

## 企業理念

地域とともに  
お客さまのために  
「親切」の心で

### 目次

ごあいさつ	1	業務内容・商品案内	30
TOPメッセージ	2	財務諸表等	38
地域への取組み	6	損益の状況	42
平成16年度の概況	12	経営諸比率	45
経営・内部管理体制等	18	営業の状況	47
当行の概要	24	資本の状況・株主の状況	58
店舗等一覧	26	連結決算	60
トピックス	28	決算公告(写)	67

本誌は銀行法第21条に基づいて作成したディスクロージャー資料です。

(注) 1.本資料に掲載してある係数は、原則として単位未満を切り捨ての上、表示しています。 2.構成比率は、100に調整しています。



## ごあいさつ

皆さまには、平素より千葉興業銀行をお引き立て賜り、誠にありがとうございます。本年も、ちば興銀の経営方針、最近の業績、営業の内容などについて皆さまにより深くご理解いただけるよう「2005千葉興業銀行レポート」を作成いたしました。

私どもちば興銀は、経営体質ならびに財務体質の一層の強化に全力で取り組み、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てまいりました。

各種リスク管理体制の強化、業務の効率化、ローコスト経営の徹底を引き続き追求し、また、不良債権処理を一段と促進するとともに、一方で経営改善に向けて努力されているお取引先に対する経営改善支援を強化しております。

このように、全行一丸となり業績回復ならびに財務の改善に取り組んだ結果、5年連続の黒字を実現、当期純利益44億24百万円と過去最高益を計上することができました。

当行は、平成17年度を大転換の年と位置付け、「攻めの経営」の徹底により、高効率・高収益の経営体質を実現し、さらなる飛躍を目指します。そして、もっともっと千葉に役立つ銀行、皆さまからの信頼と期待にお応えできる銀行を目指し、さらなるサービス向上に努めてまいります。

今後とも、一層のご愛顧、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

平成17年7月

取締役頭取 池澤秀夫



# TOPメッセージ

千葉興業銀行グループ全体として  
地域の皆さまにさまざまな形で貢献してまいります。



取締役頭取

池澤 秀夫

H I D E O I K E Z A W A



## 経営の基本方針と対処すべき課題

私ども、ちば興銀の経営の基本方針は、経営体質ならびに財務体質のさらなる強化と地域密着をモットーに千葉県内に確固たる営業基盤を確立することで、地域金融機関として高い支持を受ける銀行となることです。

平成16年度決算において、当行は、過去最高益(当期純利益44億24百万円)を計上することができました。これは、役職員一同が経営の基本方針やこれに基づく様々な戦略施策を十分理解し徹底して実践したことによる結果であると考えております。しかしながら、当行には、これから取組まなければならない課題があります。

平成17年度の経営のキーワードを「顧客本位・当行独自・価値の創造・社会との調和」とし、「CS(顧客満足)を核とした経営」を基本スタンスに、「収益拡大・経費削減・地域共生・躍動する組織への転換」といった4つの戦略施策を推進します。それにより地域に信頼され、お客さま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、ご期待にお応えしていきたいと考えております。

### 平成17年度の 「経営のキーワード」

『顧客本位』

『当行独自』

『価値の創造』

『社会との調和』

#### 基本スタンス

CS(顧客満足)を核とした経営

#### 戦略施策

○収益拡大 ○経費削減 ○地域共生  
○躍動する組織への転換

#### 当行の目指す姿

少数精鋭・高収益で地域に  
信頼されるコアバンク

## 「平成17年度の経営戦略」

平成16年度においては、開示債権比率が大幅に低下するなど、当行の大きな経営課題であった不良債権処理問題に一定の目途をつけることができました。

そこで平成17年度を当行の大転換の年と位置付け、「攻めの経営への転換」そして「リスク・コンプライアンス等の守りの確立」に向けた戦略施策を鮮明に打出してまいります。

### —攻めの経営への転換—

#### 攻めの経営に徹する営業推進戦略

平成17年度は継続的に高収益を確保できる経営体質の構築を目指し、貸出金増強による資金収益の確保と役務収益の戦略的増強策を実施してまいります。

営業推進戦略の主なポイントは

- ・顧客セグメントと担い手の明確化
- ・新しい営業戦力の投入による取引先課行員の渉外体力の捻出
- ・新しい店質区分に則した営業活動による取引先基盤および収益の飛躍的増加
- ・新商品・戦略商品の集中投入 以上4項目です。

平成17年度、営業推進戦略を確実に実施することで、新営業店体制のもと「攻めの経営」を実現させます。

#### 役割課題の明確化

従来以上に顧客セグメント別の担い手や推進商品を明確に設定することで、強力な営業推進体制を確立し最適な経営資源配分を実施します。新たな営業戦力としてマネーコンサルタント(主に資産運用商品を販売する渉外担当スタッフ)を投入し、マネープランナー(資産運用商品を含む個人総合取引を担うローカウンター担当者)を大幅に拡充するとともに、個人マーケット分析を踏まえてお客さま一人お一人のニーズにマッチする商品を的確に設定し、担当者ごとの役割課題を明確化します。

また、法人のお客さまに対する営業推進体制も明確化し、法人取引推進への経営資源の集中投下を実施することで、貸出金収益の確保・磐石な取引基盤の拡大を図るとともに、個々のお客さまのニーズ対応強化に取り組んでまいります。



### 営業店サポート強化

営業店に対する本部からの適切なサポートを拡充することで、営業推進体制を一段と強化し高収益体質を確実にします。具体的には、「資産運用商品や住宅ローン、保証協会貸出に対する本部ヘルプデスク機能」、「情報インフラ・各種ツール」、「セールススキルアップ、マネジメントスキルアップのための人材育成プログラム」、「様々な事務負担の軽減等による渉外活動の効率化を通じたやりがいのある職場環境づくり」の拡充・強化など本部が営業店を様々な面でサポートし、攻めの営業を推進いたします。

### 法人戦略の強化

平成17年度は新規のお客さま獲得を法人取引推進の重点課題とし、顧客セグメントごとに戦略商品を積極的に投入してまいります。各種スコアリング商品の投入により取引間口の拡大を目指してまいります。

また、ソリューション営業の拡充を目指し、ナレッジセンターのフルサポートにより、ビジネスマッチング業務の本格稼働や資産流動化商品への取組みなど、新たなビジネスチャンスへ果敢にチャレンジしてまいります。

### 個人戦略の強化

住宅ローンの推進・リスク管理に係る体制を大幅に見直し、住宅ローン新規実行額の増強を図ります。具体的には、住宅ローン新商品の投入、新しい審査システムの導入、昨年設置したローンブラザ運営体制の見直し等を進めてまいります。

資産運用商品や預金商品については、お客さまのニーズに則した戦略商品を積極的に投入し商品ラインナップを充実させるとともに、担い手であるマネープランナーの増員による店頭営業力の強化、マネーコンサルタントの投入による渉外営業力の拡充を進めてまいります。

### CSの強化

従来実施していた「店頭アンケート」を平成17年1月に刷新し、より多くのお客さまからご意見・ご要望を頂戴できる郵便はがきタイプの「お客さまの声カード」を営業店に設置しました。今後ともお客さまのニーズやご意見・ご提案を積極的にお聞きし、「お客さまの声」を商品・サービスの改善・開発に反映させ、お客さま満足度の一層の向上を図ってまいります。



平成17年度、経営方針において「CSを核とした経営」を基本スタンスに掲げている当行は、お客さまから頂いたニーズや大切な情報を十分に分析・検討することで、お客さまが当行に期待されるサービスの提供は勿論、「お客さまの期待を超えるサービス」の提供を通じてお客さまに「感動していただく」ことができる銀行を目指します。

### ーリスク・コンプライアンス等の守りの確立ー

リスク・コンプライアンス等の「守りの確立」は、「攻めの経営」と並行して取り組んでいかなければならない重要課題であります。

#### 業務リスク管理の強化

銀行の業務範囲拡大により業務管理スパンが拡大しておりますが、堅確な事務処理は銀行サービスの基本であり、その品質の劣化は銀行の信用失墜に直結します。

今期も継続的に「業務の基本徹底運動」を実施することで、事務レベルのさらなる向上を図るとともに、指導的要素を組み入れた監査部検査を実施し、厳格な業務管理体制を構築してまいります。

#### コンプライアンス体制の拡充

本年4月に全面施行となった個人情報保護法への対応や投資信託等各種リスク商品販売時の関連諸規則遵守の徹底など、コンプライアンスの重要性はますます高まっております。個人情報保護法を含めた情報管理体制の整備・強化については、前期までに行内規程やマニュアル類の整備、研修ツールの充実等を進めてまいりましたが、今後とも、情報管理の実効性向上を目指した教育・研修の実施や点検・監査による検証の実施等により、厳格な情報管理体制のもと、個人情報の適正な取扱いを徹底してまいります。

各種リスク商品の販売についても、継続的にアカウンタピリティー(説明責任)体制を整備し、さらに厳格なコンプライアンス体制の構築に努めます。

### ー全経費の抜本的見直しと新規投資の積極実施ー

当行は、店舗・人員の見直しを含む全経費の抜本的削減を精力的に進めてまいりました。

平成17年度においても、経費の削減は重要な経営課題の1つであり、「既存物件費の更なる圧縮」、「本部業務の見直しとアウトソース拡大」、「スタッフ・パートの機能的配置」等もう一段の削減に取り組む一方、明日の当行躍進のカギである新規投資については、十分な分析・検証を行ったうえで積極的に実施してまいります。

### ー明日を見据えたIT戦略ー

平成16年度に「NTTデータ地銀共同センター」へのシステムの移行を完了し、今期以降、「地銀共同センター」の新機能を活かした各種新サービス・新商品の提供に積極的に取り組んでまいります。



既に「ATMカードローン」、「法人向けインターネットバンキング」、「外為エレクトロニックバンキング」のサービス開始を決定しております。このほか、「ネット支店(バーチャル店舗)」、「店舗別に異なる営業時間の設定」等の取扱いなどについて、お客さまへの早期サービス提供に向け検討を行なってまいります。

### 一資産・財務の健全性向上

開示債権比率の改善を、平成15年度から平成16年度までのリレーションシップバンキングの集中改善期間における極めて重要な課題と位置付け、本部・営業店一体となって個別取引先毎の対応策と明確な実施スケジュールに則り全力を尽くしてまいりました。

#### 不良債権処理から再生へ

「不良債権の削減 = 不良債権の回収」という考え方ではなく、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することを通して、健全企業に再生できるよう今後とも注力する所存であります。

事業再生は、高い専門性を要することから、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、また千葉県中小企業再生支援協議会、ならびに政府系金融機関(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、再生手法および再生機能の活用、人材のレベルアップを引き続き図ってまいります。

#### 攻めの与信運営への転換

審査部門においても「攻めの与信」への転換を図ります。

営業店における融資業務の生産性向上を進めることで涉外体力を捻出するとともに、お客さまからのご要望に対するクイックレスポンスを一段と強化してまいります。営業店への決裁権限委譲の拡大をはかるとともに、システム面でも、「格付・自己査定」等のIT化を進めていくことで与信業務の高度化と効率化を進めてまいります。今後、「スコアリング審査システム」、「住宅ローン自動審査」等の運用を開始するほか、より高度化された「格付・自己査定システム」、「電子稟議システム」の稼働を目指し準備を進めております。

### 一人材・組織の活性化

#### 人材登用

少数精鋭化を推進するなか、実績評価を重視した人事体系と評価システムを確立し、役職定年制の導入、年次にとらわれない人材抜擢の観点からの「飛び級」制度の導入、自己申告制度等に基づく若手行員・女性行員の積極登用、他業態からの人材登用等により、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。

さらに、能力重視の観点から「行員転換制度」を新設、能力の高いスタッフを積極的に行員に登用してまいります。

### 明日の当行を担う人材の育成体系再構築

金融機関を取巻く環境が厳しさを増すなか、環境変化に対応し明日の当行を担う優秀な人材を育成するため、研修・教育ニーズの多様化・高度化に適應した新たな人材育成体系を構築してまいります。

具体的には、行員の成長・自己実現を促進するための研修体系を整備し、人事・組織マネジメント、リスク管理、リーダーシップ強化、鉄壁な事務処理体制確立に向けた事務・法務知識強化、競争力のあるプロ集団組成のためのマーケティング・コンサルティング力向上等、ニーズに対応した様々な新規研修・セミナーを実施してまいります。

### 「子会社・関連会社について」

当行グループ全体の財務内容の強化を図るため、各社の業務拡大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、総合的金融サービスの提供に一段と注力してまいります。

千葉総合リース(株)は、今後とも、営業基盤をより強固なものとし、自立した関連会社として安定した収益確保を目指してまいります。

ちば興銀コーシーカード(株)は、平成16年10月に当行消費者ローン保証業務を千葉保証サービス(株)に譲渡し、本業であるクレジットカード業務に特化いたしました。今後は、カード業務に最大限注力し、安定した収益体質への転換を促進してまいります。

千葉保証サービス(株)は、当行ローン保証業務の一元化に伴い、事務の効率化・コスト削減に注力し収益力拡大を推進してまいります。

ちば興銀ビジネスサービス(株)は、平成16年度より同社内にスタッフサービス部を設け、全スタッフを対象とした一元管理を開始するなど、当行のさらなる業務効率化に大きな役割を担ってまいります。

ちば興銀コンピュータソフト(株)は、システム共同化後における当行IT機能や要員の集約により一段と機能を強化し、当行のシステム戦略の「要」と位置付けるとともに、お取引先に対するIT化支援を積極的に行ってまいります。

### 「平成17年度の業績見通し」

平成17年度の業績見通しは、正味業務純益で132億円、経常収益425億円、経常利益82億円、当期純利益74億円を見込んでおります。また、連結ベースでは経常収益490億円、経常利益88億円、当期純利益79億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実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。