

ちば興銀の新しいスタートです！

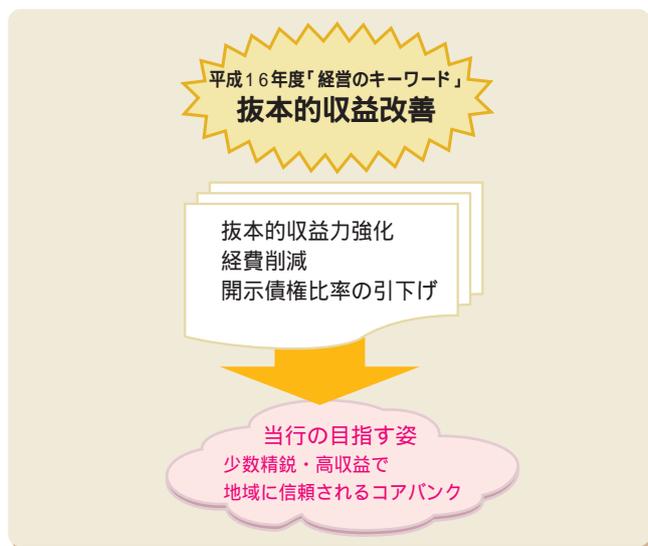
“池澤新頭取が語る”

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12年度より、「少数精鋭・高収益で地域に信頼されるコアバンク」の確立を目指し、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業績回復ならびに財務の健全化に取組み、新生ちば興銀への再生を図ってまいりました。その結果、平成12年度には黒字転換を実現、以降、預金・投資信託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。

当行は、本業に関する収益を改善し、経営健全化計画の諸目標を実現していく為に、執行に関する体制を効率化・強化するとともに、平成16年度の経営のキーワードを「抜本的収益改善」とし、「抜本的収益力強化・経費削減・開示債権比率の引下げ」といった課題にチャレンジすることで、地域に信頼され、中小企業のお役に立つ銀行として、筋肉質の経営体力を持った「少数精鋭・高収益で地域に信頼されるコアバンク」の確立を図り、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、期待にお応えしていきたいと考えております。



平成16年度の経営戦略

当行の新経営並びに執行体制

〔新執行体制〕

「抜本的収益改善」を早期に実現していくため、執行に関する体制を効率化・強化し、執行役員制度の拡充を実施いたします。

当行の代表取締役である頭取を頭取・CEO（最高経営責任者）、副頭取を副頭取・COO（最高執行責任者）といたします。

〔新経営会議（決定機関）〕

頭取・CEOを議長とし、重要な経営の意思決定・執行方針を審議する会議として、役割・性格を明確化いたします。

審議事項は、銀行業務に係わる重要事項と経営方針・企画・全体人事など、銀行業務執行にかかわる重要事項等といたします。

〔経営執行委員会〕

具体的な執行に係わる企画等を、副頭取・COOと経営執行

委員会（新設）に委ね、経営の効率化、執行のスピードアップを図ります。

この効率化等で捻出された体力により、役員・本部スタッフが一層営業店並びにお客さまのもとに出向き、ニーズを発掘したり、これに対するソリューションの提供や、商品開発、経営相談などに対応していきます。また、権限委譲と執行責任の強化を進め、本部のスリム化、経営の効率化・迅速化を進めてまいります。

抜本的収益力強化

本業収益力の強化が何にも増して重要なことから、

「“営業店”に目線を置いたマーケット分析 即ちマーケット戦力配置の見直し」

「収益と経費構造の見直し」

「本部は企画立案と営業店・お客さまの支援部隊に徹し、軽量化を実現する」

などを切り口に、既に徹底的な分析を終え、平成16年度より新たな営業店戦略を矢継ぎ早に展開する体制が出来上がりました。

・新営業店体制の構築

「全営業店が、持てる力、エネルギーを全て収益増強に集中できる体制」を構築し、かつ同時に圧縮した経費の一部は、新店舗づくり、IT投資などの明日への戦略投資に使っていかうとの強い思いのもとで、新営業店体制の検討を進めてまいりました。

- ・後方事務のさらなるエリアセンターへの移行
- ・経費のきめ細かな削減による収益性の高い営業店作り
- ・既存のお客さまからの徹底的なニーズの掘り起こし
- ・質の高い渉外活動の追求

などであります。

システム共同化実現時期なども睨みながら、新営業店体制を個別の営業店毎に構築し、法人・個人営業戦略の強化を図ることにより、収益力を強化してまいります。

新営業店体制の概要

マーケット分析に基づく営業体制の変革と営業戦力の配置

- ・地区法人営業部を持つ大型法人店舗・持たない法人店舗・大型個人店舗・個人専門店・サテライト店舗・外訪型店舗など12通りの新しい店質区分と店舗づくり
- ・取引先一課制の大幅採用
- ・ローテラー（マネープランナー）の大増員と取引先課への所属変更
- ・業務課の役割課題の変更 スタッフを中心にした体制、堅確・スピーディな事務処理とCSの追求を主要業務とする新たな業務区分の実現

・法人戦略の強化

お取引先のニーズにより高度かつ多角的にお応えすべく地区法人営業部の組成を計画しており、法人戦力を集約化することにより中小企業貸出の増強を図るとともに、個社別採算管理の徹底により、企業取引の採算性向上を目指してまいります。

ナレッジセンターのフルサポートによる新フィービジネス・提案型ビジネスの強化を図ってまいります。

また、各エリアに「融資管理渉外室」を設置し、効率的な融資業務運営を行い、営業店負担の大幅軽減と業績推進に特化した営業店体制の構築を図ってまいります。

・個人戦略の強化

住宅ローン戦略の再構築とマネープランナーによる店頭戦略の強化を図ってまいります。

従来の住宅ローンセンター及び住宅ローンムービングセンターを「ローンプラザ」に組織変更し、お客さまのライフステー

ジに合わせたチャネルへと転換していきます。

また、ローテラー（マネープランナー）を増員して店頭営業力をさらに強化してまいります。

全経費の抜本的な見直しへの挑戦

当行は、従来から効率的な営業推進体制を目指し、店舗・人員の見直しを含む人件費・物件費の削減に努力してまいりました。しかしながら、人員・経費の従来型の削減も限界に近づいていることから、「新営業店体制の構築」とは別に、諸物件費の全面的見直し作業を精力的に行いました。

いわゆる全経費の抜本的な見直しであります。広告宣伝費、印刷費、文具費はもちろん不動産・機械賃借料、保険など全ての見直しを行い、旧店舗の賃借契約解除、余剰スペースの有効活用策などの検討もすでに精力的に行っております。平成16年度から17年度にかけて当行の収益構造は確実に改善されていくものと確信しております。

基幹系システムの共同化

当行は次期基幹系システムを「NTTデータ地銀共同センター」へ移行する計画です。基幹系システムの自前主義から転換し先進のITベンダーに任せることにより、運営費や新規・更新費用の削減を図ると同時に限られた経営資源を戦略情報システムに集中させるもので、現在システム共同化推進室を中心に全行一丸となり、この移行プロジェクトに対応しております。移行後は、デビットカードの24時間使用を可能とするほか、共同化によって可能となるATMの24時間稼働や店舗別に異なる営業時間の設定、家計簿集計サービスの取扱いなどについて、移行後の新システム定着後、導入の可否を順次検討してまいります。

なお、本年5月を予定として移行開発を進めてまいりましたが、株式会社エヌ・ティ・ティ・データより、昨今の金融システムに求められる安全性を考慮し、当行の移行予定時期を変更して欲しいとの要請があったことから、移行予定時期を10月に変更し、地銀共同センターの移行準備に万全を期しております。

不良債権の処理促進 資産・財務の健全性向上

開示債権比率の引下げは、リレーションシップバンキングの集中改善期間の最終年度である平成16年度の極めて重要な課題ですが、当行としても経営戦略上の重要なターゲットと考えております。本部、営業店一体となって個別取引先毎の対応策とタイムスケジュールを明確にした全行的取組みを進めるなど、あらゆる不良債権削減努力により、開示債権比率の引下げに全力投球してまいります。

・不良債権削減の強化

不良債権の削減は単に不良債権を回収していくという考え方ではなく、企業を再生していくことに重点を置き、当行は、お取引先企業の経営改善を積極的に支援し、健全企業に再生できるように今後とも注力する所存であります。

企業再生は、高い専門性を要することから、地域金融機関としてのノウハウの蓄積が乏しい分野であり、監査法人、公認会計士、弁護士、その他事業再生の専門家とのタイアップ、千葉県中小企業再生支援協議会の積極的活用と連携、政府系金融機関（日本政策投資銀行、中小企業金融公庫、商工組合中央金庫）との連携を強め、再生に向けた活動、人員のレベルアップを図ってまいります。

・審査体制等の強化

案件審査の高度化を図る観点から、既に一部業種別審査体制を導入しておりますが、今後はさらにこの体制を拡充するとともに、大口与信先の管理を強化してまいります。

人材・組織の活性化

・組織風土の刷新と人材育成

人員・人件費の削減を進める中、従来の年功序列型の人事制度を改革し、実績評価を重視した人事体系と評価システムを確立、役職定年制の導入・役職登用年齢の引下げ・ポスト公募制の実施等により、人材の若返り等による組織の活性化を進め、関連会社も含めた組織風土の刷新を図ってまいります。

多様化・高度化する金融サービスやお客さまニーズに対応できる人材を育成していくため、「法人・個人営業関連」・「融資業務関連」・「店頭業務関連」のフィールド別に、能力開発のためのステップと各ステップに求められるスキル・知識を明示するとともに、行動変革に繋がる実務ノウハウの習得を中心とした研修や育成プログラムの整備、充実を図ってまいります。

・行員サイドに立った人事制度の見直し

当行には今までもキャリア・ディベロップメント・プログラム（CDP）はありましたが、様々なミスマッチをなくす一助として、「個人のためのキャリア開発」という視点から、人事制度の見直しを行い、行員一人一人にスポットを当てたCDP制度へと全面的に見直し、キャリア開発支援体制の確立を図ってまいります。



子会社・関連会社の収益等の動向

当行グループ全体の財務内容の強化を図るため、各社の業務見直しとリスク管理の強化を進めるとともに、コスト削減と業務の効率化を推進し、関連会社各社の自立経営体制の整備に一段と注力してまいります。

平成14年度に自立経営を確立した千葉総合リース(株)は、今後とも、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。

千葉保証サービス(株)は、ちば興銀ユーシーカード(株)との統合を予定していましたが、ちば興銀ユーシーカード(株)はカード業務に特化し、保証部門を千葉保証サービス(株)に譲渡する方向で、具体的な手続きを開始いたしました。

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、平成16年度には新たに同社内にスタッフサービス室を設け、全スタッフを対象とした一元管理を行ってまいります。

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。

「リレーションシップバンキングの機能強化」に対する取組み

「リレーションシップバンキングの機能強化」を通じて、千葉県経済活性化の動きに積極的に取組むことで、地域経済・お取引先の発展に役立つとともに、新たなビジネスの創造を含め各分野に力一杯チャレンジし、攻めのエネルギーを創造してまいります。

中小企業金融の再生に向けた取組み

・創業・新事業支援機能等の強化

平成15年7月に新設した「ナレッジセンター」を中心に、地元千葉県のお取引先企業への各種情報のご提供やマッチング、創業支援・育成といった様々な取組みを開始しております。

平成15年8月には、日本大学生産工学部・生産工学研究所やマンション管理会社・地元建設業者の方々と連携、建築を学ぶ学生がデザインする「学生マンション」建設プロジェクトへの参画を通じて、街づくりをサポートし産学連携で地域に貢献いたしました。

千葉県中小企業再生支援協議会、ベンチャークラブちば等との連携・情報交換を行い、平成15年11月には「ベンチャークラブちば」ビジネスプラン発表会に参加し、参加企業とのネットワークを構築、積極的にビジネスマッチング情報を提供しております。

平成16年2月には、日本政策投資銀行と業務協力協定を締結、また、同年3月には中小企業金融公庫や商工組合中央金庫とそれぞれ業務連携協力に関する覚書を締結いたしました。これによりベンチャー支援、企業再生、中小企業の経営支援等に関する連携を円滑にし、相互に協力し、地域経済の活性化と中小企業金融の再生に貢献してまいります。

さらに、千葉県による「千葉県版CLO」への参加や売掛債権流動化など、中小企業の資金調達ニーズの多様化に対応しております。

当行は、平成7年度より日本工業新聞社の主催する「千葉元気印企業大賞」に共催し、活力溢れる経営で時代を先取りする中堅・中小およびベンチャー企業を広く表彰しておりますが、平成15年度も県内の元気溢れる中小企業10社が受賞企業として選考され、平成16年2月に表彰されました。

「千葉元気印企業大賞」入賞企業が中心となって設立し定期的開催されている異業種交流組織の「千葉元気印の会」に、当行もメンバーとして参加、経営に役立つ情報の提供に努めてまいります。また、平成15年7月から定期的開催している会員企業向け情報交換勉強会（元気塾セミナー）を通じ、ベンチャー企業経営者のマネジメント力強化、営業情報ストックの拡充をサポートしております。

・取引先企業に対する経営相談・支援機能の強化

当行は、お取引先企業への経営改善支援活動を一段と拡充・強化しております。

その結果、平成15年度の「経営改善計画」策定支援先は新たに103先増加し、平成16年3月で「経営改善計画」策定支援先累計は189社となりました。

また、平成15年10月からは「審査渉外室」を改組し「企業支援室」として、新たに同室内に「企業再生チーム」を立ち上げ、早期企業（事業）再生の取組みを一段と強化しており、12月にはM&Aによる事業再生支援の実績をあげることができました。また、千葉県中小企業再生支援協議会による支援についても、既に支援が決定した先が1社、現在進行している先が1社となっております。

平成16年3月には、次世代の経営者を育成する目的で、中小企業経営者を会員とする任意団体「経営塾」を組成することといたしました。今後、定例的ビジネス交流会やセミナーの開催を実施してまいります。

・新しい中小企業金融への取組みの強化

平成15年10月より千葉県信用保証協会との提携によるスコアリングモデルを活用した無担保融資制度「ダッシュ5,000」の取扱いを開始した他、平成15年12月より「千葉県CLO（貸付債権担保証券）活用資金融資」の取扱いを開始しました。このような新商品の発売を初めとして、新しい中小企業金融への取組みを一段と強化し、地域経済・地元企業の活性化をバックアップしております。

各金融機関の健全性の確保、収益性の向上等に向けた取組み

・資産査定、信用リスク管理の強化等

融資審査体制の強化による信用リスク管理強化、自己査定・償却引当・担保評価への厳格な対応と経営改善支援・企業再生への取組みを一段と強化することにより、不良債権の削減に取り組んでまいります。

また、地銀協「信用リスク定量化共同システム」を活用し、信用リスクに応じた適正な貸出金利体系を構築してまいります。

・地域貢献に関する情報開示等

中小企業金融の再生に向けた取組み状況、地域への信用供与の状況、地域貢献の状況等を含め情報開示を充実させ、経営の透明性を高めてまいります。

県内金融機関の中で最初に「地域貢献室」を設置。「ごみゼロ運動」などの地域交流活動、「コンサート」「写真展」開催などの文化振興活動に積極的に取組むほか、千葉県における「小さな親切」運動推進本部事務局を務め、県下の各種活動を支援しております。

なお、地域との共生を推し進めるとともにお客さまサービス・お客さま満足度を一段と向上させることを目的に、総合事務部お客さまサービス室、人事総務部地域貢献室を統合し、「お客さまサービス推進室」を設置（平成16年4月）、地域貢献活動の強化、あらゆる角度からのお客さまサービス（CS）向上策の推進、企業の社会的責任（CSR）の取組み開始など、経営戦略的切り口を持って、地域金融機関としての当然の役割 地域との共生を追求する窓口としております。

「平成16年度の業績見通し」

平成16年度の業績見通しは、正味業務純益で123億円、経常収益426億円、経常利益55億円、当期純利益42億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55億円、当期純利益43億円を見込んでおります。

（注）上記の見通しは現時点で入手可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確定な要因に係る仮定を前提としています。実際の業績は、今後様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。

平成15年度(平成16年3月期)を振り返って

「経営の環境」

当期のわが国経済は、輸出の増加や設備投資の回復等により、大手製造業を中心に緩やかな持ち直しの動きが見られたものの、内需の柱である個人消費は、依然として厳しい雇用情勢や増大する社会保障費負担などにより先行き不安感を払拭できず、本格的な回復には至らない状況が続きました。

当行の営業基盤である千葉県は、県内の年間倒産件数が4年ぶりに減少に転じて、沈静化しつつあり、地価の動向を見ても、平均下落幅は住宅地、商業地とも縮小、また、一部に上昇地点がみられるなど明るさも見え始めていますが、依然として厳しい環境が続いています。

金融業界においては、産業再生機構の発足など不良債権問題解決に向けた新たな動きがありました。また、地域金融機関においては、金融庁より公表された「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」に基づき、中小企業金融の再生と銀行経営の健全性・収益性の向上に向けた取組みを柱とする「リレーションシップバンキングの機能強化計画」を策定し、地域経済活性化に向けた各種具体的な取組みを本格化させています。

「当行の業況」

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高止まり等、当行を取巻く経営環境は一段と厳しさを増していることから、平成15年度における経営のキーワードを「コストを意識した収益」、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」として、収益力回復に取組んでまいりました。

また、平成15年3月期の当期純利益が経営健全化計画比3割以上未達等の事由により、昨年業務改善命令を受けたことから、全行員の総力を再度結集し、より一層の収益力強化と資産のさらなる健全化を進めてまいりました。

収益力・営業力の強化

当行は、営業戦略の柱として、地域特性に応じたマーケット戦略の考え方を取り入れ、平成12年4月より「エリア営業体制」を導入、また、営業店収益管理手法の改革、営業店目標・表彰制度の改定等を行い、営業力強化の基本を支える業績推進手法・管理手法の見直しを進めてまいりました。

平成15年度は、これら各種管理手法の定着化を一層進めるとともに、さらなる収益力・営業力の強化のための施策を順次実施してまいりました。

営業力の強化（中小企業貸出増強・個人ローン増強・個人預り資産増強）を実現するため、また、お取引先へのサービス提供力を強化し、多様化するお客さまのライフスタイルやニーズに対応するため、既に開始しているテレフォンバンキングやインターネットバンキングサービスなどの他、コールセンター等のチャネルの強化・拡充を進め、お客さまの接点の強化に努めてまいりました。

さらに、個人向け渉外戦力として、渉外スタッフ（パートタイマー）の増員、フルタイム勤務の渉外スタッフの導入、渉外スタッフのフォロー体制（研修・臨店指導）の再構築を図りました。店頭窓口（テラー）、渉外スタッフ、コールセンター（テ

レマーケッター）の連携体制による効率的なセールス活動を展開し、担い手強化による個人取引増強に努めてまいりました。

・「ナレッジセンター」の構築

営業店の「情報提供力の飛躍的アップ、各種情報の能動的集約と効果的発信」を狙いとして、平成15年7月にフィナンシャルプロダクト推進室を組織母体とした情報ターミナルとしての「ナレッジセンター」を設置いたしました。

地銀ならではのローカルエリア情報とお客さまに役立つ営業情報等を集約し、当行関連会社を含めた「ちば興銀グループ」全体で、お客さまニーズにお応えしております。

・「エリアセンター」とリンクした店頭営業力強化の推進

エリアセンターを活用した「営業店事務の抜本的集中」と、「店頭営業力の強化」をあわせて実現する施策を推進いたしました。

具体的には6か所のエリアセンターごとに戦略店舗を選定し、個店別に事務の集中、非効率事務の削減、行員・スタッフの互換性向上を本部の個別指導により推進するとともに、テラーがローカウンターで投資信託等のセールスに専念できる体制作りを推進いたしました。

戦略店は平成14年下期の試行2か店を含め、平成15年度までに21か店実施しました。平成16年度も引き続き推進してまいります。

・コールセンターの充実による預り資産や各種ローン等の拡販

コールセンターのお客さまチャネルとしての役割は益々重要となることから、オペレーター端末機の増設・機能強化を実施するとともに、コールセンターのスタッフ増員等により、体制を強化いたしました。

コールセンターによるテラー及び渉外スタッフの営業活動等への支援コールを実施、預り資産や各種ローン等の拡販を進めてまいりました。

・「個社別採算概念」の導入

平成15年度上期に導入した「個社別採算概念」の定着に努めるとともに、信用リスクに見合った金利水準の考え方を、お客さまにご納得いただけるよう充分にご説明し、貸出金利水準の是正に努めてまいりました。

・ノンアセット収益の増強等

ノンアセット収益の増強（投資信託・生損保の販売、ATM宝くじ・私募債・M&A等の手数料収益増強、貸金庫・FBの利用率アップによる手数料収益増強、外為・デリバティブ取引等の手数料収益増強等）については、新設したナレッジセンターが核となって、私募債、M&A、シンジケートローン等の新しい分野にも取り組みました。

下期はさらにノンアセット収益を当行の収益源の柱とすべく、上期から順調に進展している「役務取引等収益」の比重をさらに高めるため、ナレッジセンターにおける総合金融サービス提供力を一段とステップアップさせ、千葉県内全域の法人・個人のお客さまのお役に立つ情報・商品・サービスの提供に努めております。

この結果、役務取引等収益は前期比4億円増加し61億円となりました。これからもお客さまに喜んでいただける高付加価値商品を発売していく予定です。

新商品・新サービスの提供

新たなビジネスチャンスとして、以下のような新しい商品・サービスの提供にも積極的に取組みました。

天候デリバティブ媒介業務などの新業務開始

- ・新聞やテレビでも報道され注目された「天候デリバティブ」については、平成15年5月より媒介業務を開始しておりますが、新たに当行専用のオリジナル商品として冬季の定型商品を取扱い開始（平成15年10月）その後も季節要因に対応した商品の取扱いにより、契約先は順調に拡大しております。また、波という新しい指標を活用した日本初の「波浪（はろう）デリバティブ」の発売を開始いたしました（平成16年3月）
- ・銀行保証付私募債の取扱いを開始（平成15年7月）地元のお客さまが長期安定資金を確保できるよう積極的にサポートを行い、お取引先の高い評価のもと、平成16年3月末で29件、63億円の実績をあげております。

投資信託などの新商品発売

投資信託などの新商品も順次発売しております。いずれも数多くの申込みをいただきました。

- ・既に販売中の世界主要国の債券に投資するファンドに加え、投資地域限定商品（ユーロ圏・オセアニア地域＜地銀初＞）や、米国債券市場の3つのセクター（高格付債、株式関連債、ハイ・イールド債）に分散投資する投資信託の取扱い開始。（平成15年7月）
- ・当行専用商品として、リスクを限定した条件付元本確保型の投資信託「夢物語」を発売したほか、不動産投資信託（REIT）を組入れた、国内では初めての公募ファンドの一つである「財産3分法ファンド」の取扱いを開始。（平成15年11月）
- ・邦銀初の上海A株・深圳A株に實質的に投資できる中国株ファンド「チャイナ・ロード」（愛称・西遊記）の取扱い開始。（平成16年2月）

これら新商品の発売もあって、株式投資信託販売実績は293億円となり、前期比109億円増加いたしました。なお、平成16年4月より、地元球団である千葉ロッテマリーンズの今シーズンの活躍を期待して、優勝・準優勝時の金利優遇定期と素敵なプレゼントを用意した「マリーンズ応援団定期」を期間限定で発売し、好評を博しております。

「IT化推進相談」窓口を開設

- ・NPO千葉県ITコーディネータと提携し、「企業のIT化」に関するご相談を無料でお受けする「IT化推進相談」窓口を開設、具体的且つ現実的なITソリューションを提供しております。（平成15年12月）

不良債権の処理促進等

・不良債権処理等への取組み

「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」の趣旨に則り、地域金融機関として地域経済との共生に重点を置き、お取引先企業の経営改善を積極的に支援し、健全企業に再生できるよう注力してまいりました。一方、再生の可能性を十分見極める中、最終処理を含めた不良債権処理、回収、担保改善等を併進し、担保評価の厳正化等を一層進めるなど不良債権の処理を促進いたしました。

・「経営改善計画」策定支援を基軸とした経営改善支援の強化

経営改善に取り組んでいるより多くのお取引先のご要望にお応えできるよう、経営改善支援先数を大幅に追加し、経営改善に向けた助言・アドバイス、「経営改善計画」策定の支援を実施いたしました。

また、経営改善支援の取組みを本部専担部署主体の取組みでなく、全営業店の取組みとして拡大強化するため、「経営改善支援」を恒常的に取組むべき業務として位置付けました。

さらに、営業店の経営改善支援ノウハウを高めるため、平成15年度上期から、企業支援室と人材開発室共同で「経営改善計画策定実践研修」を実施しております。

・開示債権の状況

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、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。

リスク管理債権

引続く企業業績の低迷などによる新たな大口の不良債権発生等や、下期中に行われた金融庁検査での指摘内容を反映し、債務者区分のさらなる厳正化等を実施したことなどから、リスク管理債権の当期末残高は1,274億円となり、平成15年3月末比8億円の減少に止まりました。貸出金に対する割合は9.04%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、78.53%となっております。



[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。

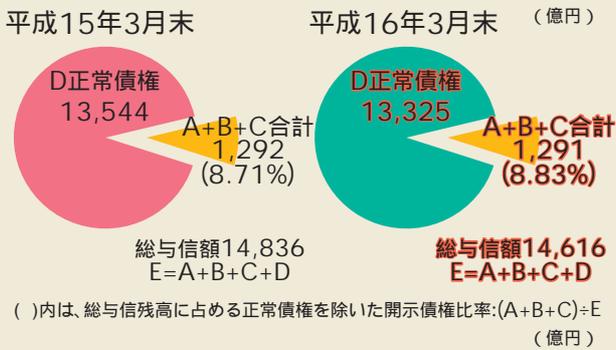
金融再生法における開示債権

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1,291億円となり、平成15年3月末比1億円の減少に止まりました。

また、総与信額に占める割合（「開示債権」比率）は8.83%となり、平成15年3月末比0.12ポイント上昇しておりますが、この4年の間では（平成12年3月末比）6.68ポイント低下しております。なお、カバー率は77.86%になっております。

今後とも回収と企業再生による不良債権削減策等を展開し、開示債権額の減少に努めてまいります。

金融再生法に基づく開示債権額比較 (除く正常債権)



	平成15年3月末	平成16年3月末
A.破産更生債権およびこれらに準ずる債権	313	235
B.危険債権	567	615
C.要管理債権	410	440
A+B+C 合計	1,292	1,291

[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。

・リスク管理の強化

当行はリスク管理を経営の重要課題として位置づけ、リスク管理体制の整備に努めております。

不良債権の健全債権化、削減・回収方策の検討、最終処理を進める一方、重要与信案件取り上げ時の個社別与信検討会を開催、また、信用リスク管理を強化するためには、「取引先の実態把握」が不可欠であるとの基本認識から、引き続き「事業金融強化プログラム」(*)を一層推進することにより、融資に強い人材の育成と信用リスク管理の強化を進めました。さらに、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、平成12年上期より導入し、本支店一体となった取組みを行っております。

この他、市場関連リスク管理の強化として、平成15年度より保有有価証券等に対しリスクベースでの限度額および損失限度額等を設定し管理する体制を開始し、その定着化に努めております。

システムリスクへの対応としては、主要エンドユーザーシステムの現況調査と障害時の対応策について検討、管理体制や管理方法等の整備に努めました。また、システム共同化に向け、様々なリスクの把握とその対応等の整備に努めております。

「業績」

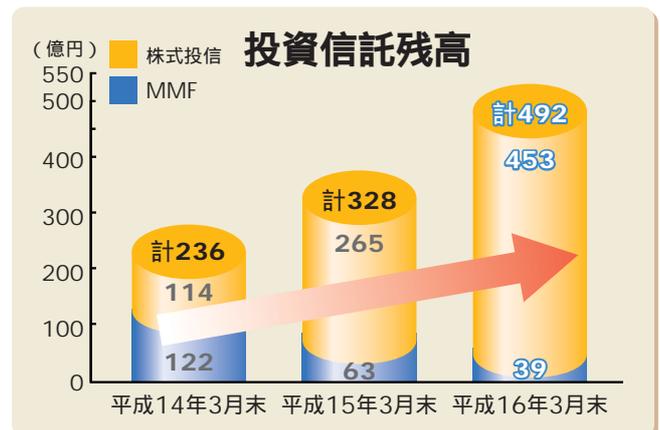
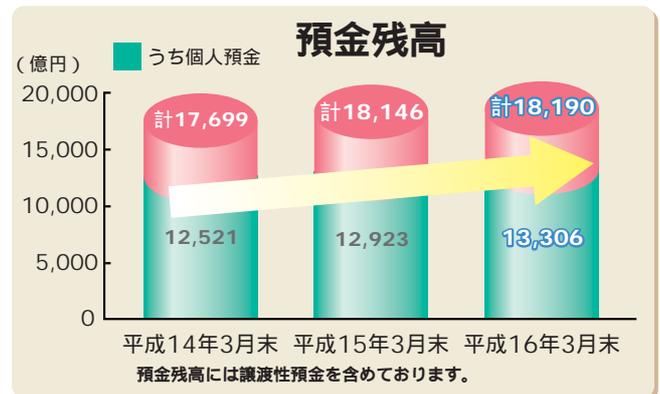
投資信託、住宅ローン好調！

当期の業績は、エリア営業体制を核に地域特性に応じたきめ細やか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、高金利預金の抑制や大口預金から譲渡性預金へのシフトなどもあり、平成15年3月末比135億円減少し1兆8,010億円となりました。なお、譲渡性預金を含めた預金残高は平成15年3月末比44億円増加し1兆8,190億円となっております。

個人預金は、平成15年3月末比383億円増加しております。「コスモス定期」3商品の好調に加えて「店頭窓口・渉外スタッフ・コールセンター」の連携による個人取引推進体制を構築し販売体制を整備したことにより、販売実績も順調に推移し、個人預金増強に大きく寄与いたしました。

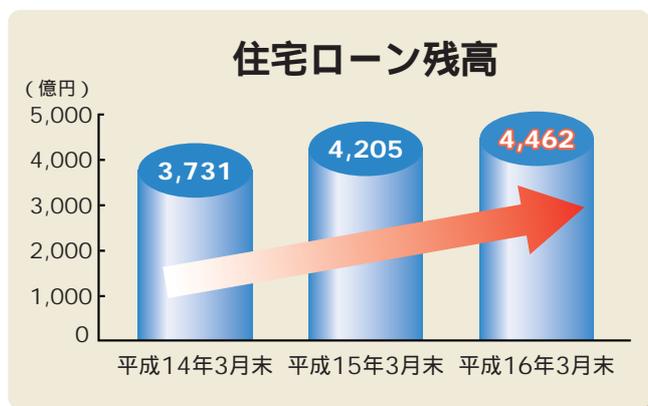
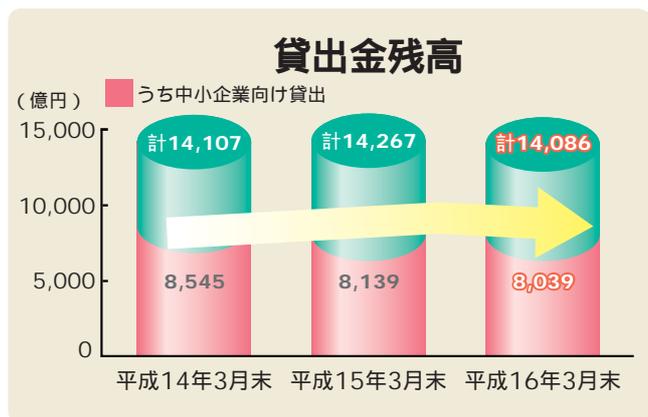
一方、投資信託の預り資産残高は、お客さまニーズに対応した新商品の発売や販売強化により、MMFが平成15年3月末比24億円減少したものの、主力である株式投信が188億円増加したことから、平成15年3月末比163億円増加し492億円となりました。



当期末の貸出金残高は、シンジケートローンにも積極的に参加したものの地公体向け貸出の大口返済や資金需要の低迷等により、平成15年3月末比181億円減少し1兆4,086億円となりました。

中小企業向け貸出については、「リレーションシップバンキングの機能強化」にも対応した新しい融資商品を発売、また、「エリア法人営業部」を中心に新規開拓など積極的な営業活動を展開したものの、資金需要の低迷に加え、不良債権処理を促進した結果、当期末の中小企業向け貸出残高は、平成15年3月末比100億円減少の8,039億円となりました。

住宅ローン・消費者ローンなどの個人ローンについては、個人取引の基盤拡充の中心として位置付け、積極的に増強を図りました。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を強化した他、多様化するお客さまのニーズにお応えすべく商品開発にも積極的に取り組み、「建替ホームローン」や「住宅諸費用ローン」といった新商品を発売、また、平成15年12月より千葉県内の金融機関として初めて「ガン保障特約付ホームローン」の販売を開始しました。また、期間限定で住宅ローン推進キャンペーンを展開する等、住宅ローン推進を一層強化しております。この結果、住宅ローン残高は引き続き好調で、4,462億円（平成15年3月末比256億円増）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増加させたことから、当期末の有価証券残高は、平成15年3月末比419億円増加し3,141億円となりました。

有価証券の評価差額

また、減損処理後の「その他有価証券」の評価益が37億円、評価損が38億円となり、評価差額は44百万円の評価損となっております。

「経営合理化の状況」

当期末現在の総店舗数は一般店60か店、個人特化店11か店の合計71か店と増減はありません。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15年3月末比14か所減少し115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＞12か所）

行員（総人員）につきましては、平成15年3月比10人減少し、1,376人となりました。

経費の削減 経営の効率化と合理化

平成15年度以降も、「地銀共同システム」への投資・新券発行対応コスト等による一時的物件費の増加が予想され、また業務効率化への対応からアウトソーシングコストが増加傾向にあります。

このような中、店舗毎のマーケティング分析に基づく新たな店舗運営や業務の効率化を一段と進めるとともに、店舗の維持管理費をはじめとした物件費のさらなる削減と通帳等の帳票類や事務用品の在庫管理の徹底等を行いました。また、スタッフ等の代替戦力の活用や組織改革による徹底した本部の軽量化等を行いました。このようにコストと収益の関連性を前提にあらゆる分野にわたって検討を進め、物件費率の改善に積極的に努めた結果、経費全体では前期比1億円の増加におさめることが出来ました。

「収益」

4期連続の黒字！

このよう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、貸出金利の是正が計画を下回ったこと、利回り低下による有価証券利息配当金の減少などから、業務純益は前期比26億18百万円減少し127億62百万円となりました。なお、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13億96百万円減少し126億75百万円となっております。

*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

また、厳格な自己査定に基づき不良債権の処理を進めたことや大口不良債権の発生などにより、不良債権の処理額は前期比37億64百万円増加いたしました。株式等売却益が前期比40億7百万円増加したことや株式等償却が前期比22億1百万円減少したことなどから、これらで構成される臨時損益は前期比26億42百万円改善し、経常利益は前期比24百万円増加の15億74百万円となりました。

その結果、厚生年金基金の代行部分返上益12億94百万円を含めると特別利益が25億76百万円、法人税等調整額が18億17百万円（取崩）となりましたことなどから、当期純利益は、22億39百万円（前期比1億円増加）となりました。

主要項目の推移

(単位：百万円)

	平成14年3月期	平成15年3月期	平成16年3月期
正味業務純益	17,845	14,071	12,675
経常利益	2,340	1,550	1,574
当期純利益	2,901	2,139	2,239

「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9.61% (前期比0.01ポイント上昇)となり、自己資本は磐石なものとなっております。

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ともに地銀平均水準を維持

経営の効率性を示す経営指標である修正OHR(※)は前期比業務粗利益が減少したことと経費が増加したことから前期比2.15ポイント上昇の64.65%となり、収益性の高さを示すROA(※)も正味業務純益が減少したことから前期比0.09ポイント低下の0.66%となりましたが、効率性、収益性ともに地銀平均水準にあります。

引き続き、経費の削減、収益力・営業力の強化等により、経営の効率化を進め、経営指標のさらなる向上に努めてまいります。

※ 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」の高さを示しています。

※ 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」の高さを示しています。

「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17年3月	平成17年4月~
預金 保険の 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。「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「倫理憲章」として定め、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、機動的な業務執行が行える体制を目指し、平成11年6月に「執行役員制度」を導入、また、平成15年度には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観点から、取締役の任期を2年から1年に短縮いたしました。

さらに、平成16年6月29日より、執行に関する体制を効率化・強化し、執行役員制度の拡充を実施いたします。

当行の代表取締役である頭取を頭取・CEO（最高経営責任者）副頭取を副頭取・COO（最高執行責任者）とし、各々の職責を次のようにいたします。

頭取・CEO.....銀行全体の経営戦略の決定、対外折衝を行い、経営全般についての最終責任を負います。

副頭取・COO.....もう一人の代表取締役として頭取を補佐するとともに、経営会議、頭取より権限を委譲された範囲において、執行に関する権限を有します。

常務取締役.....執行役員として常務執行役員（兼務）に就任いたします。

意思決定体制

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経営会議を設置し、経営に係る重要事項の審議・決定を行っております。なお、経営会議の構成メンバーは、平成16年6月29日より、頭取、副頭取、常務取締役、経営企画部長及び案件を担当する本部の部・室長となります。

取締役会では取締役会規程等に基づき、銀行の業務に関する重要な事項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、弁護士や税理士等と顧問契約を締結しており、必要に応じて適宜専門家の意見を参考といたしております。

このように、十分な討議と意思疎通を図り、法令を遵守した経営の意思決定が行える体制としております。

監査体制

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・資金的関係その他の利害関係等に係る該当事項はありません。常勤監査役は経営会議に出席し、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。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に努めております。

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いません。

役員報酬及び監査報酬

当事業年度における当行の取締役及び監査役に対する役員報酬、及び監査法人に対する監査報酬は以下のとおりであります。

役員報酬：取締役を支払った報酬	47百万円
監査役を支払った報酬	21百万円
計	68百万円
監査報酬：監査契約に基づく監査証明に係る報酬	28百万円

新コーポレート・ガバナンス体制

取締役会

頭取・CEO

経営会議（経営方針、経営計画等）

執行に関する決定権の移譲

副頭取・COO

経営執行委員会（執行企画、支援、フォロー等）

「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こと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自己査定を定期的実施しております。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規程の遵守状況をモニタリングしております。また、市場リスクは金利ギャップやベシス・ポイント・バリュー、VAR等によりリスクを計測し、有価証券等の市場取引については、ポジション限度、リスクリミット等の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。

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

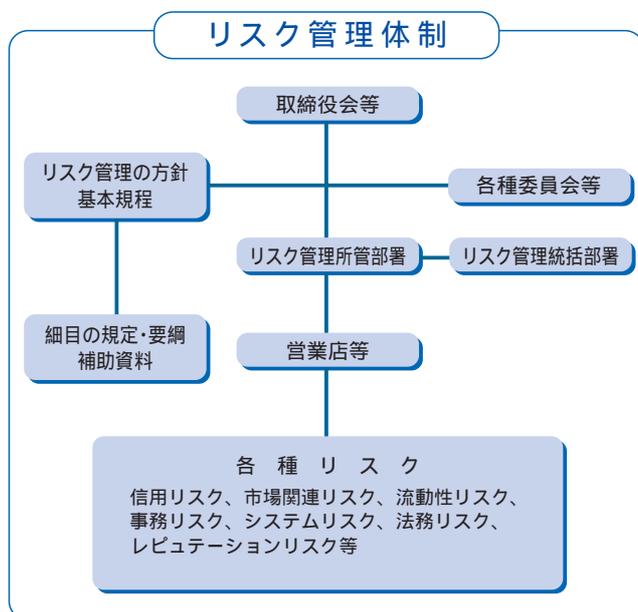
全ての業務に事務リスクが所在することおよび事務リスクを軽減することの重要性を十分認識し、管理体制の強化に努めております。具体的には、事務取扱要綱等を整備するとともに、臨店事務指導や各種研修等により行員の事務水準およびモラルの向上に努めております。また、人為的なミス、不正を排除し、且つ能率的に事務を処理するために、事務プロセスの改善、機械化、集中化に取り組んでおります。なお、平成16年4月に総合事務部内に設置していたお客さまサービス室を改組し独立した組織としてお客さまサービス推進室を新設しお客さまからのお問い合わせ等に対応する体制としました。

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む他、外部監査等を活用し体制整備に取り組んでおります。また、平成16年10月の基幹系システムのNTTデータ地銀共同センタへのアウトソーシングに向けた体制整備に取り組んでおります。

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体制のモニタリングを行っております。

当行のリスク管理体制は下図の通りであります。



事業等のリスク

当行及び当行グループの事業等に関するリスク要因となりうる主な事項は以下のとおりであります。前述の管理体制のもと、リスクの所在、規模、性質に応じた適切なリスク管理に努めてまいります。

主として財務面に係るリスク

・不良債権処理等に係るリスク

景気の低迷、取引先の業況悪化、不動産価格の下落等による担保・保証価値の下落等によって、与信関係費用のさらなる計上等の追加的損失が発生する可能性があります。

・保有資産等に係るリスク（市場リスク）

株価・金利動向により、保有有価証券に係る評価損・売却損等の追加的損失が発生する可能性があります。

事業戦略や業務運営に係るリスク

（事業・競争戦略リスク、オペレーショナルリスク）

・業務範囲の拡大に伴う新たなリスクの発生

規制緩和により新しい分野へ業務範囲を広げており、経験したことのない新たなリスクに直面する可能性があります。

・重大な事務リスクの発生

不適切な事務処理、あるいは事務処理上の事故等により、業務運営に影響を及ぼす恐れがあります。

・個人情報等の漏洩

多くのお客さまとの取引を通じて多量の個人情報を保有しており、コンピュータシステムへの外部からの不正侵入や事故等により、個人情報や経営情報が外部に漏洩した場合、信用を失墜し業務運営に影響を及ぼす恐れがあります。

金融業界を取り巻く諸環境の変化に係るリスク

・法律、会計制度や規制の改正

法律、規則、会計制度、実務慣行等に従って業務を遂行しており、これらの改正や運用方針の変更により、業務運営に影響を及ぼす恐れがあります。

・金融業界の競争激化

規制緩和等により他業種から金融業への参入が可能となり、金融業界の競争が激化する恐れがあります。

・災害等の発生

主要な事業拠点やシステム拠点がある地域において、大規模地震等の災害等が発生した場合、業務運営に支障を来す恐れがあります。

・風説・風評の発生

銀行業は預金者等お客さまからの信用を基礎としているため、事実に基づかない風説・風評が発生した場合、業務運営に影響を及ぼす恐れがあります。



「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。

法務・コンプライアンス統括室の設置、 コンプライアンス委員会の新設

平成16年4月には、当行におけるコンプライアンスへの取組みを強化するため、監査部法務担当を統括部署として独立させ、法務・コンプライアンス統括室を新設いたしました。同時に、コンプライアンスの浸透を図り、実効性を高めることを目的としてコンプライアンス委員会を設置しております。

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

当期の優先株式の配当につきましては、所定の配当を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、見送らせていただくことといたしました。

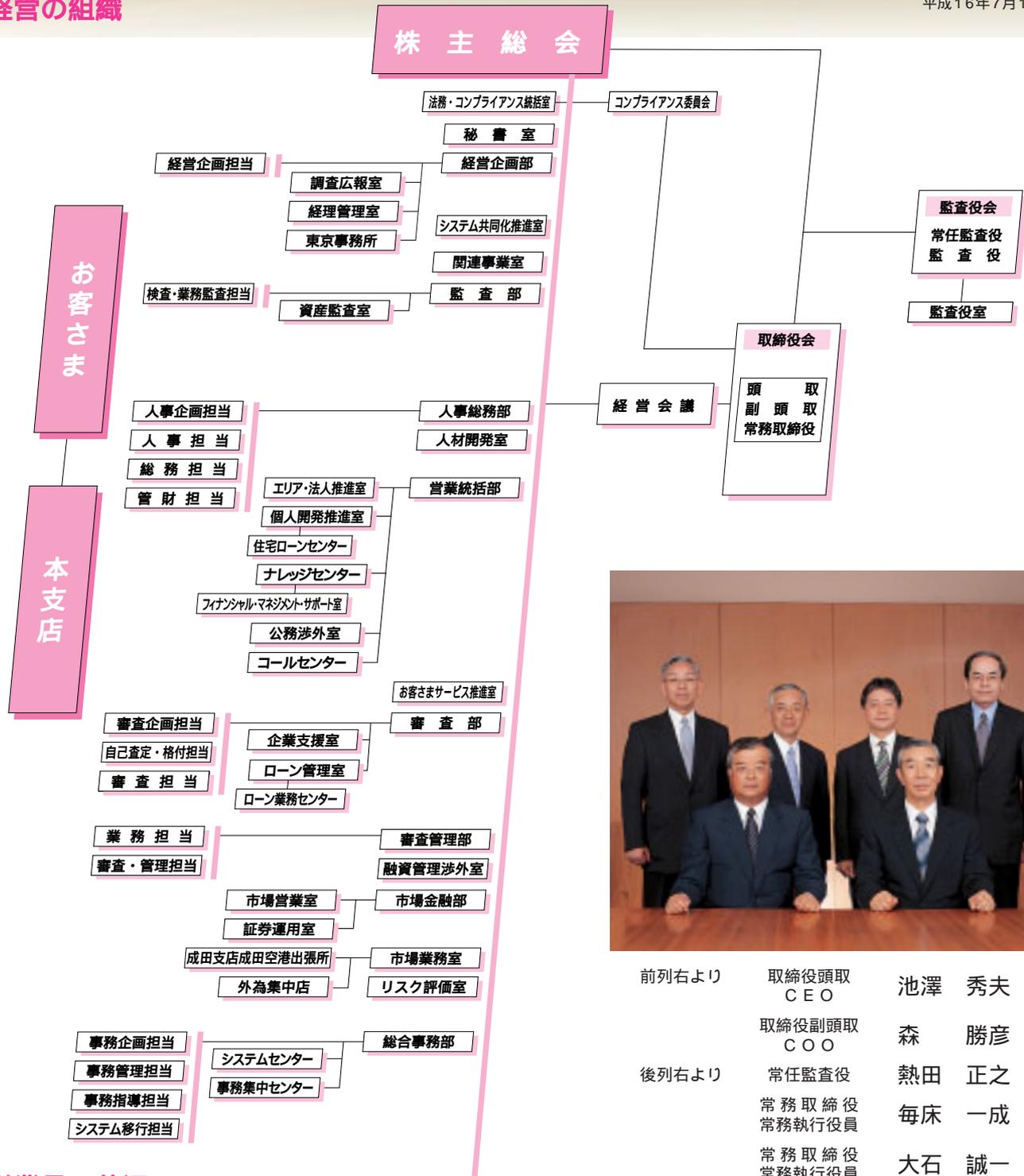
普通株式の株主の皆さまには永年にわたりご迷惑をお掛けしておりますことに対し、深くお詫び申し上げます。何卒ご理解を賜りますよう切にお願い申し上げます。



組織等の状況

経営の組織

平成16年7月1日現在



前列右より 取締役頭取 CEO 池澤 秀夫
 取締役副頭取 COO 森 勝彦
 後列右より 常任監査役 熱田 正之
 常務取締役 常務執行役員 毎床 一成
 常務取締役 常務執行役員 大石 誠一
 常任監査役 野口 正之

従業員の状況

	平成15年3月31日	平成16年3月31日
従業員数	1,386人	1,376人
平均年齢	39歳8月	39歳
平均勤続年数	16年8月	16年
平均給与月額	404,966円	390,773円
嘱託・臨時従業員数	741人	784人

監査役 小船井正浩
 監査役 端崎真一

執行役員 前嶋 薫
 (第三エリア営業本部長)
 執行役員 北尾 徹
 (本店営業本部長)
 執行役員 柳谷 道雄
 (第一エリア営業本部長)
 執行役員 鈴木 寿志
 (人事総務本部長)
 執行役員 野村 勤
 (営業統括本部長)
 執行役員 青柳 俊一
 (経営企画本部長)

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16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.
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	1,376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. 9. 4	新コーポレート・スローガン制定
3	営業開始	H. 10. 7	ちば興銀親切向上宣言制定
S. 38. 5	第2代頭取 伊藤與八 就任	9	預金2兆円達成 商品ファンドの取り扱い開始
S. 44. 4	第3代頭取 飛田 勇 就任	12	投資信託の窓口販売業務開始
S. 45. 6	東京支店開設	H. 11. 4	手形・小切手の記名判印刷サービス開始
12	外国為替業務開始	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. 47. 3	現本店完成	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
9	東京証券取引所第2部上場	10	郵貯とのATMオンライン個別提携開始
S. 48. 3	預金2,000億円達成	12	第7代頭取 浅井和彦 就任
8	東京証券取引所第1部上場	H. 12. 4	モバイルバンキングサービス開始
S. 49. 8	預金オンライン稼働	8	第三者割当増資 新資本金712億290万円 銚子・館山信金とのATM相互利用サービス開始
S. 50. 11	第4代頭取 吉原三郎 就任	9	資本金を279億290万円に減資 公的資金約600億円を導入し、新資本金579億410万円
S. 54. 4	千葉保証サービス(株)設立	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. 55. 3	預金5,000億円達成	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. 56. 5	ローンセンター(ローン業務センター)設置	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. 57. 12	千葉総合リース(株)設立	11	県内地銀初! リスク限定型投資信託取り扱い
S. 58. 2	ちば興銀ユーシーカード(株)設立	H. 14. 3	創立50周年
4	国債等公共債の窓口販売業務開始	5	地銀初! 償還時元本100%確保型投資信託取り扱い
S. 59. 10	8月に「海外コルレス銀行」認可 10月に業務開始	8	首都圏地銀初! ATM宝くじサービス取り扱い
S. 60. 10	日本銀行一般代理店業務開始(稲毛支店)	10	生命保険窓口販売業務開始
S. 61. 1	ちば興銀ビジネスサービス(株)設立	H. 15. 5	天候デリバティブ媒介業務開始
6	第5代頭取 松岡 修 就任	7	ナレッジセンター設置(FP推進室改組)
S. 62. 7	海外コルレス包括承認銀行となる	8	県内地銀初! ディーゼル車排ガス規制対応融資制度 創設
9	預金1兆円達成	10	千葉県信用保証協会との提携融資商品「ダッシュ5,000」取り扱い開始
10	増資 新資本金103億1千900万円	12	県内初! 「ガン保障特約付きホームローン」販売 「千葉県CLO活用資金融資」取り扱い開始
S. 63. 7	ちば興銀ファイナンス(株)設立	H. 16. 2	日本政策投資銀行と「業務協力協定」を締結 邦銀初! 中国株ファンド「チャイナ・ロード」取り扱い開始
9	初の転換社債発行(100億円)	3	中小企業金融公庫・商工組合中央金庫と「業務連携協力に関する覚書」を締結 日本初! 「波浪デリバティブ」発売
H. 元. 6	金融先物取引開始	4	法務・コンプライアンス統括室の設置 お客さまサービス推進室の設置
10	増資 新資本金221億8千700万円	6	第8代頭取 池澤秀夫 就任
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		
H. 3. 7	ちば興銀コンピュータソフト(株)設立		
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)		
H. 5. 3	中間時価発行増資取り扱い開始		
11	信託代理店業務開始		
H. 8. 11	テレフォンセンター(コールセンター)設置		

(* S は昭和、 H は平成を表わします)