



取締役頭取

池澤秀夫

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

成長と変革へ挑戦し 「新ちば興銀」を 創造してまいります。

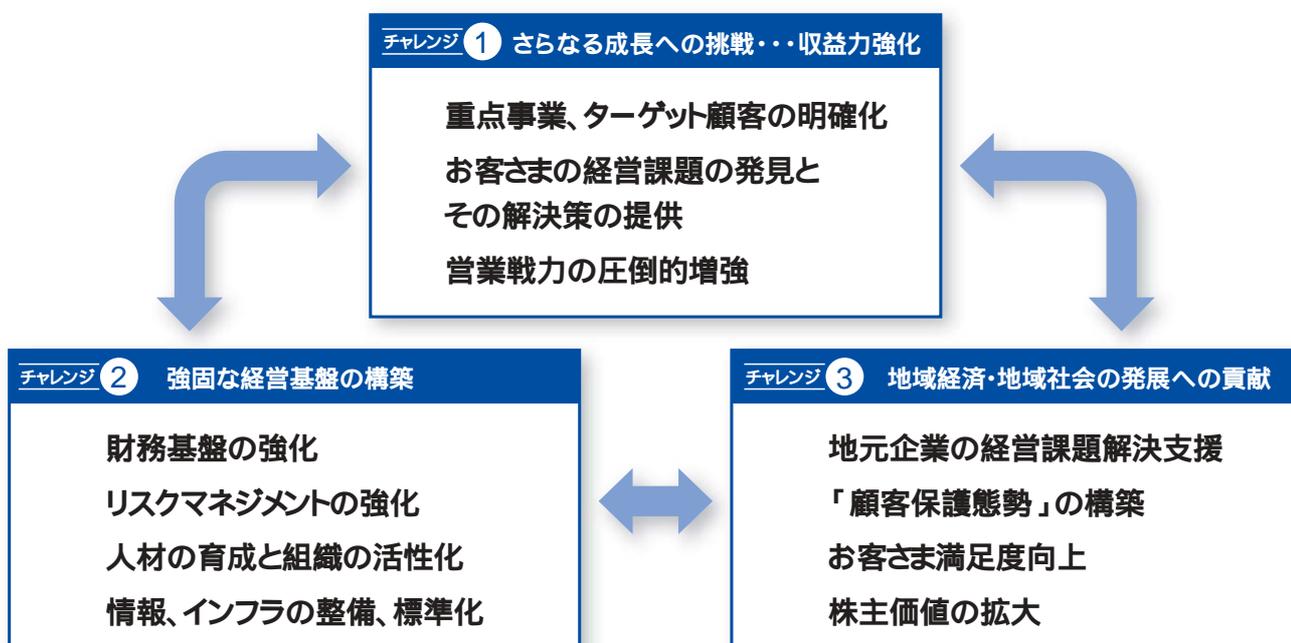
経営の基本方針と対処すべき課題

経営の基本方針は、主要施策の確実な実行を通じて、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とあります。

全行員・スタッフが全力で業務に邁進し、これら経営課題への挑戦を成し遂げることで、当行のビジョンである「少数精鋭・高収益で地域に信頼されるコアバンク」を実現し、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。

当行は、平成19年度を「新ちば興銀を創造・スタートする年＝飛躍期」と位置付けております。今後中期的に当行が取り組む3つの経営課題として「さらなる成長への挑戦 収益力強化」「強固な経営基盤の構築」「地域経済・地域社会の発展への貢献」を掲げ、今年度、成長と変革へのチャレンジをスタートさせます。

成長と変革への挑戦による「新ちば興銀」の創造



平成19年度の経営戦略

肥沃な千葉県マーケットにおいて、選択と集中により攻めるべきターゲットを明確化し、法人取引・個人取引において収益の柱となる重要戦略を展開してまいります。また、営業戦力の圧倒的増強と、お客さまとのリレーション強化により、顧客基盤の拡大・収益力の増強に努めてまいります。

法人戦略施策

県内顧客基盤の拡大と接点の増強

千葉県内の各地域特性に応じて営業人員を効果的に配置し、お取引先のニーズにきめ細かくお応えするとともに、千葉県内における顧客基盤の一層の拡大に注力してまいります。また、平成19年度は、内部業務の効率化を図り、営業人員の増強によりお取引先との接点強化に努めてまいります。

新規貸出先の増強

平成17年度より推進してまいりました新規貸出先の増強については、2年間の目標2,000先に対して実績は3,000先を超え、目標を大幅に上回ることができました。平成19年度においても引き続き顧客基盤拡大に向けて、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()によるアプローチ強化により新規貸出先の増強を推進してまいります。

特定業種先専担チーム

既存取引先の医療法人への営業活動や県内医療法人への新規営業活動を役割課題として取り組むチーム。

リレーションの強化

営業統括部ナレッジセンター(*)の営業店サポート体制を強化し、多様化・高度化するお取引先のニーズに営業店と一体となってお応えしてまいります。また、平成16年よりスタートした次世代経営者育成の為に「ちば興銀『経営塾』」の運営や、当行のお客さまの会である「興友会」の活動活性化等を通じて、お取引先とのリレーション強化を図ってまいります。さらに、お取引先のビジネス発展に貢献するため、「新入社員向けビジネスマナーセミナー」や「販売力強化セミナー」「地域活性化セミナー」など多種多様なセミナーを積極的に開催してまいります。

* ナレッジセンター

高度な金融知識とノウハウを有する行員によって構成され、多様化・高度化するお客さまニーズに営業店との連携でお応えするソリューションビジネス推進部署。

でもさらなる内容充実を図り、お客さまの借換えニーズに積極的にお応えしてまいります。さらに既存商品の機能アップや、サービスの質の向上にも積極的に取り組み、肥沃な県内マーケットの中で、住宅資金供給シェアの維持・拡大を図ってまいります。

資産運用商品の増強

好調に推移しております投資信託販売については、スポット型投資信託のタイムリーな募集に加え、オープン型投資信託の中で人気の高いバランス型ファンド銘柄を新たに導入し、さらなる商品充実を図ることで多様化するお客さまニーズにお応えしてまいります。また、平成19年度におきましてもお客さまの投資信託に対する理解度アップに主眼をおいた『資産運用セミナー』を各地で開催するなど、幅広くお客さまのお役に立てる体制の充実を図ってまいります。

個人年金保険については、新商品の導入によりさらなる商品ラインナップの充実を図るとともに、今後とも店頭でのご案内体制の充実を図り、お客さまのニーズに則したご提案に努めてまいります。

個人取引基盤の拡充

金利の上昇に伴い、安定的な資金調達基盤としての個人預金の重要性が増しておりますが、従来からご好評いただいております「マリーンズ応援団定期」「ごちそう定期プラス」などの他行差別化商品の販売や各種キャンペーン展開にさらに力を入れることにより、個人のお客さまの資金運用ニーズへの対応を強化してまいります。また、今後高まっていく、いわゆる団塊世代のお客さまの退職金運用ニーズにも積極的にお応えしてまいります。一方、当行のお取引内容に応じてATM・貸金庫の手数料や預金・ローンの金利を優遇させていただいております「コスモスクラブ」の内容拡充や、各取引チャネルの利便性向上により、お客さまに当行を一層幅広くご利用していただけるよう努めてまいります。

個人戦略施策

住宅ローンの推進

金利上昇局面の下、新たに長期固定金利でのお借入れをご希望のお客さまに対しましては、平成19年1月に取扱いを開始致しました住宅金融支援機構との提携商品である「フラット35プラス(保証型)」を中心に対応してまいります。また、ご好評いただいております住宅ローン相談会の運営につきまし

地域CSRの取り組み

千葉県に関する知識・情報をお客さまと共有することを目的とした「ちば興銀コスモセミナー」の開催や各種スポーツ大会への協賛など、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おりますが、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。

当行は、千葉県が推進する次世代育成支援事業のひとつである「“社員いきいき!元気な会社”宣言企業」事業を応援しておりますが、昨年度は、宣言企業の社員の皆さまを対象として優遇金利を適用する各種個人ローンを発売し、品揃えを充実させてまいりました。

平成19年度におきましては、上記社員の皆さま向け商品に加え、企業向けに「“社員いきいき!元気な会社”宣言企業」応援私募債の取扱いを開始しております。これは、宣言企業が社員の「仕事と子育ての両立を支援する」ための必要資金を私募債によって調達する際に、当行が受け取る引受手数料を通常の半額とさせていただくもので、すでに1社がこの私募債を発行し当行が引受けをさせていただいております。

なお、これまでに「“社員いきいき!元気な会社”宣言企業」として“宣言”した企業は160社(千葉県登録公表ベース)を超えております。次世代育成支援は当行の独自性を生かした地域CSRの取組みであり、今後も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

当行は、取引先企業の経営改善支援・事業再生支援に積極的に取り組んでおります。地域密着型金融推進目標として、平成17年度～18年度の2年間で「経営改善支援取組先411先」のうち20%(82先)の取組先の債務者区分ランクアップを目指しました結果、22.9%(94先)の取組先の債務者区分がランクアップいたしました。また、事業再生支援については、中小企業再生支援協議会と連携した取引先企業の再生支援に積極的に取り組んでおります。

平成19年度においても、地域密着型金融を推進し、「取引先企業の成長段階に応じた支援強化」を念頭に置き、経営改善支援・事業再生支援に積極的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・効率化に向けた、「融資統合管理システム」の導入準備も順調に進み、平成19年4月から本番運用が開始となりました。これにより、格付・自己査定システムの対応、さらには次のステップとして稟議の電子回付が実現し、営業店・本部の融資業務が効率化され、お客さまとの接点強化に向ける体力が増強できるとともに、信用リスクに関するデータの体系的な蓄積が可能となります。

また、本部が営業店から個別社の支援方針や個別案件の

相談を受ける機会を設け、営業店の貸出増強や貸出案件対応力強化を図っております。

実践力とマネジメント力重視の人材育成

「成長と変革への挑戦」による「新ちば興銀」の創造を実現すべく、お客さまとのさらなるリレーション強化を目指し、実践力の向上とマネジメント能力アップを重視した人材育成に努めてまいります。

具体的には、お客さまの高度化・多様化するニーズに的確にお応えできるコンサルティング営業力の強化に重点を置いた事業金融強化プログラムや運用商品販売スキルアップ研修およびローン研修の充実・強化を図るとともに、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のトレーナー研修を引き続き実施し、さらなる実践力の向上を図ってまいります。

また、長期的展望に立ち、支店長をはじめとした次世代を担うべき管理者の育成を目的とした教育支援プログラムの充実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を整備してまいります。また、お客さまのお役に立つ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19年度の業績見通し

平成19年度の業績見通しは、連結ベースでは経常収益567億円、経常利益108億円、当期純利益98億円を見込んでおります。

当行単体ベースの業績見通しは、コア業務純益で153億円、経常収益490億円、経常利益103億円、当期純利益96億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。