



取締役頭取

K E Z A W A

池澤秀夫

地域の皆さまに さまざまな形で 貢献してまいります。

経営の基本方針と対処すべき課題

私ども千葉興業銀行の経営の基本方針は、主要施策の確実な実行により、企業理念である「地域とともに・お客さまのために・親切の心で」を徹底して実践することで、地域金融機関として地域のお客さまのお役に立ち、信頼され支持される銀行となることでもあります。

昨年度は「攻めの経営」への転換の年として、さまざまな施策を展開してまいりました。

平成18年度は、「人と組織の実力をつける年、離陸の年」と位置付け、経営資源の「選択と集中」により、当行の「強み」を更に強化する一方、改善を要する部分については補完・強化することで経営体質・財務体質を更に強化し、「少数精鋭・高収益で地域に信頼されるコアバンク」を確立し、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まいります。

【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



【企業理念の実践】

地域とともに

お客さまのために

「親切」の心で

【平成18年度 ▶ 「離陸」期】

人と組織の実力をつける年

平成18年度の経営戦略

平成18年度上期より、経営体質・財務体質の更なる強化に向けて、法人・個人戦略施策を強力に推進するため、営業推進所管部署である営業統括部の組織変更(支店業務室の分離と支店業務部への昇格)とエリア営業体制下における支店業務部・エリア営業本部の役割課題の見直しを行い、エリア・営業店の営業推進全般に対する支援・指導・管理を強化してまいります。

法人戦略施策

既存貸出先のボリュームアップ

平成17年度に獲得した約1,700先の新規貸出先とのリレーション強化により、新たな資金ニーズへの融資対応を推進するとともに、従来からのお取引先の資金ニーズに的確にお応えしていくことで、貸出金ボリュームを増強してまいります。

新規貸出先の獲得

地域密着型金融推進計画で掲げた2年間の新規貸出獲得目標2,000先に対して、平成17年度は約1,700先を獲得し、8割強の達成率となりましたが、早期にこの目標を達成するためにも、お客さまニーズへのスピード対応と特定業種先専担チームによるアプローチを強化してまいります。

ソリューションビジネスの拡充

ソリューションビジネスの拡充を目指し、ビジネスマッチング業務への取組みや農林漁業金融公庫との提携によるアグリビジネスへの取組みに加え、医療・介護分野においては、専担チームを中心とした本格的なビジネス展開、提携している医療コンサルタント、福祉医療機構等との連携等により、お客さまへのサポートを更に強化してまいります。



個人戦略施策

住宅ローンの推進

金利上昇局面の中で、お客さまのニーズにお応えするため「中長期固定ローン」を投入してまいります。また、案件審査のスピードアップやローンプラザと営業店の役割の明確化、申込書の全面改訂等によりお客さまの利便性向上を図り、新たなお客さまの拡充に積極的に取り組んでまいります。

アパートローンの増強

借換えや新築案件の増強に向けて取り組んでまいります。また、現在ご利用いただいているお客さまとのリレーションの強化も進めてまいります。

資産運用商品の増強

これまでも好調に推移してまいりました投資信託販売については、スポット投信導入を含めた商品充実とマネープランナー・マネーコンサルタントの増員等により一段と販売力・提案力の強化を図ります。加えて、個人年金保険についても商品ラインアップを充実し、一層の販売強化に努めます。

地域CSR(企業の社会的責任)の取組み

これまでも各種スポーツ大会への協賛、無料公開講座であるコスモスセミナーの開催などの文化・スポーツ活動や「小さな親切運動」を通じた社会奉仕活動等、地域社会の一員として広くコミュニケーション活動を展開してまいりました。

平成18年度は、地域金融機関としてこれまで以上に地域に対する社会的責任を果たすべく、具体的な取組みを積極的に展開してまいります。

平成18年4月には、千葉県が推進する「“社員いきいき! 元気な会社”宣言企業」事業とタイアップした当行の

次世代育成支援対策の第1弾として、宣言企業の社員を対象として優遇金利を適用する「社員いきいき!ホームローン」「社員いきいき!リフォームローン」を発売、5月には第2弾として「社員いきいき!教育ローン」を発売しました。次世代育成支援は長期的な取組みであり、今後も千葉県と連携しつつ積極的な施策展開をしてまいります。

資産・財務の健全性向上

不良債権処理から「再生」「良化」への転換

地域密着型金融推進目標として平成17年度からの2年間で「経営改善支援取組先400先」のうち80先(20%)の債務者区分ランクアップを目指しております。1年経過時点でのランクアップの実績は46先となっておりますが、平成18年度は最終目標の達成に向けて、千葉県中小企業再生支援協議会とも連携しながら、引き続き経営改善支援に取り組んでまいります。

貸出増強支援・融資業務の生産性向上

融資業務の高度化・効率化に向け、「新格付・自己査定システム」・「電子稟議システム」の平成19年度からの稼働を目指し準備を進めております。また、地域密着型金融推進計画にも掲げた顧客説明体制整備については、平成18年1月に制定したマニュアルを活用し、その遵守・定着化を図ってまいります。

競争力あるプロ集団の構築

「力強い少数精鋭の人と組織」の実現を目指し、環境変化と業務の変革に柔軟に対応できる競争力のあるプロ集団を構築してまいります。

具体的には、昨年度より提案力強化に特に重点を置いて取り組んできた事業金融強化プログラムをはじめ、市場金融部や審査部、営業統括部ナレッジセンターといった

専門性の高い部署で長期トレーニーを受入れる他、実践力向上をテーマとした集合研修の実施や組織力の更なる向上のためOJT(職場での実践的研修)の充実・強化を図ってまいります。

「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、総合金融サービスの提供に一段と注力してまいります。

平成18年度の業績見通し

平成18年度の業績見通しは、コア業務純益で138億円、経常収益434億円、経常利益92億円、当期純利益87億円を見込んでおります。また、連結ベースでは経常収益508億円、経常利益96億円、当期純利益89億円を見込んでおります。

(注)上記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。