な対応策を検討しております。

事務・システムリスク管理体制

全ての業務に事務リスクが所在することおよび事務リスクを軽減することの重要性を十分認識し、管理体制の強化に努めております。具体的には、事務取扱要綱等を整備するとともに、臨店事務指導や各種研修等により行員の事務水準およびモ

ラルの向上に努めております。また、人為的なミス、不正を排除し、且つ能率的に事務を処理するために、事務プロセスの改善、機械化、集中化に取り組んでおります。なお、お客さまからのお問い合わせ等に対しては、総合事務部内にお客さまサービス室を設置し対応しております。

システムリスクについては、コンピュータシステムやネットワーク等の故障、災害、誤処理、不正使用等の経営に与える影響の重要性を十分認識し管理体制の強化に努めております。具体的には、セキュリティポリシーを制定し、それに沿った管理体制の構築に取り組んでおります。また、管理強化の一環として14年度は監査法人による監査を受けました。

統合リスク管理体制

横断的なリスクのモニタリングを行う部署としてリスク評価室を設置し、各種リスクおよびリスク管理態勢のモニタリングを行っております。

「コンプライアンス体制」

当行ではかねてより「コンプライアンス(法令等遵守)」を経営の重要な柱として捉え、その体制の充実を図ってまいりました。

当行は、コンプライアンスを単なる法令の遵守に止まらず、広く社会的ルールや倫理も含む概念として捉え、その基本理念として「千葉興業銀行倫理憲章」を制定しております。

千葉興業銀行倫理憲章

1. 健全な経営と揺るぎない信頼の確立
千葉興業銀行は、銀行のもつ社会的責任と公共的使命の重みを常に認識し、健全な業務運営を通じて揺るぎない信頼を確立します。
2. 法令やルールの厳格な遵守
千葉興業銀行は、法令やルールを厳格に遵守し、社会的規範にもとることのない誠実かつ公正な企業活動を遂行します。
3. 地域の発展への貢献
千葉興業銀行は、地域の総合金融機関として、創意と工夫を活かした質の高い金融サービスの提供を通じて地域の経済・社会・文化の発展に貢献します。
4. 反社会的勢力との対決
千葉興業銀行は、市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力とは断固として対決します。
5. 経営情報の公正な開示
千葉興業銀行は、経営情報を積極的かつ公正に開示し、広く社会とのコミュニケーションを図り、透明な経営を行います。

監査部を代表取締役の直轄とし、監査部長をコンプライアンス統括責任者としております。

また、全ての本部・営業店にコンプライアンス責任者を置き、コンプライアンス違反が発生しないように監督させると共に、行員に対する研修等を行っております。

また、定期的に点検を行い、その結果に基づき全本部・営業店において「コンプライアンスプログラム(改善計画)」を作成し、研修などを計画的に実施し、コンプライアンス体制の一

層の充実を図っております。

金融商品販売法等への対応

当行では、「金融商品勧誘方針」を制定し、全営業所にポスターを掲示しております。

さらには「金融取引勧誘規程」「金融取引勧誘要領」を制定し、「消費者に配慮した営業」の考え方を徹底すべく、行員の教育・指導を継続して行うなど、当行の経営理念の一つである「お客さまのために」の具体的な実現を図っております。

金融商品勧誘方針

当行は、次の5項目を遵守し、

お客さまに対して金融商品の適正な勧誘を行います。

1. お客さまの知識や経験および財産の状況に応じた、適切な金融商品をお勧め致します。
2. お客さまご自身の判断でお取引いただくため、商品内容やリスク内容など重要な事項を十分ご理解していただけるよう、説明に努めます。
3. 断定的判断を申し上げたり、事実でない情報を提供するなど、お客さまの誤解を招くような勧誘は行いません。
4. お客さまにとって不都合な時間帯やご迷惑な場所などで勧誘を行うことは致しません。
5. 本勧誘方針に沿った適正な勧誘を行うために、研修体制の充実や行内ルールの整備などに努めます。

本勧誘方針は、確定拠出年金法上の「企業型年金に係る運営管理業務のうち運用の方法の選定及び加入者等に対する提示の業務」および「個人型年金に係る運営管理機関の指定もしくは変更」に関して準用致します。

「配当政策について」

当行は、銀行業としての公共性に鑑み、健全経営を確保するため内部留保の充実を図るとともに、安定的な配当に努めていくことを基本方針としております。

優先株式の配当

優先株式の中間配当につきましては、経済環境等が不安定かつ見通しが不透明な状況にあったことから見送りとさせていただきます。本年度末決算において一括配当とさせていただきます。

普通株式の配当

また、当期の普通株式の配当につきましては、内部留保が未だ薄くさらなる充実を図ることが必要であることから、見送らせていただきました。

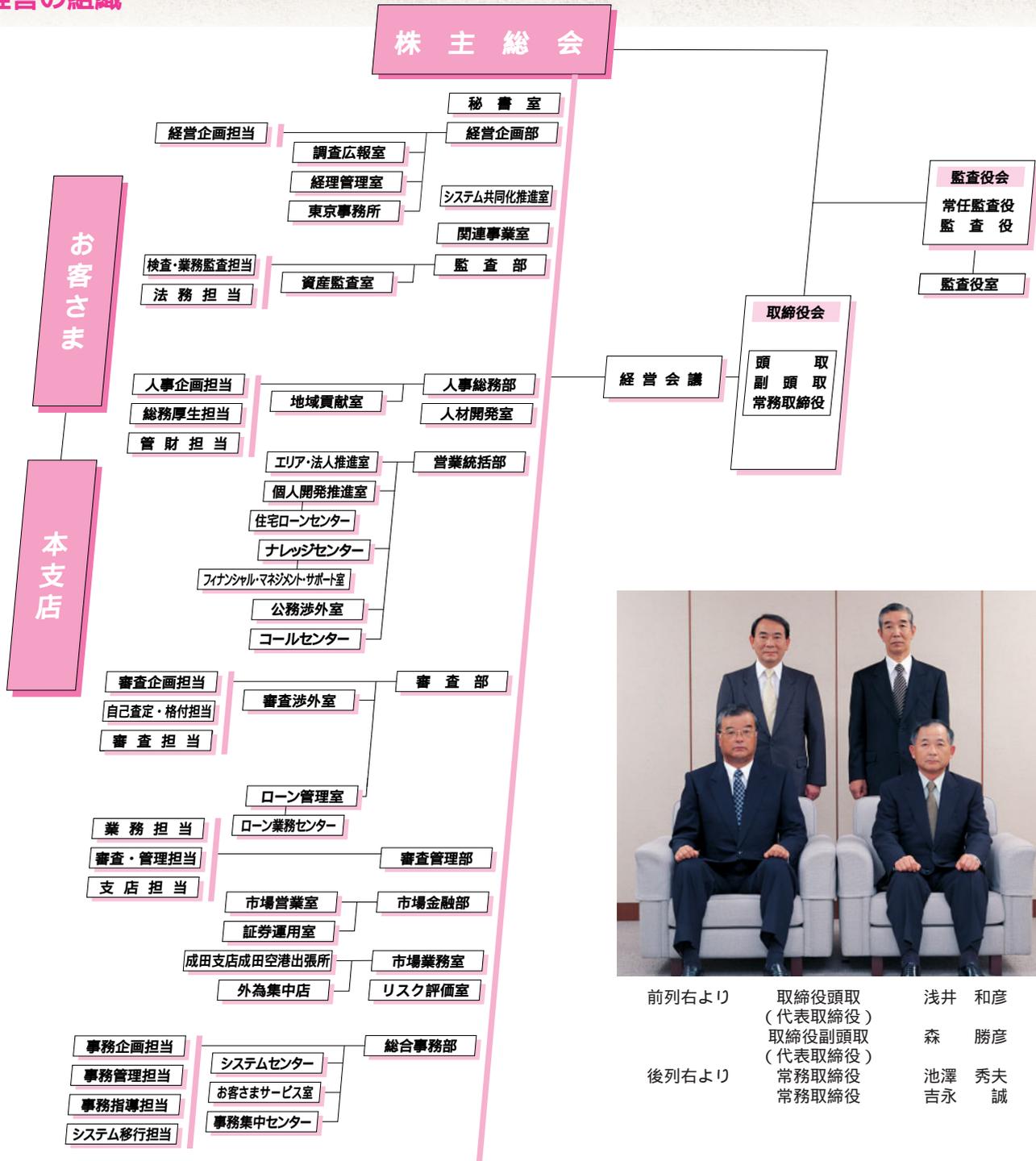
普通株式の株主の皆さまには永年にわたりご迷惑をお掛けしておりますことに対し、深くお詫び申し上げます。何卒ご理解を賜りますようお願い申し上げます。



組織等の状況

経営の組織

平成15年7月1日現在



前列右より 取締役頭取 (代表取締役) 浅井 和彦
取締役副頭取 (代表取締役) 森 勝彦
後列右より 常務取締役 池澤 秀夫
常務取締役 吉永 誠

従業員の状況

	平成14年3月31日	平成15年3月31日
従業員数	1,426人	1,386人
平均年齢	39歳7月	39歳8月
平均勤続年数	16年8月	16年8月
平均給与月額	408,705円	404,966円
嘱託・臨時従業員数	709人	741人

常任監査役 熱田正之
常任監査役 森田 勉
監査役 小船井正浩
監査役 端崎真一

上席執行役員 (経営企画部長) 山口 滋
執行役員 (第三エリア営業本部長) 向後文司
執行役員 (審査部長) 大石誠一
執行役員 (営業統括部長) 毎床一成
執行役員 (本店営業部長) 石田康明
執行役員 (総合事務部長) 前嶋 薫
執行役員 (市場金融部長) 北尾 徹

当行の概要と沿革

地域と共に歩む銀行として、着実な発展を続けてきました。

当行の概要

(平成15年3月31日現在)

名 称	株式会社千葉興業銀行
(英文表示)	The Chiba Kogyo Bank, Ltd.
代表者	取締役頭取 浅井 和彦
本店所在地	千葉県千葉市美浜区幸町2丁目1番2号 電話：043(243)2111(代表) 郵便番号：261-0001
設立年月日	昭和27年1月18日(営業開始：昭和27年3月3日)
資本金	579億4,189万円
店舗数	71店舗(県内70店舗、都内1店舗)
行員数	1,386名

沿 革

S. 27. 1	設立 資本金5,000万円 初代頭取 児島健爾 就任	H. 3. 7	ちば興銀コンピュータソフト(株)設立
3	営業開始	H. 4. 3	千葉支店ビル新築(資料展示室、 ハイビジョン付ホール等設置)
S. 38. 5	第2代頭取 伊藤與八 就任	H. 5. 3	中間時価発行増資取り扱い開始
S. 44. 4	第3代頭取 飛田 勇 就任	11	信託代理店業務開始
S. 45. 6	東京支店開設	H. 8. 11	テレフォンセンター(コールセンター)設置
12	外国為替業務開始	H. 9. 4	新コーポレート・スローガン制定
S. 47. 3	現本店完成	H. 10. 7	ちば興銀親切向上宣言制定
9	東京証券取引所第2部上場	9	預金2兆円達成 商品ファンドの取り扱い開始
S. 48. 3	預金2,000億円達成	12	投資信託の窓口販売業務開始
8	東京証券取引所第1部上場	H. 11. 4	手形・小切手の記名判印刷サービス開始
S. 49. 8	預金オンライン稼働	7	ポイント制導入(ちば興銀「コスモクラブ」) テレフォンバンキングサービス・スタート
S. 50. 11	第4代頭取 吉原三郎 就任	9	第三者割当増資 新資本金432億円 富士銀行とのATM相互利用サービスの開始
S. 54. 4	千葉保証サービス(株)設立	10	郵貯とのATMオンライン個別提携開始
S. 55. 3	預金5,000億円達成	12	第7代頭取 浅井和彦 就任
S. 56. 5	ローンセンター(ローン業務センター)設置	H. 12. 4	モバイルバンキングサービス開始
S. 57. 12	千葉総合リース(株)設立	8	第三者割当増資 新資本金712億29百万円 銚子・館山信金とのATM相互利用サービス開始
S. 58. 2	ちば興銀ユーシーカード(株)設立	9	資本金を279億29百万円に減資 公的資金約600億円を導入し、新資本金579億41百万円
4	国債等公共債の窓口販売業務開始	H. 13. 1	ATM機能の拡充(郵貯との入金サービス 開始、当行のATM入金時間延長)
S. 59. 10	8月に「海外コルレス銀行」認可 10月に業務開始	4	営業統括部内にフィナンシャルプロダクト推進室設置 損害保険窓口販売業務開始
S. 60. 10	日本銀行一般代理店業務開始(稲毛支店)	6	テレフォンバンキングサービスによる投資信託取引開始
S. 61. 1	ちば興銀ビジネスサービス(株)設立	11	県内地銀初!リスク限定型投資信託取り扱い
6	第5代頭取 松岡 修 就任	H. 14. 3	創立50周年
S. 62. 7	海外コルレス包括承認銀行となる	5	地銀初!償還時元本100%確保型投資信託取り扱い
9	預金1兆円達成	8	首都圏地銀初!ATM宝くじサービス取り扱い
10	増資 新資本金103億1千9百万円	10	生命保険窓口販売業務開始
S. 63. 7	ちば興銀ファイナンス(株)設立	H. 15. 5	天候デリバティブ媒介業務開始
9	初の転換社債発行(100億円)	7	営業統括部内にナレッジセンター設置 (FP推進室改組)
H. 元. 6	金融先物取引開始		
10	増資 新資本金221億8千7百万円		
H. 2. 3	預金1兆5,000億円達成		
H. 3. 6	第6代頭取 免出都司夫 就任 新企業理念、シンボルマークの制定		