



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	トピックス	36
対談	2	業務内容・商品案内	38
TOPメッセージ	8	財務諸表等	48
地域への取組み	12	損益の状況	52
平成18年度の概況	18	経営諸比率	55
経営・内部管理体制等	24	営業の状況	57
当行の概要	31	資本の状況・株主の状況	68
店舗等一覧	33	連結決算	70

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深くご理解
いただけますよう「2007千葉興業銀行レポート」を作成いたしました。ご参考にして
いただければ幸いに存じます。

今年3月、当行は創立55周年を迎えることができました。これもひとえに、皆さまの温
かいご支援のたまものであると深く感謝しております。

55年前、当行の創業者たちは、県内商工業者の期待に応えるべく、「県内中小企
業の親切な相談相手たらんことを期する」を創業の精神として新銀行を立ち上げま
した。そして55年後の現在まで、この創業の精神は、当行の企業活動における価
値観の拠り所であり、また、活動を展開する上での判断基準として定めた企業理念
『地域とともに、お客さまのために、「親切」の心で』に引き継がれております。

創立55周年を迎え、全役職員・スタッフが、創業の精神を今一度、胸に刻み込み、
企業理念に基づいた活動を徹底してまいります。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、さらなるお客さまサービスの向上
に向けて、日々の業務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19年7月

取締役頭取 池澤秀夫

ちば再発見、 そしてさらなる飛躍へ。

千葉興業銀行 頭取

フリーキャスター

池澤秀夫 × 木場弘子

各産業がバランスよく順調な経済回復基調を示す千葉県のマーケット環境。そのなかで千葉興業銀行は地域に根ざす銀行として、対外活動はもとより行内の改革・改善にもさまざまな新たな取組みを続けています。千葉県のさまざまな魅力の再発見、3年連続で過去最高益を更新した千葉興業銀行の具体的な取組み内容とその背景、そこから見えてくる新しい銀行のあり方について、千葉大学特命教授であり内閣府規制改革委員としても活躍中のキャスター・木場弘子さんを招き、池澤頭取とともに語っていただきました。



好況活性化を示す千葉県の経済動向

木場キャスター(以下「木場」):

こんにちは、よろしくお願ひします。

池澤頭取(以下「池澤」):

こちらこそよろしくお願ひします。

昨年木場さんとお話させていただいて、その内容を誌面やホームページでご覧になったお客さまにたいへんご好評をいただきました。今年も来ていただいてありがとうございます。

木場: 今期もすばらしい業績と聞いておりました、どのような取組みをされ、現在、どのようなことをお考えなのか、お伺いするのがとても楽しみです。まずは、千葉県のマーケットの様子からお話を進めていきたいと思ひます。昨年の対談でも、千葉県というのは各産業のバランスがとれていて、経済動向は回復基調にあるというお話をしていますが、その後千葉県はますます発展をみせていますね。

池澤: 本当に千葉は農業、工業、水産、商業あらゆるものがよくバランスのとれた県だと思ひます。全国に地方銀行が64行ありまして、毎月1回東京で各銀行の頭取が会合を行うのですが、その機会に必ず、千葉県はいいですね、ということを言われます。経済指標といったものを見ても千葉県は非常にいいのです。昨年に引き続いて、今年はさらにマーケット環境がよくなっていると思ひます。

木場: 千葉県の経済が好況にあるというのは、どのようなデータに表れてくるのでしょうか。

池澤: 経済指標といわれる数字の例で言ひますと、まず千葉県の有効求人倍率は平成19年早々に0.9倍程度にまで上がっています。平成14年ごろは0.4倍程度だったのですが、倍程度にまで回復をみせています。土地の下落につきましても、平成14年ごろは前年比13%程度のマイナスだったものが、いまは逆にプラスに転じてきています。土地の価格については、下がっている時は皆さんがまた下がるのではないかと見送っているのですね。それが上がりだしますと、今度はまた上がるということで早めに購入活動に入ります。そこで大きな経済的な回転が生まれてくるということです。加えて住宅着工件数も年間6万件を超えておりました、非常に活発です。人口の増加もこの5年間をみると10万人を超えています。

木場: 今年は千葉県の観光関係企業等とJRが提携した大型キャンペーンが行われましたね。期間中の観光客数は、延べ3,015万人、前年同期比222万人、7.9%の増加ということで、そういった県外へのPRの影響もあるかと。

池澤: そうですね。メインテーマを「房総発見伝」と掲げ、千葉県・関係自治体・地元関係者とJRグループが連携して行われたわけです。多くの方に訪れていただいて、千葉県の魅力の再発見につながっていると思ひます。一時的なキャンペーンに終わらないで、さらに千葉県のよさを見直してまた訪れてくださると嬉しいですね。

公私ともに楽しむ【ちば再発見】の日々

木場: 一度来ていただいてもうリピーターになって頂かないと、なかなか好循環にならないですね。

池澤: 私たちも千葉県にこんなにすばらしいところがあったと、新たな発見を楽しむ気持ちが大切かもしれません。

木場: ついつい県外に目がいってしまいますが、実は足元に良いところがいっぱいあるのですね。これまで知らなかったこんなところがあった、ということで、頭取ご自身は最近何か…。

池澤: 佐原という町があります。当行の佐原支店には頻繁に行きますが、初めてその周辺を歩いてみようと思ったのは今回のキャンペーンがきっかけでしたね。川を船で行くのです。船にゆられながら、町並みとか歴史とか説明をしていただいて、新たな発見がありましたね。

木場: 佐原というのは古い家並みが有名ですね。私は行ったことがないのですが、絵葉書だったかテレビで見たのか、その絵が浮かんできます。

池澤: 菖蒲で有名な水郷の町です。また、佐原は水運で発達した町で、江戸時代には利根川水運によって、醤油とかお米とかを、江戸へ運ぶルートでした。江戸との交通が開けて以来、江戸と地方の商品集散地として栄えた町で、江戸文化が根つき小江戸とも呼ばれています。また、実測による正確な日本地図を初めて作ったことで有名な伊能忠敬を輩出した町です。伊能忠敬の記念館があって、その近くに素敵な料理屋さんがありますから、今度ぜひ行かれるとよしいのではないのでしょうか。

木場: 忙しくしていると、頭取がいまおっしゃったようにたとえ支店がありましても、そこへのピンポイントの往復しかしていないものですね。私もテレビなどの仕事で関西や名古屋に行くのですが、空港と仕事場の往復だけで、4年も通っているのに町の様子も方向もわからないのですよ(笑)。周辺でちょっと寄り道をすれば、頭取がおっしゃるような素晴らしい景色や歴史の発見があるはずですね。

池澤:木場さんは千葉でお気に入りの場所はありますか。

木場:私は千葉市動物園が大好きです。子どもが1歳の時に千葉に戻ってきましたが、多い時で年に4回くらい、お弁当を作って家族みんなで行ってきます。ご存知だと思いますが、象など意外と大きな動物もいますし、有名になったレッサーパンダの風太君もいます。

池澤:風太君には子どもが生まれましたね。

木場:上野まで行かなくても、小学生くらいまででしたら十分楽しめる場所です。あと市原ぞうの国とか鴨川シーワールドも好きです。なんだか動物ばかりですね(笑)。

3期連続で過去最高益を更新しました

木場:千葉県の経済動向と千葉の良さの再発見など周辺環境のお話から伺いましたが、本題に入りまして、御社の平成18年度の実績につきまして少しご説明をいただいでよろしいでしょうか。

池澤:肥沃なマーケットを背景にしまして、われわれの事業展開はおかげさまで3年連続で過去最高益となりました。銀行の収益の基本は、まず貸出金の利息です。この部分が増えてきませんとなかなか銀行の収益は上がりません。そこで、昨年度は貸出金の増強を中心に取組んできました。中小企業向け貸出金と個人向けの住宅ローンが前年度に比して大幅に伸び、総貸出金が約383億円プラスとなりました。総貸出金が増えたことによって貸出金利息が増え、それが収益の増加につながったというのがひとつですね。それともうひとつ、役務収益といいますが、為替手数料やATM利用手数料などいろいろな手数料収入があります。

木場:キャッシュカードの発行手数料などもそうですね。

池澤:そういった役務収益が前年比プラスになっております。この中味を見てみますと、増えているのは投資信託の販売手数料などです。

木場:つまり銀行で投資をする方が増えているということですね。

池澤:そうですね。今はお客さまご自身も資産運用のことをよく考えていらっしゃると思います。最近では、定期預金だけでなく、投資信託、あるいは株や個人年金保険で運用するとか、運用手段が増えてきております。ただ単に預金ではなく、預金から他の資産運用商品に変えていく、そのなかでいま人気があるのが投資信託なのです。一方で元本割れのリスクはありますが、利回りも期待できますので、投資信託で運用しようということですね。たとえば1000万円あれば、そのうち300万円は投資信託、400万円を預金、300万円は保険にと、金融資産を分割して運用する方が多くなっています。そのなかの特に投資信託が増えた、それが収入増のひとつの要因になっています。

木場:これまでの銀行のイメージは、預金というひとつの選択しかなかったのが、分割していろいろな運用ができるということが消費者にも浸透し始めているということですね。お客さまもそのさまざまな預け方、分割運用などを勉強されているのでしょうか。

池澤:私どもでもお客さまにご相談いただける人材を育成していくことが重要であると考えています。各店にわかりやすいご説明とアドバイスのできる行員を配しまして、金融資産の具体的な運用方法についてご提案を差し上げるわけですね。また、いろいろな有識者の方や投資信託会社の方などを招きまして、お客さま向けの講演・勉強会を各地で行っています。

木場:なるほど。たくさんの方に興味をもっていていただき、惹きつける努力も必要ですね。では、いざ今年、本年度の経営につきまして、頭取はどのようなことをお考えなのでしょうか。

ゆるぎなき経営指針と地域社会への貢献

池澤:平成17年度に当行は「攻めの経営」への転換を図りました。そして、昨年度は離陸の年、飛び立っていこうという年だったのです。本年度はこの2年間の好調な実績をふまえ、足場固めも十分にできたということで、飛躍期として位置づけています。もっともっと飛躍してゆく年にしていこうと。



木場:すでに飛び立っているのだと。

池澤:そのように考えています。数字的なことを申し上げますと、経常利益100億円台確保に初めて取り組んでいきます。ではその目標達成のために、何が必要かということです。

木場:ええ、ポイントはそこですね。

池澤:具体的な戦略施策といたしまして、三つの経営課題に取り組んでいきます。一つはやはり飛躍期ということで、さらなる成長を図っていかなくてはなりません。その成長を支えるのは、収益力です。収益力をさらに強化してゆくことです。二つめには、強固な経営基盤の構築です。財務基盤の強化、リスクマネジメントの強化、人材育成と組織の活性化などに取り組んでまいります。これから、金融商品取引法という新しい法律が施行される予定です。お客さまに対して銀行が取扱っている商品をしっかりと説明する説明責任が強く求められてきますので、しっかりと対応してゆく組織体系をつくっていかなくてはなりません。三つめは、われわれは地方銀行ですので、地域への貢献をさらに徹底して図っていきます。地域経済・地域社会発展へ貢献するため、地元企業の経営課題の解決支援、「顧客保護態勢」の構築、お客さま満足度向上、株主価値の拡大に取り組めます。この三つを大きな柱にして、この19年度、20年度は成長と変革への挑戦をしてまいります。

木場:三つめの地域貢献という点ですが、前回お話を伺った時点で、CSR(企業の社会的責任)という言葉自体が周知される前から、地域に根ざした取組をたくさん進めていらっしゃったわけですが、これからさらにどのようなかたちで地域に貢献していこうとお考えでしょうか。

池澤:具体例としまして、千葉県が推進しております「社員いきいき!元気な会社」宣言企業」という施策に地方銀行として協力するべく、「社員いきいき!元気な会社」宣言企業の社員の皆さまが福利厚生の一環として、教育ローンや自動車ローン、また住宅ローンなどについて、優遇金利で対応することを昨年、発表しました。それが「社員いきいき元気な会社」宣言企業の社員の皆さまを応援すること、そういったこともひとつの地域への貢献ではないかと思えます。

木場:優遇金利、いいですね。

働くお母さんをずっと応援します

池澤:もうひとつは働く女性への応援ということで、「子育てお母さん応援講座」を行いました。子育てをしながら働き

たいという希望を持っていらっしゃる方々に、私どもの銀行にいらしていただいて、いろいろなことを学んでいただくという企画です。私どもの銀行にも実際に子育てをしながら働いている方が多くいらっしゃいますので、その方たちの体験談を聞いていただいたり、相談をしていただいたりして、働く環境づくりを応援していこうということにも取組み始めました。

木場:千葉県が内閣府と連携して推進する「再チャレンジ支援地域モデル事業」に協力されているのですね。実際に子育てをしながら働いてこられた先輩お母さんの具体的なアドバイスは、きっと非常に勉強になりますよね。

池澤:実際にどうやってお子さんを預けていらっしゃるのかなど、そういうことを聞いていただく。参加された方に感想を伺うと、みなさん非常に参考になった、勉強になったとおっしゃっていただけます。

木場:たまたま私も現在内閣府のほうで規制改革会議のメンバーを務めていまして、この「再チャレンジ支援地域モデル事業」と同じ趣旨ともいえますが、国家公務員の年齢制限が低い部分を上げていこうと、子育てをして戻ったお母さんに国家試験が受けられるようにしようということで今動き始めています。こういう動きというのは本当にすばらしいと思います。いちばん身近な地域の会社で具体的に相談や勉強の機会がもてるのは素敵だなと思います。

池澤:この度、次世代育成支援対策推進法に基づいて、当行が策定した一般事業主行動計画およびその履行状況が一定の要件を満たすものと認められ、千葉労働局から認定マークをいただきました。





木場: 赤ちゃんがおくりに包まれているマークですね。

池澤: 千葉県内で3社が認定企業になりました。

木場: 3社しかないのですか、くすみマーク。県内で3社ってすごいことですね。

池澤: 認定されますと自社のチラシやパンフレットなどにこのマークを使っていいということになっております。

木場: ポスターなどで見ますね。それはいい、すばらしいことですね。

池澤: 次世代育成支援対策活動の一環として取組んできた活動が県に認められた。ですから、そういったことをもっともって進めていかなくてはならないというプレッシャーにもなりますけど(笑)。

木場: いろいろと次世代育成支援策を検討されているということですが。

池澤: 次世代育成支援策の取組みには、お客さまや地域社会に対しての取組みと、自社で働いている社員に対する取組みがあります。育児休業制度を拡充していかうとか、子どもの育児休暇の制度を導入しようとか。子育てのための施策を具体的に実施していかうといったところですね。これにつきましては、私自身も各支店に出向きまして、いろいろな方たちの意見を聞いています。たとえば1年間子育てのために休みをとって、職場に出てきた時に皆さんが温かく迎えてくれたのがありがたかったとか。これから子どもを保育園に預けなければいけないので、

その補助をもっと出してくださいとか、もちろん要望もたくさん出てきます。社員一人ひとりに対してその生活環境の充実をどう支援していくのか、それを考えることもわれわれの重要な役割だと思えます。

木場: 保育園に預ける費用ですとか、ベビーシッターさんのお金の補助とか、そういったことを行っている企業もありますが、さまざまなかたちで女子行員さんに活躍いただくために、また少子化対策の一環としましても働きやすい環境をぜひ拡充させていただきたいですね。古い考えだと、銀行の窓口の方は若い人がいいとか可愛い子がいいとかあるのかもしれませんが。しかし、先ほどの投資信託のことなど実際に相談にのるといのは、その方のライフスタイル全部を一度引き受けてアドバイスするわけですから、ご自身も結婚を経験されたり子育てをされたり、そういうプライベートな経験が生きてくると思うのです。頭取がおっしゃったように途中ちょっと休憩をしたベテランの女性にもどんどん活躍していただきたいと私は思います。

池澤: 資産運用相談に的確にご提案、アドバイスすることになりますと、やはり経験が必要なわけです。お客さまの資産状況の他、人生のサイクルといましようか、そのへんのところをいっしょに考えることが大切です。当行のマネーコンサルタントはそのような仕事をしています。マネーコンサルタントの女性には、結婚して家庭を持ちながら働いている人たちもおり、その人たちを育成していくことで実績も今上がってきていますね。

木場: 女性がいきいきと働いている会社は、間違いなくいい会社ですね。

創業の精神を大切に、創立55周年と新店開設

木場:今年、ちば興銀さんは創立55周年。私はこういう番号を見るとすぐにヤンキースの松井君を思い出しますが(笑)。55周年ということで、特に頭取から行員のみなさんにメッセージはあったのでしょうか。

池澤:毎年、年頭所感として、全行員にビデオメッセージを発するのですが、創立55周年ということで、今年全行員に呼びかけましたのは、創業の精神をもう一度心に刻んで再確認するということでした。私どもの銀行の創業者たちは「県内中小企業の親切な相談相手たらんことを期する」を創業精神に銀行経営を始めました。この創業の精神は創業から半世紀を超える今日において、「地域とともに」「お客さまのために」「『親切』の心で」とその表現は変わっても、企業理念として当行の岩盤に脈々と流れつづけております。

木場:いま求められているのは、リレーションシップバンキングと言われているですね。一人ひとりのお客さまとの関係を大切にすることですよね。

池澤:そうですね。リレーションシップとは、まさに皆さんの相談相手になろうということと、同じことだと思います。創業の精神に戻って皆でもう一度考えよう、ということです。かつてはお金を融資するにしても、あるいは預かるにしても、本当にコミュニケーション、フェイストゥフェイスのやりとりがあったと思うのです。メガバンクと違い、私たち地方銀行はお客さまとフェイストゥフェイスのおつきあいをさせていただけます。お客さまお一人お一人を良く知っていることが大きな特長なわけです。それをもっともっと深めていくことが、まずは千葉興業銀行に相談してみよう、ということにつながっていくと思っております。

木場:細かい例ですと、一消費者としては、振込み金額の上限が変わったことなどもけっこう戸惑いましたね(笑)。

池澤:そういったことをお客さまにわかりやすく説明する、窓口のCSを強化するための指導育成や施策が必要ですね。お客さまは「なんで」って必ずおっしゃると思うのです。チラシやパンフレットを見ていただきながらわかりやすく説明するほうがいい。それがCSにつながっていくと思います。

木場:55周年にあたる年に、12年ぶりに新店を開設されるそうですね。

池澤:新しい店舗を作ることは、「攻めの経営」のひとつの象徴だとも思っています。この7月9日につくばエクスプレス・

おおたかの森駅前に新店舗がオープンします。この新店舗は、新しい町にマッチした新しい店づくりを目指しております。お客さまに便利にご利用いただくために、全自動貸金庫を土曜日・日曜日も稼働させたり、定期的に休日セミナーを開催したり、いろいろなアイデアが反映されている支店です。

木場:おおたかの森というのはどんな所なのですか。お客さまの層などは...

池澤:駅周辺には、大型ショッピングセンターが出来上がるなど開発が進んでいますが、まだまだこれからが期待される新しい町です。ですからオープンしてすぐに成果云々ということは全く考えていません。また、交通事情はよく、おおたかの森駅から秋葉原までは快速で25分です。

木場:そんなに近いのですか。25分だったら東京に出るのもそう遠くないですね。

池澤:そうですね。区画整理も進めています。町づくりとしては沿線でもいちばん大規模なところになるわけですね。おおたかの森支店の周辺には、豊四季支店と江戸川台支店などがありますので、それら既存店舗を補完する意味でもその中間地点にあたる場所に新店舗をつくるという一面もあります。

木場:12年ぶりというと、また感慨ひとしおですね。見に行くのも、つくるのも熱が入りますね。この対談が掲載されるころにはもう開業されていますね。

池澤:そうですね。私も若いときに新しい支店の開設準備委員長(開店後、支店長)を務めまして、新支店開店の状況は今でもはっきり覚えています。銀行員生活のなかでは、とてもインパクトのあることです。おおたかの森支店の開設準備委員をはじめとして、新支店開店に携わっている行員・スタッフも頑張ってくれています。ぜひ12年ぶりの新支店開店を成功させようと思っています。

平成19年6月15日

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、現在NHK解説者)との結婚を機にフリーランスに。
現在は妻、母、キャスターの三役をこなす存在として、テレビ出演、司会、コーディネーター、講演や執筆活動など多方面で活躍中。最近は「教育・子育て」「環境・エネルギー」に関わる活動が多い。
2001年より千葉大学教育学部非常勤講師に。また、同年より千葉県浦安市の教育委員に。
2006年、千葉大学教育学部初の特命教授に就任。
2007年1月より安倍総理大臣の諮問機関「規制改革会議」委員に就任した。

