



## 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	40
対談	2	財務諸表等	50
TOPメッセージ	8	損益の状況	54
地域への取組み	12	経営諸比率	57
平成17年度の概況	18	営業の状況	59
経営・内部管理体制等	23	資本の状況・株主の状況	70
当行の概要	31	連結決算	72
店舗等一覧	33	決算公告(写)	79
トピックス	36		

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、ちば興銀について深くご理解いただけますよう「2006千葉興業銀行レポート」を作成いたしました。当行の経営方針、最近の業績、営業の内容などについて、できるだけわかりやすくご紹介することを心掛けました。ご参考にしていただければ幸いです。

平成17年度は、「攻めの経営」への転換の年と位置付け、貸出金増強による資金収益の確保や役務収益の戦略的増強策を展開し、高収益を確保できる経営体質を目指してまいりました。全役職員が、一丸となって業績推進ならびに財務体質の更なる改善に取り組んでまいりました結果、当期純利益は84億39百万円と2期連続で過去最高益を計上することができました。

今後は、「攻めの経営」の定着により、一層の収益力強化を図り、継続的・安定的に高収益を確保できる経営体質を構築してまいります。そして、地域の皆さまにお役に立つ銀行、信頼と期待にお応えできる銀行を目指し、更なるお客さまサービスの向上に取り組んでまいります。

これからも、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18年7月

取締役頭取 池澤秀夫

## 対談

千葉興業銀行 頭取

フリーキャスター

# 池澤秀夫 × 木場弘子

郵政民営化や政府系金融機関の再編、銀行代理店制度に係る銀行法改正など、銀行を取巻く環境は大きく変化するなか、地元に着した地域金融機関として地方銀行には、何ができるのか。

お客さまが、地方銀行に求めるものは何なのか。

そして、それに対して千葉興業銀行はどう対応していくのか。

キャスターで千葉大学特命教授の木場弘子さんを当行本店にお招きし、池澤頭取と「地方銀行に求めるもの、千葉興業銀行の対応」などについて語っていただきました。



千葉は肥沃なマーケットであると考えています。

木場キャスター(以下「木場」):

こんにちは。今日はよろしくお願いします。

池澤頭取(以下「池澤」):

こんにちは。こちらこそお願いします。

木場:いま、千葉大学で授業を持っているので、千葉には毎週来ています。

池澤:そうですね。いま当行でも、千葉大学さんとの産官学連携プロジェクトとして、「千葉大学オープンリサーチ」への参加など、新しいビジネスチャンスを作り出せるよう取組みを進めています。

木場:千葉の話が出たところでお伺いしたいのですが、頭取からご覧になって、千葉県というエリアは、どのようなマーケットだという印象をお持ちですか？

池澤:とても肥沃で、バランスのとれた県であると認識しています。農業や商工業など各産業のバランスが取れており、これらの規模は現在も、全国でもベスト10に入るくらいの勢いとなっております。他県では人口の減少や高齢化も進んでいるようですが、千葉はまだ、人口も年間約1万人程度のペースで増えており、そのことによって住宅ローン等の新しい商品の売り込みのチャンスも生まれます。他県に比べて恵まれたマーケットと言えるかと思えます。

木場:私はいま浦安市に住んでいるのですが、こちらも住人は増えていますね。10年前、(夫が)ドラゴンズから千葉ロッテマリーンズに移ったときに浦安に来たのですが、その頃はまだ12万人ほどだった人口が、いま16万人を超えようとしています。

池澤:ただ、最近はベッドタウン化が進んだため、昼間は都内で多くの時間を過ごす人も増えてきましたね。将来推計人口の資料等を見ましても、どうやら2015年頃までは増えるのではないかと予想されているそうです。特に、これからの人口増加が期待できる要因として大きいのが「つくばエクスプレス」の開通ですね。千葉県内で5つの駅ができ、現在それぞれの駅周辺で区画整理が進んでいますが、この開通効果で10万人程度の人口増加が期待できるだろうと言われています。人口の増加は経済の基盤ですからね。

木場:県内の景気の状態につきましては、現在どのような状況にあると考えておられますか？

池澤:景気につきましては、現在は緩やかな回復傾向にあると思います。

私たちが景気を判断するために利用する経済指標のひとつに「有効求人倍率」がありますが、これは、平成14年には0.47倍でしたが、平成17年には、0.83倍にまで上昇しています。

倒産件数も、平成14年には年に600件を超えておりましたが、平成17年は300件程度まで減少しています。

また、平成17年の住宅の着工戸数は64,000戸以上となっており、平成16年、17年と2年連続で増加しております。

また、地価動向が改善したことによる、経済活性化も大きいですね。

平成13年・14年・15年と、千葉県の地価の平均下落率(商業地)は10%以上でしたが、最近発表された平成18年の数字では、0.8%程度まで回復してきています。

思い返すと、一番経済的に厳しい状況にあったのは平成14年ごろだったかと思いますが、こうした経済指標を見ていくと、現在は非常に緩やかではありますが、回復に向かっていくことを見て取れるように思います。

木場:そのような状況の中でも、昨年の業績はとてもよかったと聞いていますが。

池澤:はい。平成16年度は当期純利益として44億円を計上することができ、これは過去最高の業績だったわけですが、平成17年度はそれを40億円上回る84億円の当期純利益を計上することができましたので、2年連続で過去最高の業績となりました。





独自性が強みです。

**木場:**ひとつ伺いたいのは、どのような企業理念・経営方針のもとで、このような着実なステップアップを実現することができたのでしょうか。

**池澤:**当行では『地域とともに お客さまのために 「親切」の心で』を企業理念としております。『地域とともに』とは、地方銀行として地域の中で存在感を示していこうという思いを表したものです。「お客さまのために」とは、積極的にお客さまのニーズにお応えしていく当行の経営姿勢を示しています。そして『「親切」の心で』。これは、きめ細やかなサービスを通じて、積極的にお客さまに奉仕したいという姿勢を謳ったものです。私たちの経営の基本は、ここにあります。

**木場:**昨年のディスクロージャー誌を拝見したのですが、千葉興業銀行さんには、企業理念のほかにも、「経営のキーワード」を定められていらっしゃるんですね。私はこのキーワードの「当行独自」という項目を、「とても良いな」と思いました。銀行の商品やサービスって、多少の差はあっても、どこも同じように感じてしまうんですね。そんな中で「千葉県ならではの」という土地の特色を活かした独自性を打ち出すのは、とても好感が持てました。

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』

**池澤:**たしかに、いま木場さんがおっしゃられたように、銀行の商品やサービスというのは、どうしても、同じようなものになりがちです。

そこで当行では、「地域の銀行」を強く意識し、千葉ならではの特色作りを進めてきました。

代表的なものでは、「マリーズ応援定期」があります。この定期預金は、千葉ロッテマリーズの戦績に応じて初回自動継続時に金利優遇を行うものです。昨年は、千葉ロッテマリーズがバリーグ優勝を果たしたので、初回自動継続時の金利は1年物店頭表示金利の5倍の金利が適用となります。今年も、金利優遇の方法は昨年と異なりますが、9月29日 までお取扱いしており、昨年以上に好評いただいております。この商品は、いままでに接点のなかった新しいお客さまとお付き合いする機会を作ることができたのが、大きな収穫でした。また、他行に先がけて「ガン保障特約付住宅ローン」や「不動産投資信託型ファンド」といった独自性のある商品を、県内の地銀としては、はじめて販売いたしました。

**木場:**なるほど。

千葉の銀行という特色を出すために、いろいろな施策を実施されているわけですね。

スポーツの世界で言うところの「フランチャイズ」のような考え方が、銀行さんについても、もう少し意識することで、もっと特色を出せるのかもしれないですね。地元あつての銀行ですし。

**池澤:**はい。ただ、特色を訴求していくためには、お客さまにどんな印象を持ってもらうか。持ってほしいのか。どんなブランドを訴求するのか。そういうことをしっかり整理していく必要があります。特に、千葉県は東京にも近く、メガバンクとの競争も激しいですからね。だからこそ地銀の良さを分かってもらう必要があると考えています。

平成18年度の取扱期間  
平成18年3月28日～平成18年9月29日

## お客さまにご満足いただくことが大切です。

**木場:**これだけ銀行がたくさんあると、もうどのサービスも同じように感じられてしまいます。サービスが同じであれば、窓口の担当者の人柄で選ぶのか、というお客さまもいらっしゃるのではないのでしょうか。

**池澤:**たしかに、それはあるかもしれません。

ですから、お客さまにご満足いただくため、お客さまのニーズに的確にお応えできる能力、あるいはスキルなどが必要になるかと思います。

当行の企業理念は先ほど申し上げましたが、その実践に向けて「CS(お客さま満足)を核とした経営」を基本スタンスに、お客さまに信頼され、お役に立つよう全役職員が業務に邁進しております。

まず、お客さまをよく知り、お客さまの立場で考えることで、お客さまのニーズを把握し、そのニーズに対して適切にお応えできるよう「CS全行運動」を展開しております。

また、CS向上を目的に平成16年度に引続き平成17年12月に「お客さま満足度調査」を実施しました。この調査結果を踏まえて更なるお客さまの満足度向上に向け、業務改善に取り組んでおります。

**木場:**なるほど、お客さまの声を汲み取りながら、さまざまな対応が進行しているのですね。

## 企業の社会的責任を果たします。

**木場:**いま、銀行をはじめ、さまざまな企業において「CSR(企業の社会的責任)」が話題となっていますが、千葉興業銀行さんでは、地域貢献活動の一環として「コスモスコンサート」を開催されていますね。私の母校である千葉女子高校が演奏している写真を見て大変懐かしく思いました。他には特徴的な取組みはありますか？

**池澤:**最近の具体的取組み事例の一つとして「次世代育成支援対策」があります。近年、国において次世代・少子化に関する各種施策が打ち出されており、さらに、千葉県においては、次世代育成支援対策の推進のひとつとして「“社員いきいき! 元気な会社”宣言企業」を募集し応援しております。

当行は、本施策に賛同し、“社員いきいき! 元気な会社”宣言企業に登録された企業に対して様々な応援策を行っております。宣言企業の従業員の方々に向けた住宅ローンや教育ローンなどの金利優遇商品のご提供やライフプランセミナーの開催等を通じて、次世代育成に積極的に取り組む企業を応援するとともに、これから取組もうとする企業に対しても取組みやすい環境をつくることを狙いとしております。地域金融機関として次世代育成支援対策の浸透を図っていくことは、地域社会の活性化、ひいては千葉県経済全体の発展につながるものと考えております。

**木場:**すばらしい取組みだと思います。

また、「元気印企業大賞」という表彰を毎年行っているようですが、詳しくお聞かせいただけますか？

**池澤:**これは、フジサンケイビジネスアイ(日本工業新聞社)と共催で、千葉で元気に活動されている企業を表彰しようという制度です。

毎年、環境保全への対応や新技術の開発、新しいビジネスモデルの構築など、高く評価されるべき内容のあった企業・約10社を選んで表彰しています。商工会議所などから推薦をいただいた企業を中心に、外部からの審査員を招いて選考しており、年1回、表彰式も行っています。



更に、この賞の受賞企業のみなさんが「元気印の会」という集まりを組織して、独自の活動を行っております。「元気印企業大賞」を始めてから11年になりますので、参加企業は100社以上になります。この会が中心となって、県内のやる気のある企業が集まり異業種交流や情報交換などを行っています。これは地方銀行として、地場の産業を育成するという地銀本来の仕事だと思っています。そしてこれを継続していくことが、地域経済の活性化につながるものと考えております。

**木場:**まさに、地域経済や産業の支えになっているわけですね。ちなみに、頭取からごらんになって、この厳しい時代を生き残ることができる「元気な企業」には、どのような特徴があるとお考えですか？

**池澤:**そうですね。ひとつは『経営者の経営に対するコンセプトがはっきりしている』ということでしょうか。経営者が、お客さまに自分の会社のコンセプトをどうやって伝えていくか。それが分かっている企業は、どんな状況においても強いですね。そして、もうひとつは『社会の変化にどう対応していくかを常に考えている』ことですね。いまの時代、いかに安く、良い商品・サービスをお客さまに提供できるかが、企業の生き残りを考えるうえで重要になっています。お客さま志向をしっかりと実践している企業には、元気な会社が多いですね。

**木場:**地域とのコミュニケーション活動や地域企業への支援活動を行うことで、地域の一体感が生まれるといいですね。おなじ千葉に住んでいても、千葉に以前から住んでいらっしゃる方は「千葉県民」という意識が高いですが、たまたま家を買って千葉に移ってこられた、というような「気持ちが中間的」な方もいらっしゃいますね。そういった、多種多様な人を一つにする、「フランチャイズ」的なアイデンティティは、そういった意識から生まれるのかもかもしれません。たとえばアメリカだったら星条旗だったり、自分の州のスポーツチームなどが、そういったフランチャイズ的なアイデンティティを高める役目を果たしますが、そういった「旗印」に千葉ロッテマリーンズや、あるいは千葉興業銀行さんがなれたらいいですね。「我が町の銀行」といった風に。



### 満足したら、経営は終わりです。

**木場:**平成17年度・18年度・19年度の3年間で「転換・離陸・飛躍」というスローガンを掲げて、経営改革に取り組まれているようですが、その進捗状況はいかがですか？まず17年度はいかがでしたでしょうか。

**池澤:**昨年は、最初のステップである「転換の年」だったわけですが、結果から申し上げますと、順調に成果が上がっていると言ってよいかと思います。銀行にとって、貸出金利息や有価証券の利息といった資金運用収益をどうあげることがひとつの課題になっています。当行では、平成17年度は、資金運用収益の増強に向けて、新しいお取引先を増やしていこうということを決めました。目標は2年間で2,000先と決めましたが、初年度だけで1,700先の開拓に成功しました。おそらく、来年の目標は達成できるものと考えています。そのような成果もあって、これまで減少傾向にあった貸出金残高は、平成18年3月末で反転増加させることができましたし、当期純利益も過去最高益を計上することができました。そして今年は「人と組織の実力をつける年、離陸の年」と位置付けております。



17年度に築いた収益基盤を更に強化し、80億円台から90億円台の純利益を安定的・継続的に確保できる実力をつけてまいります。

さらに来年度は、「新たなちば興銀の創造・スタートの年、飛躍の年」と位置付け、安定した収益力を確保した少数精鋭で効率的な銀行、地域に信頼される銀行、何でも相談していただける銀行となった新しい千葉興業銀行がスタートする年になります。

**木場:** そうしますと、これからはまさに「離陸から飛躍へ」という時期に入っていくということですね。

長くお話を聞かせていただきましたが、最後に、千葉興業銀行が、離陸期から飛躍期、そしてその後に向けて大きく動き出していくにあたり、頭取の銀行経営者としての心構えをお聞かせいただけますか？

**池澤:** まず、千葉において、存在意義を示すことができる銀行になることを、目指していきたいと考えております。そのためには、お客さまのニーズにスピード感を持って対応していくことが必要だと思います。そうすれば、それはやがてお客さまから支持される銀行となり、存在意義へとつながるのではないのでしょうか。存在意義を示すため、当行は次の3つの責任を果たしていく必要があると考えます。先ず一つは、経済的責任です。

企業として、経営者として、利益を上げて還元していくこと、そして行員やその家族を守る責任があります。そういった意味では、当行は未だ道半ばといった状況にあると思っております。

次に「**遵法責任**」です。

利益を上げるために、法律を無視した行動は絶対に許されることはありません。いわゆる「**コンプライアンス**」が徹底されていなければ、企業の持続性がないということです。

3つ目が「**倫理責任**」です。

法律に触れなければ何をしても良いということは許されません。企業として、個人として「**倫理観**」に基づいた行動が大切となる訳です。

以上の責任をしっかりと感じながら、お客さまのニーズにスピード感を持って対応していくことが必要だと思います。それはやがて、お客さまからの支持となり、当行の存在意義へとつながっていくものと考えています。合わせて、地域への貢献というものも忘れてはならないと考えます。地域に貢献しない企業は、決して支持はされません。地域に貢献してこそ、その存在が認められると思っております。

いつの時代も、満足したら経営は終わりです。

これからも、より高いレベルで、お客さまのニーズにお答えできる銀行を目指して、改革を続けてまいりたいと思います。

**木場:** なるほど、まずはお客さまあつての銀行ですからね。本日は長い時間、ありがとうございました。

**池澤:** ありがとうございました。

平成18年6月21日  
千葉興業銀行本店にて対談

## プロフィール

### 木場弘子

1964年11月1日岡山市生まれ。千葉県出身。

千葉大学教育学部を卒業後、1987年 TBSにアナウンサーとして入社。在局中はスポーツキャスターとして活躍し、『筑紫哲也ニュース23』など多数のスポーツ番組を担当。女性スポーツキャスターの草分けに。

1992年 プロ野球と田剛投手(当時中日ドラゴンズ、現在NHK解説者)との結婚を機にフリーランスに。

2001年より千葉大学教育学部非常勤講師に就任。また、同年、千葉県浦安市の教育委員にも就任した。

2005年7月より経済産業大臣の諮問機関総合資源エネルギー調査会原子力部会の審議委員に就任。

小泉政権1周年の特集記事では小泉総理へのインタビューを務めた。

2006年4月に千葉大学教育学部初の特命教授に就任した。

